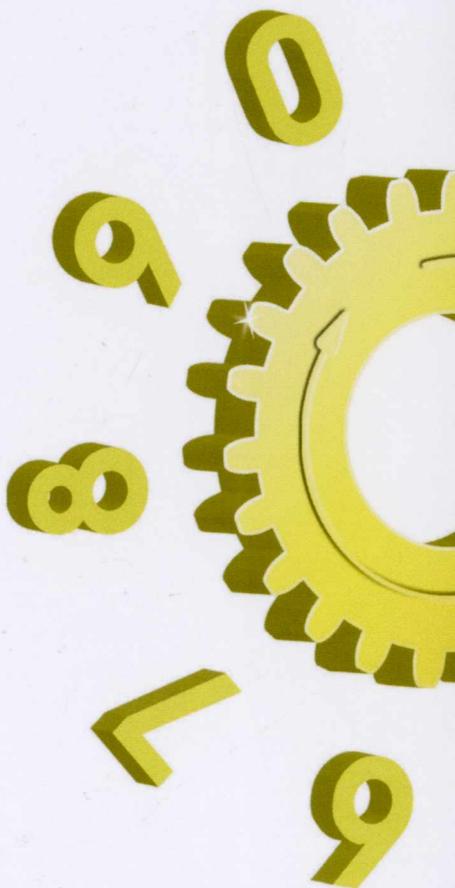


ФИНАНСЫ

УЧЕБНИК

3-е издание

Ответственный редактор
заслуженный деятель науки РФ,
доктор экономических наук,
профессор **В. В. Ковалев**



• ПРОСПЕКТ •

ФИНАНСЫ

УЧЕБНИК

Издание третье,
переработанное и дополненное

_____ Ответственный редактор _____
заслуженный деятель науки РФ,
доктор экономических наук, профессор
В. В. Ковалев



Электронные версии книг на сайте
www.prospekt.org



• ПРОСПЕКТ •

Москва
2021

УДК 336(075.8)
ББК 65.21я73
Ф59

Электронные версии книг
на сайте www.prospekt.org

**Учебник подготовлен коллективом преподавателей
Санкт-Петербургского государственного университета в составе:**

С. А. Белозеров, д-р экон. наук, проф. — гл. 20, 21; **Г. М. Бродский**, д-р экон. наук, доц. — п. 4.1 (совм. с В. В. Ивановым); **С. Г. Горбушина**, канд. экон. наук, доц. — гл. 7, 8, 10 (кроме п. 10.1); **В. В. Иванов**, д-р экон. наук, проф. — гл. 1 (кроме п. 1.4), 2, 3, 4 (п. 4.1 — совм. с Г. М. Бродским, п. 4.3, 4.7), 9, 11; **Г. В. Кальварский**, канд. экон. наук, доц. — гл. 6; **В. В. Ковалев**, д-р экон. наук, проф. — введение, гл. 12, 13, 14, 15 (кроме п. 15.5), 16, 27, заключение, список аббревиатур; **Вит. В. Ковалев**, д-р экон. наук — гл. 15 (п. 15.5), 17; **А. Н. Космачев**, канд. экон. наук, доц. — п. 22.2, 22.3.1, 22.3.2, 23.2 (п. 22.2.2 и 23.2.5 — совм. с Б. М. Лебедевым); **Б. М. Лебедев**, канд. экон. наук, доц. — п. 22.1, 22.3.3, 23.1, 23.3 (пп. 22.2.2 и 23.2.5 — совм. с А. Н. Космачевым); **И. Н. Люкевич**, канд. экон. наук, доц. — гл. 24, 25; **А. И. Погорлецкий**, д-р экон. наук, проф. — гл. 26; **Н. В. Салина**, канд. экон. наук, старший преподаватель — гл. 4 (п. 4.2, 4.4, 4.5, 4.6), 5 (использованы разработки проф. В. Л. Салина по гл. 4, 5 из второго издания учебника); **Б. И. Соколов**, д-р экон. наук, проф. — гл. 1 (п. 1.4), 10 (п. 10.1), 18, 19 (совм. с С. В. Соколовой); **С. В. Соколова**, д-р экон. наук, проф. — гл. 19 (совм. с Б. И. Соколовым).

Ответственный редактор заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **В. В. Ковалев**.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор М. В. Романовский (Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов); кафедра «Финансы и банковское дело» (Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет).

Финансы: учебник / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский,
Ф59 С. Г. Горбушина [и др.]; отв. ред. В. В. Ковалев. — 3-е изд.,
перераб. и доп. — Москва : Проспект, 2021. — 936 с.

ISBN 978-5-392-34612-7

Учебник написан в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта по специальности «Финансы и кредит» и охватывает основные разделы типового учебного курса «Финансы». В учебнике также представлены материалы, слабо освещенные в отечественной литературе: финансы домашних хозяйств, финансы некоммерческих организаций, меры по борьбе с легализацией «грязных» денег, эволюция классической и неоклассической теорий финансов и др. Материал хорошо структурирован и дает комплексное представление о финансовой системе страны и ее базовых элементах.

Книга разработана в соответствии с новыми подходами к подготовке качественной университетской учебной литературы и позиционируется авторами как монографический учебник. Издание подготовлено по состоянию законодательства на февраль 2009 г.

Книга предназначена для студентов и преподавателей экономических вузов, научных и практических работников, специализирующихся в области финансов и бухгалтерского учета.

УДК 336(075.8)
ББК 65.21я73

ISBN 978-5-392-314612-7

© Коллектив авторов, 2010
© ООО «Проспект», 2010

The text-book is prepared by a group of professors of St. Petersburg State University, namely:

BELOZEROV S.A., Doctor of Economic Sciences, Professor, chapters 20, 21

BRODSKY G.M., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, item 4.1 (together with IVANOV V.V.)

GORBUSHINA S.G., Doctor of Economics, Associate Professor, chapters 7, 8, 10 (except item 10.1)

IVANOV V.V., Doctor of Economic Sciences, Professor, chapters 1 (except item 1.4), 2, 3, 4 (item 4.1 – together with BRODSKY G.M., items 4.3, 4.7), 9, 11

KALVARSKY G.V., Doctor of Economics, Associate Professor, chapter 6

KOVALEV V.V., Doctor of Economic Sciences, Professor, introduction, chapters 12, 13, 14, 15 (except 15.5), 16, 27, conclusion, list of abbreviations

KOVALEV Vit.V., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, chapters 15 (item 15.5), 17

KOSMACHEV A.N., Doctor of Economics, Associate Professor, items 22.2, 22.3.1, 22.3.2, 23.2 (items 22.2.2 and 23.2.5 – together with LEBEDEV B.M.)

LEBEDEV B.M., Doctor of Economics, Associate Professor, items 22.1, 22.3.3, 23.1, 23.3 (items 22.2.2, 23.2.5 – together with KOSMACHEV A.N.)

LUKEVICH I.N., Doctor of Economics, Associate Professor, chapters 24, 25

POGORLETSKY A.I., Doctor of Economic Sciences, Professor, chapter 26

SALINA N.V., Doctor of Economics, Senior Lecturer, chapters 4 (items 4.2, 4.4, 4.5, 4.6), 5 (where she used thematerials of Professor SALIN V.L. for chapters 4, 5 of the second edition of the text-book)

SOKOLOV B.I., Doctor of Economic Sciences, Professor, chapters 1 (item 1.4), 10 (item 10.1), 18, 19 (together with SOKOLOVA S.V.)

SOKOLOVA S.V., Doctor of Economic Sciences, Professor, chapter 19 (together with SOKOLOV B.I.)

Editor-in-chief:

KOVALEV V.V., Doctor of Economic Sciences, Professor

Reviewers:

ROMANOVSKY M.V., Doctor of Economic Sciences, Professor (St. Petersburg State University of Economics and Finance); Professors of the Chair "Finance and banking" (St. Petersburg State Engineer-Economist University)

FINANCE

Text-book third edition revised and enlarged

928 pages

The text-book is in full conformity with the requirements of the State Educational Standard for "Finance and Credits" profession and it covers the main parts of a Finance typical course. The text-book also provides materials which have not been well presented in domestic literature so far, namely: finance of households, finance of non-profit organizations, measures taken against legalizing "dirty" money, evolution of classical and neo-classical finance and others. The material is rationally designed and gives a good comprehensive idea of the country's financial system and its basic components.

The book is developed in accordance with new approaches to making high quality university fundamental literature and it is cited by the authors as a monographic text-book.

The book is supposed to be used by students and professors of Economics universities and schools, as well as scientific and practical persons specializing in finance and bookkeeping.

Prospekt Ltd Publishers, 2021

Moscow

Russia.

Заведовать финансами — значит заведовать в большей или меньшей степени всеми материальными и умственно-духовными силами народа.

И. Шиль

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы в связи с переходом к рыночным отношениям происходят глубокие изменения в экономике России. В значительной степени эти изменения обусловлены уточнением, а иногда и сменой приоритетов, стимулов и факторов развития общества и страны. На смену политической и псевдосоциальной подоплеке принятия решений экономического характера, имевшей место в нашей стране в годы централизованного планирования и управления, пришел здоровый прагматизм, выражающийся в оценке прежде всего экономической целесообразности подобных решений. Иными словами, имевший место в системе {политика — экономика} очевидный перекося в сторону первого элемента, подразумевавший его неоспоримую доминанту, постепенно нивелируется.

Происходит реструктуризация экономики, все большее число предприятий становятся реально самостоятельными, финансовые результаты и экономическая оправданность и эффективность все чаще выступают основными критериями при принятии управленческих решений в системах любого уровня. Этим обуславливается стремительный рост значимости прикладных экономических наук — бухгалтерского учета, корпоративных финансов, менеджмента, маркетинга и др. Одновременно происходит и определенная переоценка ценностей в фундаментальных экономических науках, проявляющаяся прежде всего в принятии и адаптации ключевых положений микро- и макроэкономики, неоклассической теории финансов, теории современного институционализма.

Развитие экономики в немалой степени зависит от рационального построения финансовой системы, понимаемой в широком смысле и не сводящейся лишь к финансам государства. Именно в этой сфере в нашей стране в ее послереволюционном развитии наблюдались весьма существенные отклонения от общемировой тенденции. Если в так называемом западном мире в послевоенные годы окончательно сформировалась и получила исключительно мощное развитие неоклассическая теория финансов, то СССР на многие десятилетия, по сути, застыл в рамках ее предшественницы — классической теории финансов, которая была достаточно удобной и адаптируемой к реалиям централизованного управления экономикой. Напомним, что эта теория, сформировавшаяся во второй половине XVIII в. благодаря усилиям немецких ученых-камералистов, представляла собой свод административных и хозяйственных знаний по ведению государственного хозяйства.

Поскольку практически все предприятия, средства и ресурсы в СССР находились в собственности государства, подобный подход был совершенно оправданным.

Тем временем в мировой экономике происходило неуклонное смещение приоритетов в сторону финансов частного сектора, которое стремительно ускорилось во второй половине XX в. и в научном плане оформилось в так называемую неоклассическую теорию финансов, делающую упор на финансы частного сектора, в частности на такую их организацию, которая позволяла бы с помощью рыночных механизмов осуществлять свободные переливы капитала из одной сферы экономики в другую.

Осознание неизбежности принятия концепций неоклассической теории финансов и распространения их в среде ученых и практиков с необходимостью потребовало изменения содержательного наполнения блока финансовых дисциплин, традиционно преподававшихся в отечественных университетах. Уход от государственного монополизма и единоначалия в финансовой сфере привел по крайней мере к двум существенным переменам. Во-первых, коренным образом изменилось содержание дисциплины «Финансы» — если ранее она понималась исключительно как государственные финансы, то ныне ее предмет расширился до финансов предприятий, страховых организаций, домашних хозяйств, финансовых рынков и др. Во-вторых, появились принципиально новые дисциплины, не существовавшие ранее ввиду отсутствия предмета исследования, как то: финансовый менеджмент, финансовые рынки и институты, финансовые риски, портфельные инвестиции, финансы домашних хозяйств и др.

В предлагаемой читателям книге содержание и структура разделов представлены исходя из расширенного понимания предмета этого научного и практического направления. Прежде всего напомним коротко, что с позиции макроэкономики в народном хозяйстве различают четыре экономических субъекта: государственный сектор, предпринимательский сектор, сектор домашних хозяйств и за границу. Каждый из этих секторов пронизан сетью финансовых отношений; безусловно, имеется специфика в управлении финансами в отдельном секторе, вместе с тем очевидно, что финансы каждого из них являются лишь элементом взаимосвязанной системы финансов в целом. Именно поэтому в книге представлены характеристика, логика и принципы функционирования системы финансов в целом и по элементам.

В содержательном плане учебник в полной мере соответствует требованиям государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности «Финансы и кредит». Некоторые разделы книги изложены в концептуальном плане. Это обусловлено тем обстоятельством, что курс «Финансы», являясь базовым в блоке специальных дисциплин, согласно учебному плану дополняется специальными курсами с более расширенным изложением материала.

Это относится, в частности, к таким разделам, как корпоративные финансы, финансы некоммерческих организаций, финансовые решения в экономике домашних хозяйств и др.

Учитывая тенденцию существенного переплетения научно-исследовательской и учебной деятельности, проявляющуюся особенно явно в работе ведущих университетов мира, авторы при написании книги исходили из предположения об условности деления университетской литературы на монографическую и учебно-методическую. Именно поэтому учебник не сводится к примитивному постулированию и простому перечислению ряда общеизвестных тезисов и фактов; в книге можно без труда найти утверждения, либо не являющиеся бесспорными, либо имеющие авторскую интерпретацию. Кроме того, поскольку объем книги ограничен, в ней достаточно много ссылок на дополнительную литературу, в которой читатель сможет найти более детальное изложение рассматриваемых вопросов. Отход от примитивной констатации определений и фактов привел также к необходимости включения ряда кратких исторических экскурсов при изложении отдельных разделов. Тем самым авторы пытались показать логику становления тех или иных событий и фактов.

Структурируя книгу в основном в соответствии с рекомендациями образовательного стандарта, авторы сочли целесообразным скомпоновать материал в семь крупных разделов (частей).

В первом разделе **«Финансовая система страны: сущность и содержание»** дается общее представление о финансовой науке, теориях государственных финансов, сущности и роли финансов в системе общественного воспроизводства, принципах управления финансами, финансовых рынках, об особенностях организации и управления финансами в хозяйствующих субъектах различных организационно-правовых форм и отраслевой принадлежности. Достаточно большое внимание в этом разделе уделено налоговой системе страны. Причин тому несколько. Во-первых, в связи с внедрением Налогового кодекса Российской Федерации политика государства в этой области претерпела существенные изменения. Во-вторых, в рыночной экономике налоговые поступления являются наиболее значимым источником пополнения доходной части бюджетов различных уровней.

Второй раздел **«Государственные и муниципальные финансы»** содержит описание бюджета и бюджетной системы страны, дает характеристику межбюджетных отношений, видов государственных кредитов и займов, принципов управления государственным кредитом, принципов формирования и расходования внебюджетных фондов. Значительное внимание в разделе уделено раскрытию сущности бюджетного федерализма; эта проблема достаточно слабо освещена в отечественной монографической и учебно-методической литературе, поэтому при изложении материала был рассмотрен опыт экономически развитых стран, что позволило сформулировать общие закономерности, которые

целесообразно учитывать при развитии бюджетно-налоговых отношений между федеративным центром и субъектами РФ. В разделе подробно раскрыты основные формы государственного долга, рассмотрены традиционные и новые способы его регулирования. Детально изложены особенности и тенденции развития государственного кредита в современной России.

Третий раздел **«Корпоративные финансы»** посвящен описанию общих принципов и методик функционирования системы управления финансами фирмы как ключевой ячейки современной бизнес-среды. Материалы раздела структурированы в соответствии с логикой финансового менеджмента, подразумевающей способность собственников и топ-менеджеров фирмы ответить на пять ключевых вопросов: Благоприятно ли положение предприятия на рынках благ и факторов производства и какие меры способствуют его неухудшению? Куда вложить финансовые ресурсы с наибольшей эффективностью? Откуда взять требуемые финансовые ресурсы? Эффективно ли функционирует предприятие в среднем? Обеспечивают ли денежные потоки ритмичность платежно-расчетной дисциплины? Уместно отметить, что этот раздел финансовой науки приобрел особую значимость в последние десятилетия ввиду существенного усиления роли финансовых рынков, а также крупных фирм и транснациональных корпораций в мировой и национальных экономиках. В учебно-методической литературе (особенно англоязычных авторов) данный раздел финансовой науки нередко именуется как финансовый менеджмент и либо обособляется в самостоятельную дисциплину, либо его значимая роль недвусмысленно подчеркивается. Так, в программе сертификации профессиональных бухгалтеров, предложенной международному профессиональному сообществу влиятельной Международной федерацией бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC), в число семи дисциплин базового модуля *«Бухгалтерский учет, финансы и корреспонденция с ними знания»* включен курс *«Финансы и финансовый менеджмент»*.

Четвертый раздел **«Финансы некоммерческих организаций»** посвящен описанию теории и практики функционирования финансовых потоков в некоммерческих организациях (НКО). Сделан обзор организационно-правовых форм подобных организаций, рассмотрена специфика финансирования потребительских обществ, общественных объединений, некоммерческих фондов, ассоциаций, союзов, некоммерческих партнерств и др. Выявлена специфика различий финансов коммерческих и некоммерческих организаций, сформулированы принципы финансово-хозяйственной деятельности НКО, описаны характерные признаки разрешенной предпринимательской деятельности НКО, проанализирована структура поступлений (доходов) бюджетных и небюджетных НКО, рассмотрены принципы управления целевым капиталом НКО и др. Это новый раздел финансовой науки, практически впервые представленный в отечественной учебно-методической литературе.

В пятом разделе «**Финансы домашних хозяйств**» приведена интерпретация этой важной экономической категории, рассмотрены принципы формирования доходной и расходной частей бюджета домашнего хозяйства. Этот раздел также является довольно новым для российской учебной литературы; более того, в отечественной науке нет единого мнения по поводу сущности и содержания этого сегмента финансовых знаний, а потому представленные в учебнике разработки представляют очевидный интерес для читателя.

В шестом разделе «**Международные финансы**» приводится характеристика международных финансовых организаций и их функций, анализируются причины и последствия глобализации мировых финансовых рынков, рассматриваются особенности функционирования национальных финансовых систем по типам экономик. Отдельная глава посвящена чрезвычайно актуальной и недостаточно описанной в литературе проблеме валютного контроля. Для читателя особый интерес может представить практически не описанная в учебно-методической литературе тема противодействия процессам легализации «грязных» денег и финансирования терроризма.

В седьмом разделе «**Финансовая наука в исторической ретроспективе**» рассмотрено развитие научной мысли в контексте становления классической и неоклассической теорий финансов.

Каждая глава сопровождается материалами для самостоятельной работы. Сформулированные на материалах главы вопросы концентрируют внимание слушателей на наиболее важных, по мнению авторов, моментах, предполагающих обсуждение в аудитории. Эти вопросы не следует игнорировать и при самостоятельном изучении курса, поскольку надлежащее их осмысление позволяет лучше понять учебный материал.

Предлагаемая читателю книга, как и любое издание учебно-методического характера, не призвана дать ответы на все вопросы по затронутой проблематике. Более того, после ее прочтения у вдумчивого читателя наверняка появится серия вопросов, ответы на которые можно найти лишь в других источниках, — в этом как раз и состоит главное предназначение хорошей учебной литературы, призванной провоцировать каскадность материала, вовлекаемого в бесконечный процесс познания. Тем не менее данная книга достаточно объемна по своему содержанию и разнообразию затронутых проблем, а потому авторы надеются, что знакомство с ней будет как приятным, так и полезным в профессиональном плане.

Представленный вниманию читателей труд являет собой, по сути, так называемый **монографический учебник**. Это неформализованное понятие. Его идея базируется на опыте подготовки учебной литературы в ведущих университетах Запада (в частности, можно упомянуть об англо-американской финансовой и учетно-аналитической школах). Так, в университетской практике США и Великобритании в по-

следние годы имеет место определенное стирание границ между научной и учебной литературой: в частности, нередко книга, используемая в учебном процессе, не идентифицируется напрямую как учебник. В качестве примера упомянем о двух работах по корпоративным финансам, переведенных на русский язык и хорошо известных российскому читателю: 1) *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997; 2) *Бриггем Ю., Гопенски Л.* Финансовый менеджмент: полный курс: в 2 т. / пер. с англ. СПб: Экономическая школа, 1997. Эти книги не позиционируются их авторами как учебная литература, тем не менее они имеют общемировую аудиторию и используются практически во всех серьезных университетах и бизнес-школах в качестве базовых учебных пособий. Фактически каждая из упомянутых работ представляет собой некий симбиоз монографии и учебника.

Уместно заметить, что идея тесной связи научной и учебной работы, а следовательно, и подготовки соответствующей литературы в виде монографических учебников, не является чем-то принципиально новым для отечественной высшей школы. В частности, она отчетливо прослеживается в работах ведущих российских ученых-финансистов и экономистов накануне революции 1917 г.; упомянем о трудах И. Я. Горлова, В. А. Лебедева, Л. В. Ходского, И. М. Кулишера и др. Так, по мнению М. И. Туган-Барановского, обеспечение неразрывности учебной и научной работы в процессе обучения является крайне важным: «Изучение науки невозможно без самостоятельной работы мысли; поэтому каждый, серьезно изучающий науку, является по необходимости в большей или меньшей степени и самостоятельным работником ее». Иными словами, студент университета — это не просто ученик, но и одновременно начинающий ученый. Эту идею Туган-Барановский пытался воплотить в своих трудах, что не осталось незамеченным у современников. В 1913 г., давая рецензию на книгу М. И. Туган-Барановского «Основы политической экономии», академик И. И. Янжул позиционировал ее как «теоретический учебник», т. е. недвусмысленно подчеркнул ее специфику — высокую научную значимость, выделявшую это сочинение из общей массы типовой учебной литературы (см.: Неизвестный М. И. Туган-Барановский. СПб: Нестор-История, 2008. С. 32, 122).

Авторы настоящей работы полагают, что можно выделить следующие признаки (условные) монографического учебника как основы прежде всего магистерского образования:

1) безусловное соответствие образовательному стандарту (если дисциплина, по которой он написан, идентифицирована в нем);

2) отказ от упрощенного начетнического перечисления категоричного аппарата, соответствующего инструментария и материалов курса — учебник должен содержать обзор различных подходов в отношении того или иного понятия, метода, схемы и др. с авторской критикой;

иными словами, студенту должна быть показана вариабельность подходов по ключевым аспектам курса;

3) вкрапление в учебник результатов исследований автора (авторов) по отдельным темам или разделам;

4) наличие дополнительных разделов, не идентифицированных в программе университетского стандарта, но представляющихся автору необходимыми и целесообразными к рассмотрению в учебном курсе;

5) структурирование, содержательное наполнение и оформление учебника с учетом международного опыта;

6) наличие рекомендаций по литературе для углубленного самостоятельного изучения (в разрезе тем курса и с указанием возможных направлений изучения);

7) наличие материалов, способствующих более полному освоению курса студентами (слушателями), в частности включение в каждую главу таких разделов, как: а) вопросы для обсуждения; б) тесты для самоконтроля; в) задачи и упражнения для самоподготовки¹;

8) наличие достаточно обширного перечня литературных источников²;

9) публикация в издательстве, обеспечивающем учебнику общероссийскую аудиторию.

Именно этим идеям следовал авторский коллектив при написании учебника «Финансы».

В заключение отметим, что предлагаемая читателям книга подготовлена коллективом преподавателей кафедры теории кредита и финансового менеджмента³ Санкт-Петербургского государственного университета, являющегося одним из старейших университетов страны (идея основания университета принадлежит Петру I, а соответствующий указ датируется 1724 г.)⁴. Университет имеет богатейшие традиции в области развития финансовой науки в России, а имена М. И. Бо-

¹ Безусловно, возможна отсылка читателя к соответствующим учебно-методическим пособиям, задачникам, практикумам. В качестве примера подобных материалов упомянем о пособии [Ковалев В. В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту: конспект лекций с задачами и тестами. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006], в котором как раз и представлены задачи и тесты по корпоративным финансам.

² Авторы вполне разделяют известный тезис о том, что **лучшее образование — это самообразование**. Именно в контексте этого тезиса наличие развернутого списка литературных источников является совершенно необходимым.

³ Дополнительную информацию о кафедре, ее сотрудниках и их научных и учебно-методических разработках можно найти на сайте экономического факультета СПбГУ: < <http://www.econ.spb.ru> > и сайте кафедры < <http://www.tcfm.spb.ru> >.

⁴ О зарождении университетского движения в Санкт-Петербурге см. работы: Марголис Ю. Д., Тишкин Г. А. Отечеству на пользу, а россиянам во славу: из истории университетского образования в Петербурге в конце XVIII — первой половине XIX в. Л., 1983; Марголис Ю. Д., Тишкин Г. А. Единым вдохновением. Очерки истории университетского образования в Петербурге в конце XVIII — первой половине XIX в. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2000.

голепова, А. И. Буковецкого, И. Я. Горлова, Э. Р. Вредена, И. И. Кауфмана, И. М. Кулищера, В. А. Лебедева, П. П. Мигулина, И. Х. Озерова, В. Т. Судейкина, М. И. Туган-Барановского, Л. В. Ходского и других ученых золотыми буквами вписаны в анналы российской науки¹. Именно поэтому, работая над книгой, авторы постоянно ощущали, с одной стороны, подспудное давление авторитета этих блестящих ученых, а с другой — моральную ответственность за результаты своего труда в том смысле, чтобы предлагаемая работа в полной мере соответствовала высоким критериям учебно-методического и научно-исследовательского характера, традиционно принятым в ведущих университетах страны, в том числе и в Санкт-Петербургском государственном университете.

Материалы книги в полном объеме или по основным разделам использовались авторами в течение ряда лет при чтении курсов по финансам, финансовым рынкам и институтам, финансовому анализу и финансовому менеджменту в Санкт-Петербургском государственном университете, в ряде других университетов России, в программах сертификации бухгалтеров, аудиторов и оценщиков, а также в международных учебных программах по линии TACIS, USAID, Фонда Сороса, Ноу-хау фонда, Британского совета, Всемирного банка и Национального фонда подготовки финансовых и управленческих кадров РФ.

Авторы отдают себе отчет в том, что предлагаемая читателям книга не свободна от недостатков. Любая конструктивная критика будет воспринята с благодарностью. Замечания и предложения можно направлять в издательство «Проспект» или непосредственно авторам на кафедру теории кредита и финансового менеджмента СПбГУ (тел. кафедры (812) 272-7821; e-mail: < tcfm@econ.spbpu.ru >).

¹ Подробнее об эволюции финансовой науки в Санкт-Петербургском университете и его знаменитых преподавателях и выпускниках, оставивших приметный вклад в этой области экономических знаний, см. в работах [Очерки по истории финансовой науки; Финансовая наука в Санкт-Петербургском университете].

Раздел I

Финансовая система страны: сущность и содержание

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ОБЩУЮ ТЕОРИЮ ФИНАНСОВ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности и функциях финансов;
- об отличительных признаках финансовых отношений;
- о финансовой системе и системе финансов;
- о централизованных и децентрализованных финансах Российской Федерации;
- о государственном и муниципальном кредите;
- о понятии «финансовая политика»;
- о видах финансовой политики.

1.1. Сущность и функции финансов

В научной и учебной литературе много внимания уделяется понятию «финансы» и как экономической категории, и как области научных исследований. При раскрытии сущности финансов как экономической категории авторы по-разному акцентируют свое внимание на ее исходную основу. Можно выделить три группы подходов. К первой группе мы условно относим тех авторов, которые сосредотачиваются на распределительном и перераспределительном характере финансовых отношений. К ним следует отнести прежде всего таких ученых, как Л. А. Дробозина, В. М. Родионова, Г. Б. Поляк, и др. Вторая группа авторов отдает приоритет воспроизводственной функции финансов — функции обеспечения воспроизводства как на уровне государства, так и на уровне хозяйствующих субъектов, домохозяйств. Автором воспроизводственной концепции финансов считается А. М. Александров. К этой группе можно отнести работы А. И. Архипова, Д. А. Аллаhverдяна и др. Третья группа авторов рассматривает финансы через призму финансовых ресурсов, механизмов их генерирования и использования. К этой группе авторов можно отнести работы зарубежных исследовате-

лей, в частности Р. Паркера, Л. Гитмана, и ряда российских специалистов, в частности В. В. Ковалева.

На наш взгляд, указанные подходы не противоречат друг другу, а всего лишь отражают многоаспектность (многофункциональность) и сложность данной категории. Безусловно, воспроизводственная функция имманентно присуща финансам. Если эта функция не будет реализована, то прекратят свое существование как таковые и государства, и хозяйствующие субъекты, и домохозяйства в современном их толковании. Воспроизводственная функция вытекает из необходимости обеспечения и развития самих субъектов финансовых отношений. В качестве главной цели любого из субъектов финансовых отношений выступает обеспечение развития, что предполагает необходимость наличия у них финансовых ресурсов. Таким образом, механизм осуществления этой важнейшей функции финансов для любого субъекта связан с распределением и перераспределением вновь создаваемой стоимости. В свою очередь, воспроизводственная функция предполагает наличие инвестиционной составляющей, позволяющей достигать определенных целей функционирования государства, хозяйствующих субъектов, домохозяйств. Заметим, что распределение и перераспределение осуществляются не сами по себе, а с помощью соответствующих форм, методов, способов управления финансовыми ресурсами, которые формируют финансовый механизм.

Следует иметь в виду, что содержательное наполнение категории «финансы» видоизменяется в связи с изменением, усложнением внешних и внутренних условий функционирования субъектов финансовых отношений. Поэтому использование устаревших научных финансовых терминов превращается в консервативный элемент и не позволяет уловить суть происходящих изменений. Напротив, рассмотрение финансовой проблематики в контексте эволюции экономических отношений в обществе позволяет выстроить категориальный аппарат, адекватно описывающий состояние финансовых отношений с учетом реального состояния самого общества, которое, в свою очередь, оказывает целеполагающее обратное влияние на эти отношения и механизм их реализации.

Как историческая категория финансы имеют свои стадии возникновения и развития. Термин «финансы» имеет латинское происхождение. В английском языке он появился во второй половине XI в. Его увязывают со словом *fine*, означавшим денежную пеню, пошлину за привилегию. В XIII—XIV вв. выражения *finatio*, *finapсе*, а также *finapcia rescunipigia* имели широкое распространение и означали обязательную уплату денег [Рау, с. 1, 2]. Другими словами, можно говорить о том, что изначально термин «финансы» связывался или отождествлялся с денежными платежами. В современной литературе финансы также зачастую трактуются исключительно через призму денежных отношений (связей), порождаемых или регламентируемых государством (см., на-

пример, [Финансы, 2007, с. 1, 2]). В связи с этим естественно встает вопрос о различиях между понятиями «деньги» и «финансы», «деньги» и «финансовые ресурсы».

Отметим прежде всего, что деньги в своих разнообразных формах появились в роли всеобщего эквивалента еще на заре человечества. Понятие же «финансы» связано с появлением государства, с необходимостью аккумуляции ресурсов для содержания войск, для поддержания общественного порядка, строительства дорог и т. п. В качестве источников этих ресурсов выступали контрибуции, различного рода подати, личные повинности и т. п. Данные источники также видоизменялись. Известный французский экономист XVI в. Ж. Боден (1530—1597) в своей работе «Шесть книг о республике» (1577) указывает и на такие источники ресурсов государя, как домены¹, военная добыча, подарки дружественных государств, сборы с союзников, доходы от торговли, пошлины с вывоза и ввоза, дань с покоренных народов.

Финансовые ресурсы неправомерно отождествлять исключительно с денежными средствами. В противном случае неденежные средства, которые используются органами государственной власти, местного самоуправления, хозяйствующими субъектами, домохозяйствами для выполнения своих обязательств, либо финансирования определенных затрат, либо для выполнения органами власти расходных полномочий, либо для осуществления накоплений, финансовыми ресурсами якобы не являются. С этим вряд ли можно согласиться. Это касается ряда ценных бумаг, золотого запаса страны и других ценностей. В реальности ресурсы, которые могут быть использованы в качестве средства платежа (либо быстро трансформироваться в таковые), а также в качестве средства накопления, представляют собой финансовые ресурсы.

Неденежная природа финансов характерна для подавляющего числа исследователей финансовых отношений до начала XX столетия, в том числе и многих российских финансистов. Так, в конспекте лекций Ф. В. Мильгаузена, изданных в 1868 г., дается следующая трактовка финансов: «Финансами называются те вещественные ценности, которые выделяются из народного имущества и передаются в руки правительства для достижения общих государственных целей» [Мильгаузен, с. 3]. Нетрудно убедиться, что в данном случае понятие «финансы» отождествляется с ресурсами, вещественными ценностями. В то же время и в этот период можно встретить и несколько иные трактовки понятия «финансы», которые рассматривали их не как ресурсы и ценности, а как определенные общественные отношения. В частности, подобная трак-

¹ «Домены — такие государственные имущества, которые имеют своим назначением приносить доход казне. К такого рода государственным имуществам должно отнести: 1) всякую землю, назначаемую для культуры; 2) леса; 3) вещные права на пользование частным имуществом; 4) всякого рода капиталы, принадлежащие правительству. На практике имеют значение по своей доходности первые две категории» [Янжул, с. 59].

товка финансов дается Д. Львовым: «Хозяйственная деятельность государства или правительства и называется государственным хозяйством, иначе финансами» [Львов, с. 2].

Подводя определенный итог, можно утверждать, что до начала XX в. под финансами большинство авторов понимали все средства, которые государство привлекало и которые находились в его распоряжении для достижения определенных целей, а общественное хозяйство рассматривалось как финансовое (см., например [Вреден, с. 38]).

Знание истории появления и трактовок понятия «финансы» важно для понимания логики развития и трансформации его (сущности) функций. Как историческая, объективная категория финансы изначально связаны с распределением и перераспределением экономических благ общества с целью развития и укрепления государства, а в роли оформителя конкретных финансовых отношений выступало государство. В то же время не все перераспределительные процессы создаваемых экономических благ в обществе можно отождествлять с финансовыми отношениями. В частности, акты купли-продажи товаров и услуг зачастую ведут к перераспределению экономических благ, но они не отражают суть финансовых отношений.

На наш взгляд, трактовка понятия «финансы» достаточно емко и компактно дана в работе российского министра финансов С. Витте (1892–1903). Он пишет: «... с конца XVII века под словом финансы стали понимать всю совокупность государственного имущества и вообще состояние всего государственного хозяйства. В смысле всей совокупности материальных средств, имеющих в распоряжении государства — его доходов, расходов и долгов — понимается это слово и теперь. Таким образом, точнее науку о финансах можно определить как науку о способах наилучшего удовлетворения материальных потребностей государства» [Витте, с. 4].

Процесс перераспределения экономических благ также совершенствовался с развитием общества, с развитием товарно-денежных отношений. Уже в XIX в. в механизме перераспределения преобладали стоимостные формы, хотя применялись также и натуральные налоги, личные повинности и др. Необходимо отметить, что натуральные формы перераспределения использовались и в XX в. Так, например, в 50–60-е гг. в Советском Союзе доходы от личного подсобного хозяйства имели натуральное обложение. Тот, кто содержал скот, птицу, имел плодово-ягодные насаждения, обязан был определенную часть произведенной продукции отдавать государству. В 90-е гг. XX в. в современной России нефтяные и нефтеперерабатывающие компании в качестве зачета в счет налоговых платежей поставляли горюче-смазочные материалы в период проведения весенне-посевных работ.

Как правило, использование натуральных форм перераспределения в системе финансовых отношений в XX в. носило исключительный характер и во многих случаях связано с чрезвычайными обстоятельства-

ми. Тем не менее утверждение об исключительно денежном характере финансовых отношений вряд ли правомерно. Это касается и финансов организаций, и финансов домашних хозяйств. Здесь тоже имеют место натуральные формы взаимоотношений. Например, в системе финансовых отношений хозяйствующих субъектов важное место занимают вопросы формирования уставного капитала, который может, как известно, создаваться не только за счет денежных средств, но и за счет имущества учредителей, которые определяют его стоимостную оценку. Для финансовых отношений важнейшим существенным признаком является их регламентированный характер. Они всегда опосредованы либо правовыми актами, нормами, либо стандартами, инструкциями, рекомендациями.

В XX в. понятие «финансы», которое ранее ассоциировалось с государственным, муниципальным хозяйством, со способами, методами его формирования и использования, стало применяться и в отношении хозяйствующих субъектов. Цивилизованная форма распределительных отношений на этом уровне объективно требовала их регламентации. В противном случае существование самого института «крупный хозяйствующий субъект» становилось проблематичным. В особенности это относилось к корпоративным формам предпринимательства. Регламентация охватывала такие сферы, как отношения между собственниками капитала корпоративных формирований, между хозяйствующими субъектами и их наемным персоналом, в том числе высшими менеджерами, включая регламентацию выполнения денежных обязательств между хозяйствующими субъектами и пр.

Необходимо иметь в виду, что процесс создания экономических благ хозяйствующими субъектами многогранен. Свою причастность к нему обосновывают не только непосредственные участники (собственники капитала, наемный персонал), но и государство, которое создает общие условия обеспечения хозяйственной деятельности; партнеры по бизнесу, которые поставляют ресурсы, — все они заинтересованы в регламентации, в определении той доли экономических благ, которую они хотели бы получить. Очевидно, что степень «притязаний» всех участников, в том числе и опосредованных, на создаваемые экономические блага целесообразно регламентировать еще до начала самого процесса.

В середине 60-х гг. XX в. с появлением широкого слоя среднего класса внутри домашних хозяйств возникает необходимость регламентации процессов распределения и перераспределения создаваемых ими экономических благ. С ростом доходов домашних хозяйств эта необходимость усиливается. Формирование и использование финансовых ресурсов домашних хозяйств предполагают особые формы их мобилизации и методы распределения. Все это послужило основанием для появления и развития нового направления в области финансовых отношений, которое получило название финансы домашних хозяйств. Вторая половина XX в. характеризуется значительным прогрессом в развитии

межгосударственных экономических отношений, созданием межгосударственных сообществ, в рамках которых решаются сложные вопросы преодоления негативных последствий интеграционных процессов, вопросы развития отдельных регионов, многие социальные проблемы.

Для решения вышеуказанных проблем требуются финансовые ресурсы, а это означает необходимость очередного витка в системе перераспределительных отношений создаваемых мировым сообществом экономических благ уже в рамках международных финансов. Очевидно, что форма и методы мобилизации ресурсов для решения этих проблем имеют свою специфику и требуют самостоятельного решения.

Процессы глобализации расширяют сферу финансовых отношений и обуславливают необходимость регламентации многих вопросов финансовых отношений не только между членами экономических сообществ, но и на мировых финансовых рынках. Финансовые кризисы конца XX — начала XXI вв. подтверждают важность регламентации взаимоотношений между различными субъектами мировых финансовых рынков. Другими словами, сфера международных финансов выходит за рамки финансовых взаимоотношений между государствами и распространяется на участников, «игроков» мировых финансовых рынков.

Говоря о регламентированном характере финансовых отношений, следует указать на то, что степень регламентации имеет существенные различия в системе публичных (т. е. государственных и местных) финансов в сравнении с финансами хозяйствующих субъектов (организаций); еще большие отличия имеют системы финансов домашних хозяйств и международные финансы. Наибольшая степень регламентации характерна для системы публичных финансов. Более того, эта регламентация во многих случаях носит принудительный характер (прежде всего в системе налоговых отношений). В меньшей степени в настоящее время регламентированы финансовые отношения на уровне домохозяйств.

Распределительные и перераспределительные отношения характеризуют сущностную основу финансовых отношений. Однако распределять или перераспределять можно только то, что уже создано или создается. Соответственно в системе финансовых отношений первостепенное значение приобретают вопросы мобилизации и рационального использования финансовых ресурсов в условиях их ограниченности. Способы и методы решения этой важнейшей задачи в системе государственных и межгосударственных финансов, финансов организаций, финансов домашних хозяйств имеют свои существенные особенности, что и предопределяет их самостоятельное изучение и исследование.

Итак, финансы представляют собой сложное, многогранное явление, являясь одновременно не только экономической, но и исторической, и материальной, и нормативно-правовой категорией.

Финансы как экономическая категория — это наиболее общее понятие, отражающее устойчивые внутренние и внешние взаимосвязи меж-

ду субъектами и объектами финансовых отношений. Эти отношения могут трансформироваться и трансформируются в связи с изменением представлений о собственности и функциях государства, экономических субъектов, домашних хозяйств, публично-правовых союзов. В современных условиях **финансы** представляют собой *регламентированную систему распределительных отношений, связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов публично-правовыми союзами, хозяйствующими субъектами и домохозяйствами, т. е. различными субъектами финансовых отношений для достижения ими определенных целей, решения тех или иных задач.*

Как историческая категория финансы по мере развития общества не только опосредуют все большее количество субъектов своими отношениями, но и, что важно, эти отношения трансформируются в сторону изменения характера регламентации и использования все более широкого арсенала инструментов управления финансовыми ресурсами соответствующих субъектов. Как материальная категория финансы представляют собой определенную сумму ценностей, экономических благ, находящихся в распоряжении различных субъектов финансовых отношений. Как нормативно-правовая категория финансы представляют собой определенные установления, порождающие конкретные финансовые обязательства между юридическими, физическими лицами, органами государственной и местной власти в процессе формирования и использования ими финансовых ресурсов.

Социально-экономическая сущность финансов может быть раскрыта при ответе на два главных вопроса: 1) За счет кого или чего тот или иной хозяйствующий субъект, гражданин, орган государственной или местной власти формирует свои финансовые ресурсы? 2) Каким образом и в чьих интересах используются эти ресурсы?

В экономической литературе финансы рассматриваются и как сфера научных исследований. На протяжении последних двух столетий представление о финансах как о науке также претерпели определенные изменения. Это относится не только к сфере публичных финансов, но и к финансам организаций, финансам домашних хозяйств и международным финансам.

Характеризуя развитие мировой финансовой системы до XX в., профессор Санкт-Петербургского университета, известный экономист Л. В. Ходский (1854–1919) утверждал, что «современная теория финансов есть гораздо более результат работы XIX века, чем все предшествующие. Часть теории народного хозяйства о финансах превратилась в обширную отрасль экономической науки, в финансовую науку» [Ходский, 1913, с. 14, 15]. Взгляды ученых того времени на предмет финансовой науки различались. Так, например, академик И. И. Янжул (1846–1914) писал: «Финансовая наука есть учение об общественном хозяйстве, имеющее свою задачу изложение тех правил, которые должны быть соблюдены при добывании материальных средств, по-

требных для выполнения общественных целей» [Янжул, с. 10]. Таким образом, учение о государственных расходах он вывел за рамки предмета финансовой науки. Такой же позиции придерживался, по сути, и профессор В. А. Лебедев. Профессор И. Х. Озеров (1869—1942), ученик Янжула, придерживался несколько иных взглядов на предмет финансовой науки. Он писал: «Финансовая наука изучает финансовое хозяйство, т. е. совокупность отношений, которые возникают на почве добывания союзами публичного характера материальных средств: она изучает те способы, посредством которых эти союзы добывают себе нужные средства, и как эти способы отражаются на других сторонах жизни, почему в одну эпоху преобладают одни способы, а в другую — другие». Таким образом, по его мнению, финансовая наука должна не только выявлять способы добывания публичными союзами необходимых им средств, но и изучать, как эти способы отражаются на различных аспектах общественной жизни, исследуя причины перехода от одних форм государственного хозяйства к другим. При этом Озеров считал, что финансовая наука является, с одной стороны, наукой экономической, а с другой — политико-правовой [Озеров, с. 15—17].

Определенный итог дискуссии о предмете и содержании финансовой науки того времени подвел А. И. Буковецкий (1881—1972): «Финансовая наука долгое время не имела твердо установленного содержания. Первоначально полагали, что в нее должно входить только учение о доходах публично-правовых союзов. Долго шел спор о государственных расходах. Пренебрежение государственными расходами привело к тому, что учение о расходах публично-правовых союзов в современной финансовой науке находится в зачаточном состоянии. Изучение же финансовой науки должно начинаться с учения о расходах публично-правовых союзов. Вторым отделом финансовой науки является учение об обыкновенных и чрезвычайных доходах. Учение о доходах — наиболее старый отдел финансового знания и наиболее разработанный отдел современной финансовой науки. Третьим отделом является учение о публичном (читай государственном) кредите, изучающее кредитные операции публично-правовых союзов. Четвертым отделом является учение о бюджете. Пятым отделом будет учение о финансовом контроле. Шестой отдел — учение о финансовом управлении. Седьмой — учение о местных финансах и восьмой — учение о союзных и федеральных финансах. Девятым отделом финансовой науки является учение о финансовом управлении или администрации» [Буковецкий, с. 50].

Указанные выше направления научных исследований в области публичных (государственных и местных) финансов актуальны и до настоящего времени. Безусловно, значимость, приоритетность отдельных направлений в разные периоды времени менялась. Наиболее острые дискуссии до настоящего времени ведутся вокруг вопросов, связанных с оценкой и возможностями влияния налогов и бюджета на развитие экономики. Особую актуальность эти вопросы приобрели в теории эконо-

номики общественного сектора, где подходы к управлению государственными финансами во многом строятся на подходах и принципах управления корпоративными финансами, одного из современных направлений финансовой науки, получившей название «финансовый менеджмент».

Финансовый менеджмент как самостоятельное научное направление начал формироваться в 60-е гг. XX в. «Произошло это в основном путем естественного дополнения базовых разделов теории финансов аналитическими разделами бухгалтерского учета и некоторым понятийным аппаратом общей теории управления» [Ковалев, 2007(б), с. 67]. Финансовому менеджменту предшествовала неоклассическая теория финансов, берущая свое начало в работах Г. Марковица, заложившего основы теории портфеля. Дальнейшее развитие неоклассической теории финансов связано с исследованиями: ценообразования на рынке ценных бумаг; в областях теории структуры капитала компаний; оценки стоимости источников финансирования бизнеса; стоимости самого бизнеса; другими современными направлениями работы на рынках капитала.

Говоря о финансовой науке в целом, следует выделить три области научных исследований. Это финансовая теория, финансовая философия (то, что относится к фундаментальным исследованиям) и финансовая технология (прикладные финансовые исследования).

В рамках финансовой теории исследуются причины и движущие силы развития финансовых процессов, формулируются наиболее общие закономерности их развития. Следует иметь в виду, что из-за сложности финансовых феноменов не всегда можно получить теоретически содержательные результаты, достаточно полно совпадающие с эмпирически наблюдаемой практикой. При этом отдельные практические аспекты могут и не вписываться в выстраиваемые теоретические модели. В связи с этим результаты подобных исследований нередко необоснованно принижаются, не всегда своевременно публикуются, что не способствует престижности и заинтересованности в их развитии.

В рамках второго направления — финансовой философии — исследуются процессы на предмет их этического содержания и согласованности с принципами и нормами более высокого уровня. Здесь обосновываются ценностные ориентиры, цели финансовой деятельности, выявляются приоритеты среди множества таких целей, прогнозируются возможные побочные эффекты, связанные с достижением конкретных из них. К сожалению, исследованиям в данном направлении в настоящее время уделяется мало внимания. Отсутствие подобного рода исследований негативно отражается и на прикладных исследованиях.

В рамках прикладных исследований анализируются цели, инструменты осуществления финансовой деятельности, устанавливаются эмпирические правила и закономерности. Здесь вырабатываются, обосновываются конкретные механизмы достижения тех или иных целей, раз-

рабатываются новые финансовые продукты, новые финансовые технологии управления финансами. Именно это направление исследований наиболее востребовано практикой и не случайно, что многие лауреаты Нобелевской премии по экономике являются специалистами данной области научных исследований.

1.2. Финансовая система: сущность, подсистемы, сферы, звенья

В научной и учебно-методической литературе существуют разные подходы к определению понятия «финансовая система». Отчасти это связано и с тем, что исходное понятие «система» имеет множество значений, оттенков. В словаре русского языка С. И. Ожегова под системой понимается и «форма организации чего-нибудь», и «совокупность организаций, однородных по своим задачам, или учреждений, организационно объединенных в одно целое, или форма общественного устройства» и т. д.¹

Финансовая система преимущественно рассматривается либо как «форма организации ...», либо как «совокупность организаций ...». Так, например, известный американский специалист Дж. Ван Хорн определяет финансовую систему как совокупность ряда учреждений и рынков, представляющих свои услуги фирмам, гражданам, а также правительствам [Ван Хорн, с. 34]. По мнению Л. А. Дробозиной, финансовая система — это «совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств» [Финансы. Денежное обращение. Кредит, 2000. С. 77]. Коллектив авторов под руководством Г. Б. Поляка трактует финансовую систему как «совокупность различных финансовых отношений, в процессе которых разными методами и формами распределяются фонды денежных средств хозяйствующих субъектов, домохозяйств и государства» [Финансы. Денежное обращение. Кредит, 2001. С. 73]. В. А. Лебедев в своей работе «Финансовое право», опубликованной в 1882—1885 гг., финансовую систему определял как «всю совокупность финансового строя государства и меры, применяемые им в своем финансовом хозяйстве».

Приведенные выше определения финансовой системы отражают два подхода в интерпретации проблем, составляющих предметное поле финансового хозяйства. Первый подход формальный или структурный. Он акцентирует внимание на вычленении структурных элементов, их статусе, характере деятельности по отношению к субъектам финансовой деятельности. Второй подход — материальный, или функциональный. Он определяет содержание финансовой системы через анализ и раскрытие ее специфических функций. Очевидно, что эти подходы не

¹ Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 1985. С. 624.

противоречат, а, скорее, дополняют друг друга, а потому с учетом изложенного **финансовую систему** будем рассматривать как форму организации стоимостных отношений между всеми субъектами финансовых отношений по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта.

В процессе распределения стоимости совокупного общественного продукта у субъектов экономических отношений аккумулируются различные фонды денежных доходов и накоплений. Доходы субъектов экономических отношений подразделяются на первичные и конечные. Источником первичных доходов и накоплений является валовой внутренний продукт, который выступает в форме: а) заработной платы наемных работников; б) прибыли и амортизационных отчислений у хозяйствующих субъектов; в) налоговых и иных платежей, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг), у государства, органов местного самоуправления. Первичные доходы служат источником для дальнейшего перераспределительного процесса, через налоговый механизм, систему платежей, распределение прибыли и т. п. Результатом такого перераспределения являются конечные доходы, которые выступают в качестве собственных финансовых ресурсов экономических субъектов¹. Конечные финансовые ресурсы также являются объектом последующего распределительного и перераспределительного процесса для использования по их целевому назначению.

Процесс распределения и перераспределения стоимости совокупного общественного продукта представляет собой финансовый механизм, который включает обособленные сферы финансовых отношений, позволяющие формировать собственные финансовые ресурсы у хозяйствующих субъектов, наемных работников, государства и органов местного самоуправления. Финансовый механизм представляет собой «систему организации, регулирования и планирования финансовых отношений, способов формирования и использования финансовых ресурсов» [Ковалев, 1999, с. 62].

В зависимости от методов формирования финансовых ресурсов экономических субъектов финансовую систему принято подразделять на сферы централизованных финансов (т. е. публичные финансы) и децентрализованных финансов (финансы организаций и финансы домо-

¹ Под экономическими субъектами в соответствии с постановлением Правительства РФ от 7 декабря 1994 г. № 1355 «Об основных критериях (системе показателей) деятельности экономических субъектов, по которым их бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательной ежегодной аудиторской проверке» понимаются, независимо от организационно-правовых форм и видов собственности предприятия, их объединения (союзы, ассоциации, концерны, отраслевые, межотраслевые, региональные и другие объединения), организации и учреждения, банки и другие кредитные учреждения, а также их союзы и ассоциации, страховые организации, товарные и фондовые биржи, инвестиционные и пенсионные общественные и другие фонды, граждане, осуществляющие самостоятельную предпринимательскую деятельность, а также аудиторские фирмы и аудиторы, работающие самостоятельно.

хозяйств). Финансовая система как форма организации стоимостных отношений может быть подразделена на три взаимосвязанные подсистемы, обеспечивающие формирование и использование финансовых ресурсов соответственно: а) у хозяйствующих субъектов; б) у населения; в) у государства и органов местного самоуправления. В каждой из выделенных подсистем используются специфические формы и методы образования и использования финансовых ресурсов; каждая из них имеет собственное функциональное назначение и соответствующий финансовый механизм, ориентированный на достижение собственных целей каждого из субъектов экономических отношений.

Существующие различия как в функциональном назначении указанных подсистем, так и в методах, способах формирования и использования финансовых ресурсов делают целесообразным выделение обособленных систем финансовых отношений: 1) финансы организаций (хозяйствующих субъектов); 2) публичные финансы (государственные и муниципальные финансы); 3) финансы домашних хозяйств (домохозяйств)¹.

Эти подсистемы, в свою очередь, подразделяются на отдельные звенья (частные подсистемы) в зависимости от механизма формирования и использования денежных фондов у конкретных экономических субъектов. Состав и классификация финансовой системы России по сферам, подсистемам и звеньям приведены на рис. 1.1 (отметим, что возможны и другие представления финансовой системы с обособлением тех или иных ее компонентов).

Основой финансовой системы являются *децентрализованные финансы*, поскольку именно в этой сфере формируется преобладающая доля финансовых ресурсов государства. Часть этих ресурсов перераспределяется в соответствии с нормами финансового права в доходы бюджетов всех уровней и во внебюджетные фонды. При этом значительная часть указанных средств в дальнейшем направляется на финансирование бюджетных организаций, коммерческих организаций в виде субвенций, субсидий, а также возвращается населению в форме социальных трансфертов (пенсий, пособий, стипендий и т. п.). Среди децентрализованных финансов ключевое место принадлежит финансам коммерческих организаций. Здесь создаются материальные блага, производятся товары, оказываются услуги, формируется прибыль, являющаяся главным источником производственного и социального развития общества.

Финансы домохозяйств играют значительную роль как в формировании централизованных финансов посредством налоговых платежей, так и в формировании платежеспособного спроса страны. Чем больше

¹ Понятие «домохозяйство» подразумевает совместно проживающих людей, ведущих общее хозяйство. Определяющим здесь является наличие функции по ведению общего хозяйства. Это может быть и семья, и один член семьи, имеющий источник дохода и самостоятельно ведущий хозяйство, а также любые иные формы организации «ведения общего хозяйства».

доходы населения, тем выше его спрос на различные виды материальных и нематериальных благ и тем большие возможности для развития экономики, социальной сферы. Финансы некоммерческих организаций имеют свою специфику, связанную с формированием доходов, порядком их использования, владением имуществом и т. п.

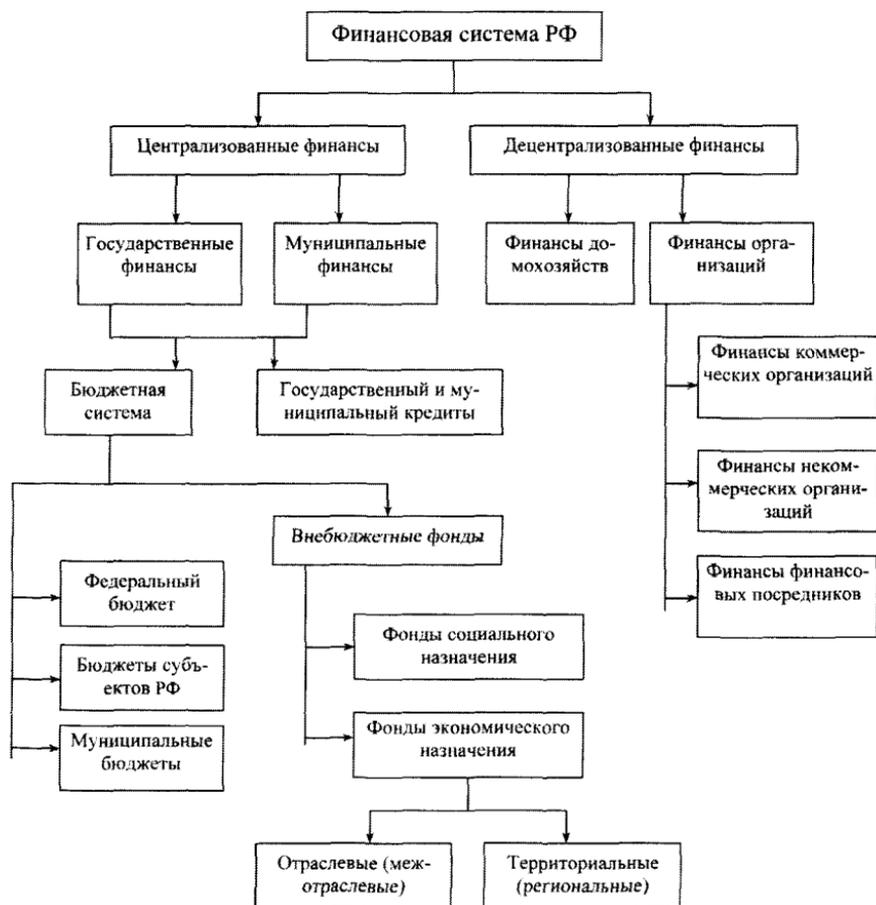


Рис. 1.1. Финансовая система Российской Федерации

Особое значение в системе децентрализованных финансов и во всей финансовой системе развитых стран мира имеют финансы финансовых посредников, под которыми понимаются фирмы, специализирующиеся на организации взаимодействия лиц, имеющих временно свободные денежные средства, с лицами, нуждающимися в денежных средствах. В этом звене финансовой системы в развитых странах мира сконцентрированы огромные финансовые ресурсы, используемые прежде всего на инвестиционные цели. Несмотря на многообразие типов финансо-

вых посредников, они выполняют общую функцию: приобретают и продают различные «финансовые продукты», обеспечивая эффективное перемещение финансовых ресурсов к их конечным потребителям. Основные виды «финансовых продуктов» финансовых посредников в США приведены в табл. 1.1 (более подробно о финансовых посредниках изложено в главе 3).

Таблица 1.1

Основные виды «финансовых продуктов» (активов и обязательств) финансовых учреждений (посредников) США

Финансовый посредник	Актив (приобретаемые финансовые продукты)	Обязательство (продаваемые финансовые продукты)
Коммерческие банки	Ссуды фирмам Потребительские ссуды Закладные	Чековый депозит Сберегательные депозиты Срочные депозиты
Сберегательные институты	Закладные	Сберегательные депозиты Срочные депозиты
Кредитные союзы	Потребительские ссуды	Сберегательные депозиты
Компании, занимающиеся страхованием жизни	Облигации компаний Закладные	Полисы страхования жизни
Компании, занимающиеся страхованием от несчастных случаев	Муниципальные облигации Акции компаний Государственные ценные бумаги	Полисы страхования от несчастных случаев Накопления в пенсионном фонде
Частные пенсионные фонды	Акции компаний Облигации компаний	Накопления в пенсионном фонде
Государственные пенсионные фонды	Облигации компаний Акции компаний Государственные ценные бумаги	Накопления в пенсионном фонде
Паевые фонды	Акции компаний Государственные ценные бумаги Муниципальные облигации Облигации компаний	Паи
Паевые фонды денежного рынка	Ценные бумаги денежного рынка	Паи
Финансовые компании	Потребительские ссуды Ссуды фирмам	Коммерческие бумаги Облигации
Федеральные агентства	Правительственные ссуды	Ценные бумаги федеральных агентств

Источник: [Кидуэлл, Петерсон, Блэкуэлл, с. 56].

Централизованные финансы представлены бюджетной системой, а также государственным и муниципальным кредитом. В Бюджетном кодексе РФ бюджетная система определена как совокупность бюджетов всех уровней и бюджетов государственных внебюджетных фондов, кото-

рая регулируется нормами права и основывается на экономических отношениях. Финансовые ресурсы бюджетной системы находятся в государственной собственности или собственности органов местного самоуправления (муниципальной собственности). Функционирование бюджетной системы России регламентируется Бюджетным кодексом РФ.

Федеративное устройство России включает в себя три уровня управления: федеральный уровень, уровень субъектов РФ и местный уровень (органов местного самоуправления). Каждый из них предполагает наличие собственных представительных (законодательных) и исполнительных органов власти, а также наличие собственного бюджета. Бюджеты являются финансовой основой управления государственных и муниципальных органов власти.

Бюджетная система РФ состоит из бюджетов следующих уровней: 1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; 2) бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты) и бюджеты региональных (территориальных) государственных внебюджетных фондов; 3) местные бюджеты, в том числе бюджеты муниципальных районов, городских округов, внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, а также бюджеты городских и сельских поселений.

Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов разрабатываются и принимаются в форме федеральных законов. Бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов утверждаются в форме законов субъектов РФ. Местные бюджеты разрабатываются и утверждаются в соответствии с правовыми актами представительных органов местного самоуправления либо в порядке, установленном уставами муниципальных образований. В составе бюджетов могут создаваться целевые бюджетные фонды, которые представляют фонды денежных средств, образуемые за счет целевых источников средств, используемых по отдельной смете. Средства целевых бюджетных фондов находятся под контролем фискальных органов власти и не могут быть использованы на цели, не соответствующие их назначению.

Финансовые ресурсы, аккумулируемые в бюджетах, имеют строго целевое направление их расходования. Структура бюджета (т. е. соотношение отдельных статей доходов и расходов бюджета), его размеры позволяют судить об уровне экономического развития страны, в том числе о материальном положении основной части населения. Для целей планирования бюджетных ресурсов составляются консолидированные бюджеты. Федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ составляют консолидированный бюджет РФ. Бюджет субъекта РФ и бюджеты муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта РФ.

Государственные внебюджетные фонды — это фонды денежных средств, образуемые вне федерального бюджета и бюджетов субъек-

тов РФ. В первой половине 90-х гг. XX в. общее число только федеральных внебюджетных фондов составляло около сорока. Внебюджетные фонды подразделяются на фонды социального и экономического назначения. Начиная с 1999 г., многие фонды, прежде всего экономического назначения, были консолидированы с бюджетами (федеральные внебюджетные фонды с федеральным бюджетом, региональные внебюджетные фонды с региональными бюджетами). Основной причиной ликвидации фондов и консолидации их средств в бюджеты разных уровней, как правило, указывался «слабый контроль за использованием средств этих фондов». Вряд ли эту причину можно признать убедительной, учитывая негативные последствия ликвидации ряда внебюджетных фондов. Так, например, ликвидация отраслевых внебюджетных фондов НИОКР существенно усложнила возможность государственного финансирования ряда важнейших для народного хозяйства России научных исследований и проведения опытно-конструкторских работ в отдельных отраслях экономики. Следует иметь в виду, что во всех промышленно развитых странах мира в последние три десятилетия внебюджетные фонды экономического назначения активно развиваются и роль их в экономике возрастает (более подробно эти вопросы рассмотрены в главе 11).

В качестве самостоятельного звена в системе государственных и муниципальных финансов выделяют государственный и муниципальный кредиты. Государственный (муниципальный) кредит как экономическая категория находится на стыке двух видов стоимостных отношений: финансов и кредита. Соответственно она несет в себе черты обеих категорий. Государственный и муниципальный кредиты обслуживают функционирование и использование средств бюджетов публичных органов власти и бюджетов внебюджетных фондов и выступают как: а) способ финансирования дефицита бюджета, а также бюджетов внебюджетных фондов и б) средство покрытия временной недостаточности финансовых ресурсов для исполнения бюджетов внебюджетных фондов.

Государственный и муниципальный кредиты отличаются от классических финансовых категорий. Прежде всего они носят, как правило, добровольный характер (в истории государств, в том числе СССР, известны случаи и принудительного размещения государственных займов). Далее, для государственного и муниципального кредитов характерными признаками являются возвратность и платность. В классических формах финансов движение финансовых ресурсов происходит в одном направлении. В то же время государственный и муниципальный кредиты существенно отличаются от других видов кредита и прежде всего от банковского. Так, если при предоставлении банковского кредита в качестве обеспечения выступают конкретные ценности, то при государственном и муниципальном займах таким обеспечением выступает все имущество, находящееся в собственности того или иного уровня власти (федеральной собственности, собственности субъектов РФ,

муниципальной собственности). Кроме того, федеральные заимствования не имеют конкретного целевого характера.

Государственный и муниципальный кредиты представляют собой денежные отношения между государством, муниципалитетами, от имени которых выступают органы исполнительной власти федерального уровня, уровня субъектов РФ, органов местного самоуправления, с одной стороны, и юридическими, физическими лицами, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, с другой стороны, по поводу получения займов, предоставления кредита или гарантии.

Государственные и муниципальные органы исполнительной власти РФ преимущественно выступают в качестве заемщика и гаранта. Эти роли существенно разнятся. Если предоставление кредита или получение займа сразу влияют на величину финансовых ресурсов централизованных денежных средств, то гарантия приводит к их изменению только в случае несвоевременного выполнения заемщиком своих обязательств.

Государственные и муниципальные займы — это денежные средства, привлекаемые от физических, юридических лиц, иностранных государств, международных финансовых организаций, по которым возникают долговые обязательства Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований как заемщиков или гарантов. Займы осуществляются путем эмиссии и размещения ценных бумаг, получения кредитов у специализированных финансово-кредитных институтов и у иностранных государств.

В качестве кредитора государство предоставляет внутренние и внешние кредиты из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ. Предоставление государственных кредитов регламентируется Бюджетным кодексом РФ. В качестве заемщиков средств федерального бюджета могут выступать: а) бюджетные учреждения; б) государственные и муниципальные унитарные предприятия; в) российские предприятия и организации, кроме указанных выше и предприятий с иностранными инвестициями; г) органы исполнительной власти нижестоящих бюджетов. Способы обеспечения исполнения по возврату государственного кредита могут выступать только банковские гарантии, поручительства, залог имущества. Предоставление государственного кредита может осуществляться в форме бюджетного кредита.

Бюджетный кредит представляет собой форму финансирования бюджетных расходов по предоставлению средств юридическим лицам на возвратной и возмездной основах.

1.3. Финансовая политика

Политика — это сфера деятельности, связанная с отношениями между отдельными группами лиц, в том числе социальными группами, ядром которой является проблема завоевания, удержания и использо-

вания власти для достижения определенных целей. Политическая деятельность проявляется во всех сферах общественной жизни, в том числе и в финансовой сфере на всех уровнях и во всех ее звеньях и прежде всего на уровне государства и хозяйствующих субъектов.

В литературе по-разному определяют сущность и содержание государственной финансовой политики. Так, ряд авторов государственную финансовую политику определяют как «совокупность государственных мероприятий по использованию финансовых отношений для выполнения государством своих функций» (см., например [Финансы. Денежное обращение. Кредит, 2001, с. 80]). Другими словами, финансовая политика рассматривается ими как определенная деятельность государственных органов, связанная с использованием финансовых отношений для выполнения своих функций государством. Такая трактовка таит в себе ряд опасностей. Дело в том, что функции и задачи государства видоизменяются, трансформируются в соответствии с господствующими в обществе представлениями о роли государства в развитии общества. Так, например, вопросы государственного вмешательства в экономику России, выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности населения и многие другие вопросы, определяющие функции и задачи государства, до сих пор остаются дискуссионными.

Далее, использование финансовой политики только как средства (инструмента) выполнения функций государства неизбежно ведет к конфликту интересов государственных органов власти, органов местного самоуправления с другими субъектами финансовой системы, а именно с хозяйствующими субъектами и населением страны, свидетелями чего мы и являемся. Так, например, многими специалистами, включая представителей органов государственной власти, убедительно обосновывалась неэффективность существовавшей налоговой системы, а для ряда сфер бизнеса — ее губительность. Тем не менее она долго оставалась без изменения, а проводившиеся в 2000—2008 гг. реформы налоговой системы преимущественно отражали интересы финансово состоятельных лиц, как юридических, так и физических. В данном случае государственная финансовая политика де-факто трансформировалась в финансовую политику отдельной группы лиц, которую активно проводили в жизнь соответствующие органы государственной власти.

Другой пример — из области взаимоотношений государства и наемных работников в части оплаты труда. Если в развитых странах минимальный размер оплаты труда наемного работника привязан к величине прожиточного минимума, то в России минимальный размер оплаты труда используется преимущественно как некий норматив при установлении государством различных платежей, в том числе штрафов, и никоим образом не увязан собственно с прожиточным минимумом граждан России. Самоустранение государства от регулирования доходов населения способствовало огромной дифференциации в уровнях оплаты труда между высокооплачиваемыми и низкооплачиваемыми категориями

наемных работников, стало причиной того, что значительная часть населения страны оказалась за чертой бедности. Вряд ли такая политика соответствует интересам общества, вряд ли ее можно определять как государственную финансовую политику. Это не что иное, как финансовая политика отдельных органов государственной власти.

Из изложенного выше можно сделать, по крайней мере, три вывода. Во-первых, государственная финансовая политика должна выступать средством решения социально-экономических задач общества, а не быть инструментом достижения целей тех или иных органов власти, преследующих собственные интересы. Во-вторых, финансовая политика государства должна учитывать интересы всех субъектов финансовой системы, а не только органов государственной власти. В-третьих, следует различать государственную финансовую политику и финансовую политику государственных органов власти.

Другие авторы рассматривают финансовую политику как часть экономической политики государства, представляющую собой «совокупность бюджетно-налоговых, иных финансовых инструментов и институтов государственной финансовой власти, обладающих в соответствии с законодательством полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов государства в соответствии со стратегическими и тактическими целями государственной экономической политики» [Финансы, денежное обращение и кредит, 1999, с. 4]. Данное определение не раскрывает сущности финансовой политики, а описывает механизм, инструменты ее реализации. Дело в том, что финансовый механизм является лишь частью финансовой политики, с помощью которого осуществляется непосредственное управление финансами.

По мнению С. Ю. Витте, ключевая особенность финансовой политики состоит в том, что она «... должна быть направлена на всемерное содействие экономическим успехам и развитию производительных сил страны. Такая политика может дать наилучшие результаты и в отношении финансового хозяйства, возвышаясь вместе с народным благосостоянием, платежной силой населения и умножая источники государственных доходов»¹.

Итак, **государственную финансовую политику** мы будем рассматривать как часть социально-экономической политики государства по обеспечению сбалансированного роста финансовых ресурсов во всех звеньях финансовой системы страны. Игнорирование необходимости сбалансированного роста финансовых ресурсов, как показывает мировой опыт, ведет к деградации самой финансовой системы, упадку и развалу экономики. Главной целью государственной финансовой политики должно стать создание финансовых условий для социально-экономического развития общества, повышения уровня и качества жизни населения.

На уровне предприятия разрабатывается и реализуется **собственная финансовая политика**, которая представляет собой целенаправлен-

¹ Министерство финансов. 1802—1902 гг. Часть II. СПб, 1902. С. 315.

ную деятельность финансовых менеджеров по достижению целей ведения бизнеса. Целями финансовой политики предприятия могут быть: а) выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы; б) избежание банкротства и крупных финансовых неудач; в) лидерство в борьбе с конкурентами; г) максимизация рыночной стоимости предприятия; д) устойчивые темпы роста экономического потенциала предприятия; е) рост объемов производства и реализации; ж) максимизация прибыли; з) минимизация расходов; и) обеспечение рентабельной деятельности и т. д. [Ковалев, 1999, с. 31]. Приоритетность той или иной цели финансовой политики предприятия предопределяется прежде всего целями ведения бизнеса. Для достижения поставленной цели используется соответствующий финансовый механизм.

В разработке государственной финансовой политики в России участвуют все ветви государственной власти. В то же время в силу особенностей конституционного строя приоритет в ее разработке принадлежит Президенту РФ, который в ежегодных посланиях Федеральному Собранию РФ определяет основные направления финансовой политики на текущий год и перспективу. Государственная финансовая политика последнего десятилетия в России характеризуется своей направленностью на решение задач социально-экономического развития общества и перестала носить самодостаточный характер, что было характерно для 90-х гг. XX в. Жизнь убедительно доказала, что принятие в качестве приоритетных целей финансовой политики России «вхождение в мировую финансовую систему», «недопущение бюджетного дефицита», «осуществление финансовой стабилизации» вряд ли было оправданно. Эти направления деятельности государства можно рассматривать лишь как средства решения определенных социально-экономических задач общества. В этом случае следовало бы использовать совсем иной набор инструментов и для «вхождения в мировую финансовую систему», и для «недопущения бюджетного дефицита», и для «достижения финансовой стабилизации».

В реальной действительности финансовая политика последнего десятилетия XX в. была направлена на быстрое изменение социального строя общества. Цель эта в основном достигнута. Возврат к централизованно распределительной системе уже невозможен. Другой вопрос – какой ценой достигнут этот результат, и каковы перспективы повышения жизненного уровня всего населения страны, учитывая возрастающую дифференциацию в уровне доходов домашних хозяйств. В настоящее время очевидно, что проведение реформ можно было осуществить с меньшими издержками для значительной части населения страны посредством проведения сбалансированной финансовой политики, предполагающей учет интересов всех участников рыночных преобразований.

Финансовая политика неразрывно связана с *кредитно-денежной политикой* государства, которая представляет собой часть социально-экономической политики, направленной на борьбу с инфляцией, безработицей и обеспечением стабильных темпов экономического развития.

В качестве важнейших составляющих финансовой политики государства выступают бюджетная, налоговая, инвестиционная, социальная и таможенная политики.

Бюджетная политика государства основывается на Бюджетном кодексе РФ, других законодательных актах, определяющих форму бюджетного устройства страны и регламентирующих весь бюджетный процесс. Собственно бюджетная политика выражается в структуре расходной части бюджета, в распределении расходов между бюджетами разных уровней, в источниках и способах покрытия бюджетного дефицита, в формах и методах управления государственным долгом. От характера решения этих вопросов зависит социально-экономическая направленность бюджетной политики, тип построения модели бюджетного федерализма в государствах с федеративным устройством.

До 2005 г. бюджетная политика России по преимуществу была направлена на нивелирование размера текущих доходов отдельных субъектов РФ. Как таковая инвестиционная составляющая практически сводилась к поддержанию минимального уровня обеспечения средствами отдельных объектов федерального подчинения. Например, в 2004 г. текущие трансферты федерального правительства, направленные на финансовую поддержку и софинансирование социальных расходов субъектов РФ, в 9 раз превышали объемы инвестиционной бюджетной поддержки регионов, осуществляемых через Фонд развития региональных программ. Причем при выборе объектов бюджетного инвестирования преобладал социально-политический подход, а не экономические критерии. Основные объемы бюджетных инвестиций приходились на Татарстан, Башкортостан, Калининградскую область, т. е. на те регионы, которые де-факто имеют особый статус в составе Российской Федерации. Изменения в бюджетной политике наметились при формировании федерального бюджета на 2006 г., в котором были выделены значительные для России ресурсы на инвестиционные цели. Эта политика нашла свое продолжение и в бюджетах 2007 г., и в федеральном бюджете на 2008–2010 гг.

Существующий механизм распределения бюджетных средств между бюджетами разных уровней предполагает значительные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ. Результатом такой политики является дотационность подавляющей части региональных бюджетов. В этих условиях возможности влияния региональных бюджетов на экономический рост сведены к минимуму. Представляется, что подобный путь построения межбюджетных отношений требует переосмысления. Субъекты РФ должны иметь большие возможности формирования бюджетов за счет собственных доходов, в том числе посредством введения отдельных налогов, которые учитывали бы специфические условия ведения бизнеса в ряде субъектов РФ.

Налоговая политика находит свое воплощение в построении той или иной налоговой системы. Налоговые системы в развитых странах мира

характеризуются разнообразием видов налогов и объектов налогообложения, а также характером взаимоотношений налогоплательщиков с налоговыми органами. Тем не менее мировой практикой выработаны определенные принципы и подходы к построению налоговой системы, выявлены негативные последствия введения определенных налогов, систем налогообложения. К основным принципам построения налоговых систем в странах Запада относят: 1) горизонтальное и вертикальное равенство; 2) нейтральность налогов; 3) удобство взимания налогов для правительства; 4) минимальный дестимулирующий эффект от введения того или иного налога; 5) трудность уклонения от уплаты налога.

Горизонтальное равенство означает, что юридические и физические лица, находящиеся в равных условиях, должны платить одинаковые налоги. Вертикальное равенство предполагает, что богатые платят пропорционально большие суммы, чем бедные. Кроме того, мировой практикой доказано, что:

- налоговая система должна быть открытой; увеличение числа налогов, объектов обложения приводит к повышению расходов по сбору налогов, к росту недоимок и штрафов;
- основой налоговой базы должны выступать прямые налоги (на доходы, имущество);
- превалирование косвенной системы налогообложения приводит к увеличению налогового бремени основной массы населения с низким уровнем доходов, что предопределяется относительно одинаковым уровнем потребления при разных уровнях доходов;
- косвенные налоги целесообразно вводить для ограничения потребления товаров, вредных для здоровья, а также на предметы роскоши и т. п.;
- высокие налоги приводят к утечке капитала;
- в кризисные для экономики периоды необходимо уменьшать бремя налоговой нагрузки, что способствует мобилизации внутреннего инвестиционного потенциала.

Налоговая политика в России претерпевает определенные изменения. Реальное реформирование налоговой системы в России началось в 2000 г. В основу ее легло снижение налогового бремени на бизнес и введение единых ставок налогообложения. С 2000 по 2003 гг. были отменены оборотные налоги, введен единый социальный налог с регрессивной шкалой, снижен налог на доходы физических лиц, при этом была введена плоская шкала налогообложения, установлен новый режим применения налога на прибыль организаций с резким снижением ставки этого налога, реформирована система налогообложения малого бизнеса и осуществлены другие меры, которые были проведены фактически в течение двух лет. Результатом явилось общее снижение налоговой нагрузки на бизнес до 29,5%. С точки зрения мировой практики это короткие сроки для проведения столь масштабных изменений.

В то же время нельзя не видеть того, что в результате введения единых ставок и плоских шкал налоговое бремя оказалось весьма дифференцированным для отдельных групп налогоплательщиков, как юридических, так и физических лиц. В частности, налоговая нагрузка для материалоёмких предприятий оказалась чуть ли не в 2 раза ниже, чем для предприятий с фондоемким производством. Тем самым налоговая система в большей степени стала стимулировать «отверточное» производство, а не отрасли с высокой долей добавленной стоимости. Обложение налогом на доходы физических лиц, в том числе имеющих доход ниже прожиточного минимума, вряд ли можно признать экономически целесообразным и тем более социально оправданным.

В апреле 2003 г. были приняты Основные направления налоговой реформы на 2003–2005 гг., в рамках которых с 2004 г. на 2% снижена ставка НДС (с 20 до 18%), отменен налог с продаж, а с 2005 г. уменьшена ставка единого социального налога (с 35,6 до 26%). Кроме того, было осуществлено реформирование системы имущественных налогов и ряд других важных изменений в системе налогообложения. На этом реформирование налоговой системы Российской Федерации не закончилось. Дискуссии о дальнейших направлениях реформирования связаны прежде всего с прямыми налогами (налогами на имущество, в том числе на предметы роскоши, на прибыль организаций, на доходы физических лиц), а также с налогом на добавленную стоимость.

Инвестиционная политика связана с созданием условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций, прежде всего в реальный сектор экономики. Инвестиционная политика как часть финансовой политики реализуется на разных уровнях государственного управления и управления финансами хозяйствующих субъектов. Главная задача этой политики заключается в создании условий для того, чтобы инвесторам было выгодно вкладывать финансовые средства в экономику России, чтобы огромные капиталы «не убежали» из России, а наоборот, чтобы происходил приток иностранного капитала.

Начиная с 2005 г. в российской экономике наблюдается значительный приток капитала, в том числе и иностранного. Более того, начиная с 2006 г. имеет место превышение притока иностранного капитала над оттоком отечественного капитала из России. В то же время нельзя не отметить, что рост инвестиций в средних и малых компаниях незначителен. Причины тому различны, и одной из них является слабая защищенность института частной собственности в России. Передел частной собственности криминальными способами продолжался на протяжении всего периода реформирования российской экономики, и прежде всего он касался предприятий малого и среднего бизнеса. Создание нормального инвестиционного климата в России является важнейшей задачей финансовой политики государства. До тех пор, пока государство будет не замечать проблемы криминального передела собственности, ожидать необходимого притока инвестиций сложно.

Социальная финансовая политика связана прежде всего с решением задач финансового обеспечения прав граждан России, установленных в Конституции РФ. В настоящее время социальная финансовая политика охватывает пенсионную политику, иммиграционную политику, политику финансовой помощи отдельным социальным слоям населения и др. Расходы федерального бюджета на эти цели резко возросли в 2007–2008 гг. В то же время очевидно, что решить накопившиеся социальные проблемы за счет бюджета — задача в практическом плане неразрешимая, а в теоретическом — усиливает инфляционные процессы, снижает стимулы к труду и в конечном счете ведет к спаду в экономике. Представляется, что в сложившихся условиях социальные расходы государства следует сфокусировать только на категории наиболее уязвимых групп населения. Задача повышения реальных доходов основной части населения страны должна решаться через призму реформирования системы оплаты труда не только в бюджетной сфере, но и в частном секторе экономики. На наш взгляд, целесообразно ввести минимальные размеры оплаты труда в различных секторах экономики с учетом региональной специфики и периодически пересматривать их в сторону увеличения. За основу минимальной оплаты труда во многих случаях целесообразно брать средние размеры зарплаты по отдельным отраслям, сферам деятельности применительно к отдельным регионам. Такой подход будет способствовать и устранению крайне высокой дифференциации в оплате труда различных категорий наемного персонала.

Таможенная политика представляет собой симбиоз налоговой и ценовой политик, ограничивая или расширяя доступ на внутренний рынок товаров и услуг и поощряя либо сдерживая экспорт товаров и услуг из страны. Таким образом, таможенная политика во многом предопределяет распределительные процессы не только между хозяйствующими субъектами и государством, но и между хозяйствующими субъектами, а также отраслями, регионами. Таможенная политика России в настоящее время во многом зависит от бюджетной политики, направленной на увеличение сбора таможенных налогов и платежей.

1.4. Статистика финансовых потоков

Создание валового внутреннего продукта (ВВП) определяется статистикой финансовых потоков с использованием системы национальных счетов (1993 г.). Суть системы национальных счетов сводится к формированию обобщающих показателей развития экономики на различных стадиях процесса воспроизводства и взаимной увязке этих показателей между собой. Каждой стадии воспроизводства соответствует специальный счет или группа счетов. Таким образом, имеется возможность проследить движение стоимости произведенных товаров и услуг, а также добавленной стоимости от производства до использования.

В системе национальной экономики различают два типа производства: рыночное и нерыночное. Рыночное производство включает создание товаров и рыночных услуг. К отраслям, производящим товары, относятся: промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, прочие виды деятельности по производству товаров. В состав рыночных услуг включаются услуги, которые реализуются на рынке по экономически значимым ценам, такие, как услуги транспорта, торговли, платные услуги культуры, образования, здравоохранения, бытовые услуги, услуги финансового посредничества и др. В состав нерыночных услуг включаются услуги, предоставляемые бесплатно или по ценам, не имеющим экономического значения, обществу в целом (например, управление, оборона и др.), группам домашних хозяйств или отдельным домашним хозяйствам (бесплатное образование, здравоохранение и др.).

Нерыночные услуги в большинстве отраслей оцениваются в размере фактических текущих расходов на оказание этих услуг и потребления основного капитала. К текущим расходам относятся: оплата труда, стоимость товаров и услуг, потребленных в процессе производства, другие налоги на производство за вычетом других субсидий на производство. Нерыночные блага и услуги оцениваются с использованием рыночной цены подобных товаров и услуг, реализуемых на рынке, если ее возможно установить, или по затратам на производство, если рыночная цена отсутствует (в частности, так оцениваются услуги государственных учреждений и некоммерческих организаций), включая потребление основного капитала.

Расходы государственного управления на индивидуальные товары и услуги состоят из расходов сектора государственного управления на потребительские товары и услуги, предназначенные для индивидуального потребления. Такие расходы финансируются за счет Государственного бюджета и внебюджетных фондов из средств, полученных в результате сбора налогов и из других доходов государства. В эти расходы включаются расходы организаций, оказывающих бесплатные (для населения) услуги в области здравоохранения, образования, культуры.

Показатель «расходы государственного управления на коллективные услуги» отличается от предыдущего тем, что в нем учитываются услуги, оказываемые за счет Государственного бюджета бюджетными организациями, которые удовлетворяют потребности не отдельных домашних хозяйств, а общества в целом (расходы на оборону, общегосударственное управление, а также расходы на нерыночную науку, услуги организаций, обслуживающих сельское хозяйство). Расходы на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, — расходы общественных организаций, в отношении которых условно считается, что они предоставляют только индивидуальные товары и услуги.

Вклад различных организаций в создание ВВП определяется по институциональным секторам. *Институциональный сектор* — это совокупность институциональных единиц, однородных с точки зрения

функций, выполняемых ими в экономическом процессе, а также источников финансирования.

Всего для целей статистического учета выделяется шесть институциональных секторов. **Сектор нефинансовых корпораций** включает институциональные единицы, основной функцией которых является производство товаров и нефинансовых услуг с целью продажи их на рынке и получения прибыли. Затраты на производство возмещаются из выручки от реализации. **Сектор финансовых корпораций** включает все корпорации, основной функцией которых является оказание услуг финансового посредничества или вспомогательная финансовая деятельность. **Сектор государственного управления** объединяет институциональные единицы, выполняющие функции органов государственного управления в качестве основного вида деятельности. Функции органов государственного управления состоят: а) в принятии ответственности за обеспечение общества товарами и услугами на нерыночной основе для их коллективного или индивидуального потребления; б) в перераспределении доходов и богатства с помощью трансфертов и субсидий. Органы государственного управления осуществляют свою деятельность за счет финансовых средств бюджета, внебюджетных фондов, а также за счет доходов от собственности, продажи рыночных услуг, заимствования. В сектор государственного управления входят бюджетные организации: министерства, службы, агентства, школы, больницы, организации культуры и т. п., а также государственные внебюджетные фонды. **Сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства**, объединяет нерыночные некоммерческие организации, финансируемые и контролируемые домашними хозяйствами. **Сектор домашних хозяйств** представляет собой совокупность домашних хозяйств, основными функциями которых являются потребление товаров и услуг, а также производство товаров и услуг для реализации и собственного использования. Производственную деятельность домашние хозяйства осуществляют на собственных предприятиях, не имеющих статуса юридического лица и находящихся в единоличной или совместной собственности домашних хозяйств. Институциональные единицы внешней экономики (нерезиденты) обобщенно определяются в качестве «остального мира».

Общее взаимодействие названных институциональных секторов отражает рис. 1.2.

Таким образом:

- *валовой национальный доход* (ВНД) включает в себя ВВП и *сальдо первичных доходов* (АПД) резидентов, полученных от нерезидентов, и первичных доходов, выплаченных нерезидентам (сальдо по оплате труда наемных работников, по налогам и субсидиям на производство, по доходам от собственности);

- *чистый внутренний продукт* (ЧВП) — часть ВВП, не включает в себя *амортизацию, потребление основного капитала* (А);

- *чистый национальный доход* (ЧНД) больше величины ЧВП на АПД, т.е. сальдо первичных доходов резидентов и нерезидентов;

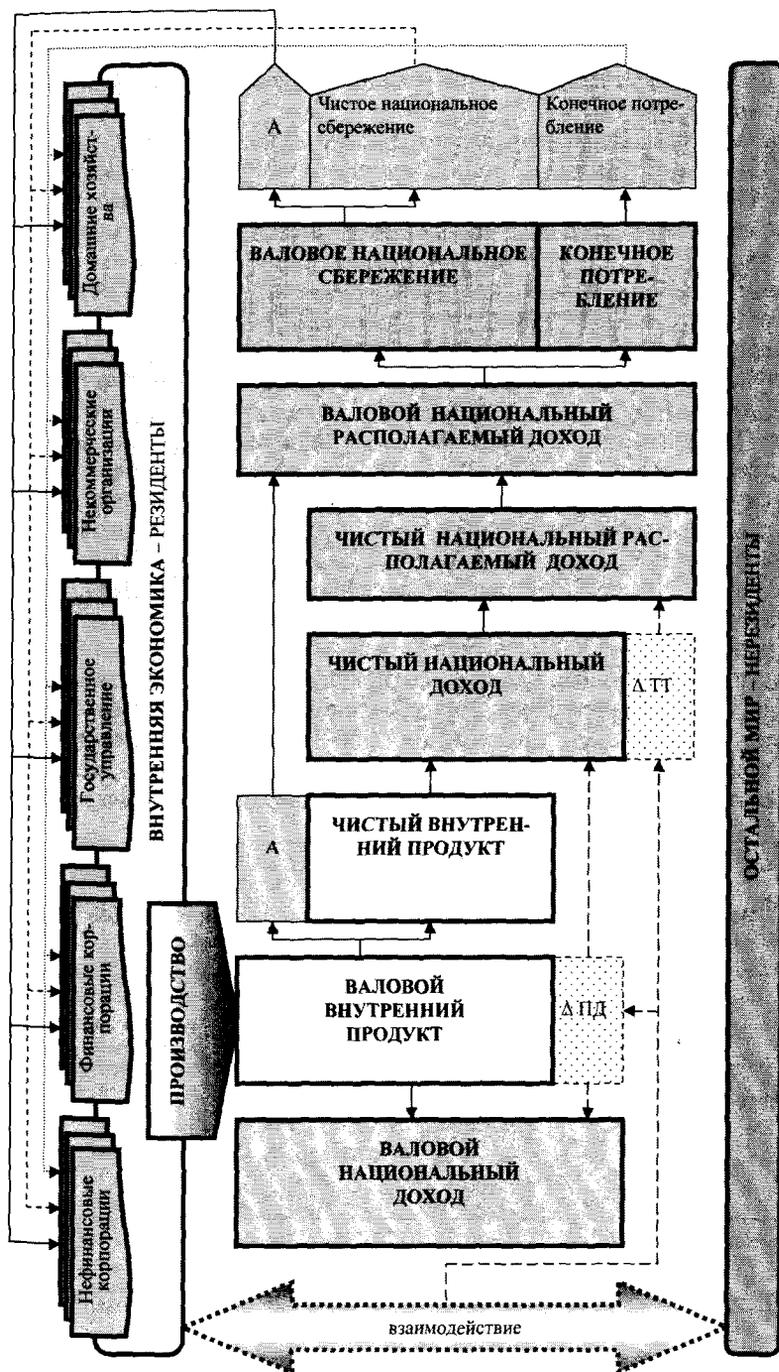


Рис. 1.2. Институциональные единицы в производстве, распределении, перераспределении и использовании товаров и услуг в системе национальных счетов (1993 г.)

• *чистый национальный располагаемый доход* (ЧНРД) включает в себя чистый национальный доход и *сальдо текущих трансфертов (ДТТ) резидентов и нерезидентов* (сальдо от дарений, пожертвований, гуманитарной помощи);

• *валовой национальный располагаемый доход* (ВНРД) включает в себя ЧНРД и объем потребления основного капитала, амортизации;

• ВНРД распадается на конечное потребление и валовое национальное сбережение; *валовое национальное сбережение* включает чистое национальное сбережение и потребление основного капитала.

Таким образом, современное представление о кругообороте национального богатства неотделимо от определения в нем роли и места всех форм некоммерческих организаций.

С точки зрения того, кто осуществляет конечное потребление, оно может быть определено как фактическое конечное потребление товаров и услуг. Для домашних хозяйств оно включает их расходы на покупку потребительских товаров и услуг, а также стоимость потребления товаров и услуг в натуральной форме — произведенных для себя, полученных в качестве оплаты труда и в виде социальных трансфертов в натуральной форме, т. е. бесплатных или льготных индивидуальных товаров и услуг, полученных от сектора государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Для государственного управления фактическое конечное потребление равно стоимости коллективных услуг, у некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, фактическое конечное потребление отсутствует. Общие объемы расходов на конечное потребление и фактическое конечное потребление для экономики в целом равны между собой. Оценку отраслевого распределения финансовых потоков в России в 2004 г. отражает табл. 1.2.

Таблица 1.2

**Выпуск по видам экономической деятельности и секторам
в 2004 г. (млн руб.)**

Вид деятельности	Нефинансовые корпорации	Финансовые корпорации	Государственное управление	Домашние хозяйства	Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	Итого по секторам
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	847 726	—	29 486	700 246	—	1 577 459
Рыболовство, рыбодство	107 679	—	3102	7643	—	118 424

Продолжение табл. 1.2

Вид деятельности	Нефинансовые корпорации	Финансовые корпорации	Государственное управление	Домашние хозяйства	Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	Итого по секторам
Добыча полезных ископаемых	2 350 920	—	—	2393	—	2 353 313
Обрабатывающие производства	6 116 451	—	—	154 141	—	8 270 591
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 419 545	—	—	—	—	1 419 545
Строительство	1 650 174	—	5306	131 376	—	1 786 856
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3 838 749	—	—	903 734	—	4 742 483
Гостиницы и рестораны	183 941	—	—	39 634	7404	230 980
Транспорт и связь	2 715 563	—	—	100 137	—	2 815 700
Финансовая деятельность	—	694 233	—	—	—	694 233
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1 817 745	—	113 906	201 628	3212	2 136 491
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	—	—	1 557 393	—	—	1 557 393
Образование	99 931	—	437 457	14 801	12 966	565 154
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	144 325	—	579 469	28 077	37 218	789 090

Окончание табл. 1.2

Вид деятельности	Нефинансовые корпорации	Финансовые корпорации	Государственное управление	Домашние хозяйства	Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	Итого по секторам
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	316 584	—	81 958	15 739	125 965	540 245
Выпуск в основных ценах	23 609 333	694 233	2 806 077	2 290 550	186 765	29 597 957

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006. С. 311.

Исходя из данных табл. 1.2 можно оценить объемы финансовых потоков в различных секторах национальной экономики в 2004 г. Доля нефинансовых корпораций составляла 79,78%, финансовых корпораций — 2,35%, государственного управления — 9,48%, домашних хозяйств — 7,75%, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, — 0,64%.

1.5. Теории государственных финансов

Исследования в области финансов уходят вглубь веков. Считается, что одними из первых работ, посвященных финансам, были работы Ксенофонта (430—355/4 гг. до н. э.) «О доходах», «Экономика»¹. В определенной мере финансовые аспекты государственного устройства излагаются в работах греческого философа Аристотеля (384—322 гг. до н. э.) и доминиканца Фомы Аквинского (1225/6—1274). Зарождение финансовой науки как самостоятельного направления исследований связывается с развитием учения о государственных финансах, с выделением доходов от доменов, регалий², с исследованием бюджета феодальных государств (см., например [Всемирная история, т. 1, с. 496]).

¹ Цит. по: Большая советская энциклопедия. 2-е изд. 1953. Т. 23. С. 570.

² «Регалиями (монополиями) принято теперь называть такие промышленные источники дохода, которыми государство пользуется преимущественно или исключительно для себя, совершенно не допуская частной конкуренции или значительно ограничивая последнюю. Виды регалий: казенные фабрики, железные дороги, почтовые регалии, телеграфная, горная, монетная, регалии фискальные: соляная, табачная» [Янжуд, с. 101].

Наиболее известной работой начального периода развития финансовой науки является труд Жана Бодена «О государстве», вышедший в свет в 1577 г. на французском языке и переведенный на латынь в 1586 г. Боден высказывался за осторожное отношение к налогам и предлагал прибегать к ним в чрезвычайных обстоятельствах — в случаях бедствий и войн. При этом он выступал за всеобщность налогов и недопустимость исключения из общего правила правящего класса. А в качестве главного источника дохода государства рассматривал доходы от доменов. На случай непредвиденных расходов им предлагалось накапливать сокровища.

В развитие финансовой науки того периода значительный вклад внесли и крупные государственные деятели. К ним прежде всего относят М. Сюлли (1560—1641), стоявшего во главе финансового хозяйства Франции в период с 1599 по 1611 гг., а также кардинала А. Ришелье (1585—1642). Сюлли не только развивал финансовую теорию, но и осуществлял на практике такие мероприятия, как аннулирование государственных займов, их конверсию, реорганизацию откупной системы. Под руководством Сюлли во Франции началось регулярное составление росписей государственных доходов и расходов, т. е. им были заложены основы бюджета. Ришелье сравнивал финансы с нервами государства и архимедовой точкой опоры. Им были сформулированы принципы налогообложения. Он писал: «Необходимо, чтобы деньги, извлекаемые государем от своих подданных, находились в соответствии с их возможностями, и не только не разоряли, но и не наносили имуществу значительного ущерба. Но если не следует отягощать излишне, то не следует также и требовать меньше, чем это необходимо для государства» [Всемирная история, т. 1, с. 496]. Ришелье также принадлежит идея составления трех типов государственного бюджета: мирного, военного и послевоенного. Для мирного времени Ришелье предусматривал уравновешенность доходов и расходов; для военного — увеличение экстраординарных доходов от продажи государственных рент и должностей, а для послевоенного бюджета предусматривалось отсутствие дефицита и выплаты государственного долга. При этом к государственному кредиту и кредиторам он относился как к необходимому злу.

Вопросы формирования государственных доходов рассматривались и в русской литературе XVI в. Выделяют труды И. Пересветова и Ермолая-Еразма. Иван Семенович Пересветов (даты рождения и смерти не известны) — писатель публицист, в 1549 г. передал Ивану IV свои сочинения, в которых обосновывал необходимость укрепления государственной казны. Ермолай-Еразм жил в XVI в. (даты рождения и смерти неизвестны) и был протопопом кремлевского собора в Москве. В конце 1540-х — начале 1550-х гг. переселился из Пскова в Москву и был протопопом дворцового Спасского собора. В трактате «Благохотящим царем правительница» предлагал Ивану IV реформу податной системы, преобразование существовавших экономических отношений в общест-

ве. В частности, он предлагал заменить многочисленные поборы единым налогом, а подать с крестьян собирать хлебом в размере 1/5 части урожая. Кроме того, он предлагал переложить ямскую повинность с крестьян на города, население которых пользовалось ямской службой и богатело от торговли. Далее, он также призывал отменить все торговые пошлины и разрешить свободную торговлю купечеству¹.

После буржуазных революций в Нидерландах и Англии представительная власть в этих странах добилась права обсуждать и контролировать государственные расходы, что послужило толчком к научным исследованиям в этой сфере финансовых отношений. К одной из первых работ, посвященных государственным расходам, относят сочинения Уильяма Петти (1623–1687) «Трактат о налогах и сборах», вышедший в 1662 г. Автор выделяет шесть основных категорий государственных расходов: на оборону и обеспечение мира внутри страны; на содержание государственного аппарата; церкви; школ и университетов; сирот и немощных людей; а также на строительство и содержание дорог, мостов, портовых сооружений [Петти, 1993, с. 9]. Петти ратовал за сокращение расходов на содержание армии, государственного аппарата. В то же время он считал весьма полезными для общества расходы на содержание церквей, школ, университетов, на оказание помощи неимущим и т. п. Эти расходы направлялись на формирование добропорядочных граждан, на предотвращение дурных поступков и преступлений. Хотя и среди этих расходов он выделял излишние, нерациональные.

Петти был сторонником усиления экономических функций государства и считал, что не следует экономить на строительстве дорог, мостов, портов, так как это создает основу для развития торговли, производства, позволяет решать проблемы занятости населения и соответственно преодоления нищеты, воровства и иммиграции. Петти много внимания уделял и вопросам организации налогообложения. Он писал, что наличие возможности уклонения от уплаты налогов населением путем различных проволочек и сопротивления вынуждает государство увеличивать расходы по сбору налогов, принимать строгие меры к нарушителям финансовой дисциплины, приводит к раздуванию контролирующего и репрессивного аппарата.

Петти считал, что население должно знать, на что используются их налоговые платежи и что сопротивление уплате налогов во многом связано с убеждением плательщиков в расхищении бюджетных средств властями, установлением себе слишком высоких окладов. Поэтому крайне важным, по мнению У. Петти, является наличие стабильного налогового законодательства, ясность принципов налогообложения, обеспечение хорошей организации учета налогов. «Незнания числа, богатств и промыслов жителей», по его мнению, обуславливают, с одной стороны, излишнее налоговое бремя, а с другой — по этой же причине возникают недостаточные налоговые поступления [Петти, 1993, с. 20].

¹ Большая российская энциклопедия. Т. 9. 2007. С. 694, 695.

Петти ратовал и за обеспечение справедливости налогов. По его мнению, людей больше всего раздражает обложение их более высокими налогами, чем соседей [Петти, 1993, с. 19]. В области таможенной политики Петти рекомендовал экспортные пошлины устанавливать на невысоком уровне, с тем чтобы не подрывать вывоз товаров за границу и обеспечивая тем самым ценовую конкуренцию на зарубежных рынках. Импортные пошлины, по его мнению, следует устанавливать по более высоким ставкам, с тем чтобы обеспечить ценовую конкуренцию отечественных товаров. При этом он считал, что «размеры пошлины этого рода должны быть таковы, чтобы людям было легче, безопаснее и выгоднее выполнять закон, чем нарушать его» [Петти, 1993, с. 39]. Другими словами, таможенные пошлины не должны создавать препятствий торговле. Ученый полагал, что налоговая система не должна наносить ущерба экономике страны, или ущерб от нее необходимо, по крайней мере, минимизировать. Представляется, что его выводы весьма актуальны и для условий современной России.

Среди работ в области финансов того времени выделяют также работы французских исследователей. Прежде всего труды Пьера Буагильбера (1646–1714), маршала Франции С. Вобана (1633–1703) и министра финансов Франции в 1777–1781 гг. Ж. Неккера (1723–1804). Их работы отличает резкое критическое отношение к существовавшим налоговым системам и структуре государственного бюджета.

В работе «Рассуждения о природе богатства, денег и налогов» Буагильбер обосновывал губительность избыточных налогов для производства. По его мнению, они ведут к обеднению государства и населения. Он обосновывал, что неравномерность обложения налогами различных промыслов ведет к подрыву покупательной способности отдельных из них, а в конечном счете проигрывают все. Отсюда он делал вывод о необходимости ставить все производства в равные условия конкуренции, а «налоги в зависимости от общего достоинства каждого подданного распределялись и делились между всеми» независимо от сфер деятельности [Буагильбер, с. 15, 41]. В работе Вобана «Королевская десятина» обосновывалась целесообразность введения единого десяти процентного налога на все виды собственности и доходов. При этом для рабочих и поденщиков он предлагал устанавливать скидку в размере до 1/30 дохода [Всемирная история, т. 1, с. 501]. В работе министра финансов Франции Ж. Неккера «Об управлении государственных доходов Французского королевства» была показана нерациональность налоговой системы, ее тяжесть для налогоплательщиков, с одной стороны, и, с другой стороны, ее недостаточность для формирования государственного бюджета [Неккер, с. 24, 25].

На развитие финансовой теории значительное влияние оказало учение физиократов. Наиболее известными представителями физиократов являлись Ф. Кене (1694–1774), А. Тюрго (1727–1781), В. Мирабо (1715–1789). Физиократы первыми подразделили все налоги на пря-

мые и косвенные. К прямым налогам они относили неперелагаемые налоги, а к косвенным — перелагаемые. В качестве неперелагаемого во всей системе французских налогов они считали поземельный налог и предлагали его в качестве единственного. Это означало включение дворянства и духовенства в податные сословия. Физиократы отрицательно относились к косвенным налогам [Тюрго, с. 154—155, 163—164].

К знаковым работам российских исследователей того периода в области финансов относят произведение Ивана Тихоновича Посошкова (1652—1726) «Книга о скудости и богатстве», в которой анализировались недостатки подворной и подушной системы обложения. Посошков предлагал ввести в качестве основного налога — поземельный, который должны были бы платить и дворяне. Кроме того, им предлагалось заменить различные сборы в торговле единым 10%-ным сбором с цены [Посошков, с. 179—182, 200—210].

Значительный толчок развитию финансовой теории дали труды А. Смита (1723—1790). Смит не выделял финансовую науку из политической экономии, однако в его трактовке она становится, по сути, самостоятельной областью научного познания. В пятой книге «Исследования о природе и причинах богатства народов», названной им «О доходе государя или государства», Смит сформулировал четыре общих положения относительно налогов вообще, которые впоследствии получили образное название «великой хартии вольностей плательщика» или «декларации прав плательщика».

Первое положение он изложил следующим образом: «Подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т. е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Расходы правительства по отношению к отдельным лицам, составляющим население большой нации, подобны расходам по управлению большим поместьем, принадлежащим нескольким владельцам, которые все обязаны участвовать в них соответственно своей доле в имении. Соблюдение этого положения или пренебрежение им приводит к так называемому равенству или неравенству обложения. Всякий налог, заметим это раз и навсегда, который в конечном счете падает только на один из этих трех вышеупомянутых видов дохода, является обязательно неравным, поскольку не затрагивает двух остальных». Второе положение звучит следующим образом: «Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа — все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица. Там, где этого нет, каждое лицо, облагаемое данным налогом, отдается в большей или меньшей степени во власть сборщика налогов, который может отягощать налог для всякого неугодного ему плательщика или вымогать для себя угрозой такого отягощения подарок или взятку. Неопределенность обложения развивает наглость и содействует

подкупности того разряда людей, которые и без того не пользуются популярностью даже в том случае, если они не отличаются наглостью и подкупностью. Точная определенность того, что каждое отдельное лицо обязано платить, в вопросе налогового обложения представляется делом столь большого значения, что весьма значительная степень неравномерности ... составляет гораздо меньшее зло, чем весьма малая степени неопределенности». Третий принцип (положение) Смита: «Каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его». Четвертый принцип (положение) Смитом изложен следующим образом: «Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства. Налог может брать или удерживать из карманов народа гораздо больше, чем он приносит казначейству...» [Смит, с. 761, 762].

Заметим, что в учении Смита в эмбриональном состоянии содержалась идея перехода от пропорционального налогообложения к прогрессивному. Эта идея была развита и обоснована в трудах немецкого экономиста профессора берлинского университета А. Вагнера, бывшего экономическим советником первого рейхсканцлера германской империи в 1871—1890 гг. Отто фон Бисмарка (1815—1898).

Кроме вопросов налогообложения Смит внес свой вклад и в развитие теории о государственных расходах и доходах. Государственные расходы он делит на три группы: 1) расходы на оборону; 2) расходы на отправление правосудия; 3) расходы на общественные работы и общественные учреждения [Смит, с. 651, 655, 675]. Расходы на оборону, по мнению Смита, целесообразно оплачивать за счет дохода общества. Расходы на правосудие, на народное образование, по его мнению, должны оплачиваться пошлинами, и соответственно учреждение, выполняющее эти функции, должно содержаться за счет поступлений от пошлин. Смит произвел разделение государственного и местного хозяйства или, говоря современным языком, публичные финансы подразделил на две группы: государственные и местные. Соответственно расходы на выполнение услуг, польза от которых ограничивается одной какой-либо местностью, должны оплачиваться местными (провинциальными) доходами и не должны падать на общие доходы общества.

Доходы Смит подразделял также на две группы: на доходы «из какого-нибудь фонда, принадлежащего государю или государству и не зависящего от народного дохода» и народные доходы [Смит, с. 754]. В современной терминологии это налоги и неналоговые доходы. Он считал, что капиталы, находясь в руках государства, приносят недостаточную прибыль, а государственные предприятия убыточны. Более того, по его мнению, удержание в руках государства земельных и лесных имуществ наносит прямой вред развитию народного хозяйства. Другими словами, Смит резко возражал против предпринимательской деятельности госу-

дарства. Он считал, что прибыль должна принадлежать только классу капиталистов, а он (класс капиталистов) через своих ценовых представителей в законодательных органах уступит часть прибыли государству. Смит указывал и на взаимосвязь между налогами и ценами. Он писал, что вызванное налогом повышение заработной платы фабричных рабочих падает на фабриканта, который по необходимости и по справедливости перенесет его с прибыли на цену [Смит, с. 798]. Идеи Смита, изложенные им более двухсот лет тому назад, до сих пор активно обсуждаются в научной литературе и имеют многочисленных сторонников. Более того, часть из них получила свое практическое воплощение в законодательной практике ряда европейских стран.

Вопросы налогообложения рассматривались и в трудах Ж.-Б. Сея (1767–1832), Д. Рикардо (1772–1823), Ж. Сисмонди (1773–1842), Д. С. Милля (1806–1873).

Жан-Батист Сей, по определению Давида Рикардо, сформулировал так называемое «золотое правило» налогообложения, гласящее, «что лучший финансовый план — тратить как можно меньше и что лучший налог — наименьший налог» [Рикардо, 1929, с. 174]. По его мнению, размеры налогов должны соответствовать стоимости услуг, которые государство предоставляет обществу. Примечательно, что Сей положительно относился к налогам на роскошь и, более того, видел пользу от них, так как высокие налоги сокращали производство подобных благ [Сэй, с. 181].

Рикардо определял налоги как «ту долю продукта земли и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства; они всегда уплачиваются в конечном счете или из капитала, или из дохода страны». Как и многие его предшественники, он считал, что налоги не должны подрывать производственных возможностей страны, и при этом они должны уплачиваться только из дохода, а не из капитала. Он писал, что если налоги падут на капитал, то «будет затронут фонд, предназначенный для производительного потребления», «соразмерно уменьшению капитала страны необходимо уменьшится ее производство», а результатом будут нищета и разорение [Рикардо, 1929, с. 100, 101]. Кроме того, Рикардо настаивал на том, что неравномерное налогообложение различных источников дохода наносит вред экономике, так как экономика, на его взгляд, выравнивается по самому слабому звену. Он писал: «Совершенно безразлично, на что падает налог, лишь бы только бремя его распределялось равномерно и не задерживало воспроизводство» [Рикардо, 1929, с. 113].

В развитие теории налогообложения свой вклад внес и швейцарец Ж. Сисмонд де Сисмонди. Являясь последователем идей Смита, он развивал его принципы налогообложения. Сисмонди принадлежит идея необлагаемого минимума. Эта идея была выдвинута им в отдельный принцип налогообложения [Сисмонди, с. 83]. Ученый был также сторонником прогрессивности в налогообложении, сокращения косвенных

налогов. Он показал, что в результате переложения налогов больше всего страдают малоимущие члены общества.

Заметную роль в становлении теории налогообложения сыграл английский экономист Д. С. Милль. В своей работе «Основания политической экономии и некоторые приложения их к социальной философии» он детально исследовал принцип равномерного налогообложения, рассматривая его как равенство ущерба. Милль выступал против налогообложения той части дохода, которая сберегается и инвестируется, обеспечивая рабочие места и заработную плату неимущим. Он пришел к выводу, что «люди должны облагаться налогом не пропорционально имеющейся у них собственности, а пропорционально количеству средств, которые они могут позволить себе истратить» [Милль, с. 174]. Соответственно он приветствовал налоги на предметы роскоши и престижные товары, полагая, что если цены на престижный товар снижаются, то они перестают быть таковыми, поэтому налоги на предметы роскоши поддерживают престиж владельцев таких товаров. Монопольно высокие цены и тарифы на монопольные услуги государства в области связи и транспорта Милль рассматривал как скрытый налог и соответственно призывал правительство проявлять умеренность при установлении цен и тарифов, ибо это тормозит экономическое развитие страны в целом.

В развитии финансовой науки в XVII—XVIII вв. существенный вклад внесли немецкие ученые-камералисты, занимавшиеся вопросами систематизации знаний по ведению камерального (дворцового), а в широком смысле — государственного хозяйства. Среди них выделяют Л. фон Секкендорфа (1626—1692), развивавшего идею о связи народного хозяйства с благосостоянием и податной силой населения, а также И. Юсти (1720—1771) и Й. Зонненфельса (1732—1817). В 1776 г. Юсти издал первое методическое сочинение «Система финансового хозяйства», в котором рассмотрены в комплексе учения о доходах государства, расходах, управлении камеральными делами и кредите. Все эти вопросы Юсти рассматривал через призму общего благоденствия, увеличения народного благосостояния. В 1765 г. выходит в свет книга министра финансов Австрии Зонненфельса «Начальные основания полиции или благочиния», которая была переведена на многие европейские языки, в том числе и на русский.

И у Юсти, и у Зонненфельса финансовая наука входит в триумвират государственного домоводства, включающего в себя благочиния (государственное право), торговлю и финансы. По мнению Зонненфельса, предметом финансов являются государственные доходы. Юсти наряду с вопросами пополнения государственной казны к содержанию финансовой науки относил и государственные расходы и рассматривал их с позиции соответствия интересам государя и его подданных. Работы ученых послужили основой для провозглашения профессором Гейдельбергского университета К. Пау (1792—1870) Германии родиной финан-

совой науки [Рау, с. 13, 14]. Вряд ли подобные утверждения правомерны, учитывая, что многие положения финансовой теории, прежде всего в области налогообложения, были разработаны в трудах французских и английских ученых.

Представляется, что наиболее весомый вклад в разработку теории государственных финансов был сделан немецкими учеными в XIX в. Весьма значимую роль сыграл Рау, разделявший многие положения камералистов XVIII в. Его двухтомный учебник «Основные начала финансовой науки» (первое издание — 1832 г.) служил в Германии и за ее пределами основным пособием по теории финансов в течение почти полувека. Примечательно, что по структуре данного учебника (общие начала финансовой науки, государственные расходы, государственные доходы, государственный кредит, бюджет, организация финансового управления) излагается курс государственных финансов до настоящего времени. Впоследствии этот учебник переиздавался, дополнялся и расширялся А. Вагнером (1835—1917), который, по выражению А. И. Буковецкого, переделал его в большую финансовую энциклопедию¹. В работах Вагнера финансы представлены как самостоятельная наука с преобладанием в ней социальной, а не фискальной составляющей.

Основные финансовые идеи Вагнера изложены в курсе «Наука о финансах» (1880 г.). В области налогообложения Вагнер был последовательным сторонником прогрессивного налогообложения (богатые должны платить пропорционально больше от своих доходов, чем бедные). Он высказывался за усиленное обложение конъюнктурных доходов. Вагнер был одним из первых, кто произвел деление экономики на два сектора: государственный и частный. Указывая на определенную ограниченность возможности рынка, он рассматривал государство как «органический институт, способный восполнить пробелы в функционировании рыночного механизма путем государственных расходов» (цит. по: [Сумароков, с. 82]). При этом он утверждал, что роль государства возрастает в тех производствах, где технические условия способствуют образованию монополии, а также в тех сферах, где выгоды от предоставляемых услуг не восприимчивы к экономической оценке. Сюда он относил здравоохранение, образование.

Вагнер вошел в историю экономической мысли как автор закона о возрастающей государственной активности. В соответствии с этим законом государственные расходы в странах с развивающейся промышленностью должны расти быстрее, чем объемы производства и национального дохода. Согласно его выводам тенденция роста государственных расходов сохранится в промышленных странах до тех пор, пока их развитие будет идти по восходящей. Его предсказания оказались во многом верными. Показатель доли государственных расходов в ВВП

¹ Буковецкий А. И. Краткий обзор преподавания финансовой науки и финансового права в Петербургском (Петроградском) университете в XIX — первой четверти XX в. // Вестн. СПбГУ. Сер. Экономика. 1993. Вып. 1. С. 105.

уже на протяжении почти двухсот лет растет в развитых странах мира. Действие закона Вагнера особенно показательно на примере США, о чем свидетельствует статистика государственных федеральных доходов и расходов этой страны за период 1901–2000 гг., приведенная в табл. 1.3.

Таблица 1.3

Государственные федеральные доходы и расходы США, 1901–2000 гг.

(млн долл.)

Годы	Всего			Бюджет			Внебюджетные фонды		
	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)
1901	588	525	63	588	525	63
1902	562	485	77	562	485	77
1903	562	517	45	562	517	45
1904	541	584	-43	541	584	-43
1905	544	567	-23	544	567	-23
1906	595	570	25	595	570	25
1907	666	579	87	666	579	87
1908	602	659	-57	602	659	-57
1909	604	694	-89	604	694	-89
1910	676	694	-18	676	694	-18
1911	702	691	11	702	691	11
1912	693	690	3	693	690	3
1913	714	715	-1	714	715	-1
1914	725	726	-1	725	726	-1
1915	683	746	-63	683	746	-63
1916	761	713	48	761	713	48
1917	1101	1954	-853	1101	1954	-853
1918	3645	12 677	-9032	3645	12 677	-9032
1919	5130	18 493	-13 363	5130	18 493	-13 363
1920	6649	6358	291	6649	6358	291
1921	5571	5062	509	5571	5062	509
1922	4026	3289	736	4026	3289	736
1923	3853	3140	713	3853	3140	713
1924	3871	2908	963	3871	2908	963
1925	3641	2924	717	3641	2924	717
1926	3795	2930	865	3795	2930	865
1927	4013	2857	1155	4013	2857	1155
1928	3900	2961	939	3900	2961	939
1929	3862	3127	734	3862	3127	734
1930	4058	3320	738	4058	3320	738

Продолжение табл. 1.3

Годы	Всего			Бюджет			Внебюджетные фонды		
	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)
1931	3116	3577	-462	3116	3577	-462
1932	1924	4659	-2735	1924	4659	-2735
1933	1997	4598	-2602	1997	4598	-2602
1934	2955	6541	-3586	2955	6541	-3586
1935	3609	6412	-2803	3609	6412	-2803
1936	3923	8228	-4304	3923	8228	-4304
1937	5387	7580	-2193	5122	7582	-2460	265	-2	267
1938	6751	6840	-89	6364	6850	-486	387	-10	397
1939	6295	9141	-2846	5792	9154	-3362	503	-13	516
1940	6548	9468	-2920	5998	9482	-3484	550	-14	564
1941	8712	13 653	-4941	8024	13 618	-5594	688	35	653
1942	14 634	35 137	-20 503	13 738	35 071	-21 333	896	66	830
1943	24 001	78 555	-54 554	22 871	78 466	-55 595	1130	89	1041
1944	43 747	91 304	-47 557	42 455	91 190	-48 735	1292	114	1178
1945	45 159	92 712	-47 553	43 849	92 569	-48 720	1310	143	1167
1946	39 296	55 232	-15 936	38 057	55 022	-16 964	1238	210	1028
1947	38 514	34 496	4018	37 055	34 193	2861	1459	303	1157
1948	41 560	29 764	11 796	39 944	29 396	10 548	1616	368	1248
1949	39 415	38 835	580	37 724	38 408	-684	1690	427	1263
1950	39 443	42 562	-3119	37 336	42 038	-4702	2106	524	1583
1951	51 616	45 514	6102	48 496	44 237	4259	3120	1277	1843
1952	66 167	67 686	-1519	62 573	65 956	-3383	3594	1730	1864
1953	69 608	76 101	-6493	65 511	73 771	-8259	4097	2330	1766
1954	69 701	70 855	-1154	65 112	67 943	-2831	4589	2912	1677
1955	65 451	68 444	-2993	60 370	64 461	-4091	5081	3983	1098
1956	74 587	70 640	3947	68 162	65 668	2494	6425	4972	1452
1957	79 990	76 578	3412	73 201	70 562	2639	6789	6016	773
1958	79 636	82 405	-2769	71 587	74 902	-3315	8049	7503	546
1959	79 249	92 098	-12 849	70 953	83 102	-12 149	8296	8996	-700
1960	92 492	92 191	301	81 851	81 341	510	10 641	10 850	-209
1961	94 388	97 723	-3335	82 279	86 046	-3766	12 109	11 677	431
1962	99 676	106 821	-7146	87 405	93 286	-5881	12 271	13 535	-1265
1963	106 560	111 316	-4756	92 385	96 352	-3966	14 175	14 964	-789
1964	112 613	118 528	-5915	96 248	102 794	-6546	16 366	15 734	632
1965	116 817	118 228	-1411	100 094	101 699	-1605	16 723	16 529	194
1966	130 835	134 532	-3698	111 749	114 817	-3068	19 085	19 715	-630
1967	148 822	157 464	-8643	124 420	137 040	-12 620	24 401	20 424	3978
1968	152 973	178 134	-25 161	128 056	155 798	-27 742	24 917	22 336	2581
1969	186 882	183 640	3242	157 928	158 436	-507	28 953	25 204	3749
1970	192 807	195 649	-2842	159 348	168 042	-8694	33 459	27 607	5852

Окончание табл. 1.3

Годы	Всего			Бюджет			Внебюджетные фонды		
	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)	Доходы	Расходы	Профицит (дефицит)
1971	187 139	210 172	-23 033	151 294	177 346	-26 052	35 845	32 826	3019
1972	207 309	230 681	-23 373	167 402	193 824	-26 423	39 907	36 857	3050
1973	230 799	245 707	-14 908	184 715	200 118	-15 403	46 084	45 589	495
1974	263 224	269 359	-6135	209 299	217 270	-7971	53 925	52 089	1836
1975	279 090	332 332	-53 242	216 633	271 892	-55 260	62 458	60 440	2018
1976	298 060	371 792	-73 732	231 671	302 183	-70 512	66 389	69 609	-3220
TQ	81 232	95 975	-14 744	63 216	76 555	-13 339	18 016	19 421	-1405
1977	355 559	409 218	-53 659	278 741	328 502	-49 760	76 817	80 716	-3899
1978	399 561	458 746	-59 185	314 169	369 089	-54 919	85 391	89 657	-4266
1979	463 302	504 028	-40 726	365 309	404 051	-38 742	97 994	99 978	-1984
1980	517 112	590 941	-73 830	403 903	476 613	-72 710	113 209	114 329	-1120
1981	599 272	678 241	-78 968	469 097	543 044	-73 948	130 176	135 196	-5020
1982	617 766	745 743	-127 977	474 299	594 339	-120 040	143 467	151 404	-7937
1983	600 562	808 364	-207 802	453 242	661 256	-208 014	147 320	147 108	212
1984	666 486	851 853	-185 367	500 411	686 040	-185 629	166 075	165 813	262
1985	734 088	946 396	-212 308	547 918	769 589	-221 671	186 171	176 807	9363
1986	769 215	990 430	-221 215	568 986	806 932	-237 946	200 228	183 498	16731
1987	854 353	1 004 082	-149 728	640 951	810 249	-169 298	213 402	193 832	19570
1988	909 303	1 064 455	-155 152	667 812	861 763	-193 951	241 491	202 691	38 800
1989	991 190	1 143 646	-152 456	727 525	932 735	-205 210	263 666	210 911	52 754
1990	1 031 969	1 253 165	-221 195	750 314	1 028 099	-277 786	281 656	225 065	56 590
1991	1 055 041	1 324 369	-269 328	761 157	1 082 682	-321 525	293 885	241 687	52 198
1992	1 091 279	1 381 655	-290 376	788 853	1 129 316	-340 463	302 426	252 339	50 087
1993	1 154 401	1 409 489	-255 087	842 467	1 142 902	-300 434	311 934	266 587	45 347
1994	1 258 627	1 461 877	-203 250	923 601	1 182 505	-258 904	335 026	279 372	55 654
1995	1 351 830	1 515 802	-163 972	1 000 751	1 227 138	-226 387	351 079	288 664	62 415
1996	1 453 062	1 560 535	-107 473	1 085 570	1 259 631	-174 061	367 492	300 904	66 588
1997	1 579 292	1 601 250	-21 958	1 187 302	1 290 624	-103 322	391 990	310 626	81 364
1998	1 721 798	1 652 585	69 213	1 305 999	1 335 981	-29 982	415 799	316 604	99 195
1999	1 827 454	1 701 891	125 563	1 382 986	1 381 113	1873	444 468	320 778	123 690
2000	2 025 218	1 788 773	236 445	1 544 634	1 458 008	86 626	480 584	330 765	149 819

Источник: <www.whitehouse.gov> (исполнительный офис президента США)

Приведенные выше статистические данные свидетельствуют как об абсолютном, так и относительном росте государственных расходов США на протяжении рассматриваемого периода. Следует отметить, что прирост доли государственных расходов происходит неравномерно. Наибольшие темпы прироста наблюдаются в периоды войн, депрессий, экономических кризисов. Примечательно, что после окончания критических для страны периодов объемы государственных расходов в США

к прежним докризисным уровням уже не возвращались. Рост государственных расходов в США давал дополнительный импульс развитию экономики и тем самым способствовал в дальнейшем росту доходов федерального бюджета и внебюджетных фондов, о чем наглядно свидетельствуют приведенные выше данные.

Труды Рау оказали большое влияние и на работы российских финансистов XIX в. Прежде всего речь идет о работах И. Я. Горлова, В. А. Лебедева, Л. В. Ходского, В. Т. Судейкина, М. А. Курчинского¹. Заметим, что Горлов и Лебедев слушали лекции Рау, а потому в их работах ощущается влияние немецкой школы финансистов.

Среди трудов российских финансистов, изданных в первой половине XIX в., Ходский отмечает прежде всего сочинения Н. И. Тургенева, (1789–1871) и И. Я. Горлова (см. библиографию). В работе Тургенева по существу, раскрыты и обоснованы принципы налогообложения Смита с учетом российской действительности. В частности, автор указал на необходимость сбалансированности интересов государства и налогоплательщиков, учета размера налогов с доходами плательщиков, на необходимость сокращения издержек по взиманию налогов, на обеспечение определенности налогов и т. д. По его мнению, «количество налога, время и образ платежа должны быть определены, известны платящему и не зависимы от власти собираателей», а «главное неудобство подушных налогов в том, что они не сообразуются с доходами каждого»; кроме того, доход правительства должен быть «сколь возможно менее обременительным для народа». Тургенев доказывал также, что чрезмерная величина платежей возбуждает желание избежать уплаты налога и ведет к дополнительным расходам на их взимание [Тургенев, с. 52, 138, 24].

Подобные же взгляды на систему налогообложения излагал и Горлов. Рассуждая о сравнительной тяжести обложения, он писал: «По богатству промышленности, образованности и многочисленности народа величина 25% может быть до бесконечности различной и потому иногда достаточной, иногда недостаточной для государственных издержек. Также богатый народ может жертвовать в некоторых обстоятельствах более четверти своего дохода без большого обременения, а бедный часто не может давать и четверти без совершенного расстройтва. Экономическое состояние разных сословий и государств так различны, что определение податей одним известным отношением к доходу решительно невозможно, если мы при этом определении будем иметь в виду не оскорбить начал права и финансов, не обременить народа и удовлетворить государственным потребностям. Величина податей, которые может нести народ или которые необходимы для государственного управления, невыразимы математически, каким-нибудь количеством, возможным и полезным для всех случаев и всякого времени» [Горлов, с. 234, 235].

¹ Основные вехи жизненного пути этих ученых, а также их вклад в развитие финансовой науки представлены в работе [Очерки по истории финансовой науки].

Расцвет российской финансовой науки приходился на последнюю четверть XIX — начало XX в. Среди российских финансистов того периода выделяются имена Н. Х. Бунге (1823—1895), И. И. Янжула (1846—1914), В. А. Лебедева (1833—1909), Л. В. Ходского (1854—1919) и И. Х. Озерова (1869—1942).

Бунге в своих многочисленных трудах (полный список его трудов, включая работы, им отредактированные и переведенные, составляет 1871 название) развивал идеи улучшения финансового положения страны с одновременным повышением благосостояния народа. В области налогообложения он ратовал за равномерное распределение налогового бремени. В период его пребывания в должности министра финансов России (1881—1886 гг.) им вводились новые налоги, затрагивающие преимущественно состоятельные слои общества, в частности введен налог с наследств, дополнительный раскладочный налог для обычных торгово-промышленных предприятий и дополнительный налог с прибылей акционерных и кредитных предприятий. Им впервые было введено обложение налогом денежных капиталов, включая акции железных дорог [Государственные финансы России, с. 276, 278]. Бунге ратовал за отмену подушной подати и установление подоходного налога, который тогда признавался наиболее справедливым и целесообразным способом обложения. Ему принадлежат и ряд идей по организации финансовых отношений в крупных компаниях, так, например, в записке, поданной Александру II от 20 сентября 1880 г. и озаглавленной «О финансовом положении России», он предлагал привлечение трудящихся к участию в прибылях акционерных компаний.

Янжул в своих работах по налогообложению отстаивал теорию «жертвы». Он писал: «Если государство всем народным богатством, всем своим достоянием обязано земле, природным силам, то и все жертвы, которые государство может требовать от народа, должны быть получены из того же источника». Подобный взгляд на налогообложение определил и его своеобразную трактовку сути налога. «Под именем налогов должно разуметь такие односторонние экономические пожертвования граждан или подданных, которые государство или иные общественные группы, в силу того, что они являются представителями общества, взимают легальным путем и законным способом из их частных имуществ для удовлетворения необходимых общественных потребностей и вызываемых ими издержек» [Янжул, с. 49, 197].

Первая научная работа Лебедева «О поземельном налоге» (СПб, 1868) была написана под непосредственным влиянием Рау; ему же принадлежит и первое в России сочинение по местным финансам — «Местные налоги. Опыт исследования теории и практики местного обложения» (СПб, 1886). В этой работе, несомненно, написанной под влиянием немецких финансистов социологического направления, Лебедев подробно и критически разобрал доводы теоретиков «за» и «против» земельной собственности. В 1882—1885 гг. был издан курс финансового

права в виде двух томов. В них были систематизированы финансовые учения, дан их сравнительный обзор, а также осуществлен обзор финансового законодательства важнейших государств того периода, а также русского финансового права.

Ученик Лебедева Л. В. Ходский по своим взглядам был левее своего учителя — им была осуществлена попытка переоценки многих вопросов финансовой науки того периода исходя из воззрений социологического направления в изучении финансовых проблем. В частности, он выступал против преобладания косвенных налогов в составе государственных доходов: «Необходимо, чтобы косвенные налоги не составляли главной основы финансовой системы страны, чтобы нормы обложения ими были не высоки и чтобы они не затрагивали предметов насущного потребления или предметов первой необходимости, а главное, чтобы вся финансовая система покоилась на фундаменте широкого привлечения конъюнктурных ценностей и доходов для покрытия нужд государственного хозяйства» [Ходский, 1913, с. 151].

Хотя И. Х. Озеров и являлся учеником Янжула, их взгляды на многие дискуссионные вопросы теории финансов того времени различались. Как уже было отмечено выше, это относилось как к предмету финансовой науки, так и к вопросу предмета налогообложения. Если Янжул был противником обложения капитала, то Озеров признавал допустимость подоходного обложения при разумности его тяжести для производства. Рассматривая вопросы эффективности функционирования налоговой системы, Озеров сформулировал закон дифференциации налоговой системы: «В известный момент развивающаяся количественно и качественно дифференциация национального дохода, как следствие возрастающего разделения труда, ведет с необходимостью ко всеобщей большей и большей специализации обложения и к усложнению налоговой системы, и потому можно говорить о законе дифференциации налоговой системы, но параллельно с этим совершается упрощение в управлении налогами, и некоторые мелкие налоги прирастают к другим, более крупным, и это несколько затемняет для постороннего наблюдателя упомянутый закон дифференциации. Налоговая система все более и более дифференцируется, чтобы лучше уловить доход во всех его проявлениях, и в этом лежит интерес фиска в дифференциации налоговой системы» [Озеров, с. 23].

Заметное влияние на становление и финансовой науки оказал маржинализм — неоклассическая школа в экономической науке. Один из видных представителей австрийской школы Э. Сакс в своей работе «Об основных началах теоретической финансовой экономики» (1887) осуществил попытку соединения чистой финансовой науки и финансового хозяйства на основе закона предельной полезности и прежде всего в части переложения налогов. Сакс считал, что финансовая наука должна стать точной наукой. Его предвидение нашло свое подтверждение

прежде всего в дальнейших прикладных исследованиях в области финансовых отношений.

К финансовой школе маргиналистов примыкал и профессор колумбийского университета Э. Селигман (1861—1939). Выходец из Германии, он прекрасно знал немецкую литературу 70—80-х гг. XIX в. Селигман занимался практически всеми направлениями финансовой науки того времени, начиная от вопросов поимущественного, подоходного, прогрессивного обложения, переложения налогов, классификации государственных доходов, государственного кредита, местных финансов. По вопросам переложения налогов свои суждения высказывали многие финансисты того периода. Заслуга Селигмана состоит в том, что он выделил условия, имеющие значение для решения практического вопроса о вероятности переложения того или иного налога. Суть проблемы переложения налога, по его мнению, состоит в определении уровня повышения цены на капитал, труд, предметы потребления в связи с введением того или иного налога либо изменением его ставки. Селигман выделил те условия, которые влияют на переложение налогов и позволяют определить, в какой мере он перераспределяется между производителем и потребителем, т. е. в какой мере налог будет (или не будет) включен в цену на труд, капитал, предметы потребления.

Итальянская финансовая школа второй половины XIX в. внесла свой вклад прежде всего в исследование предмета и содержание науки о финансах. Среди следователей выделяют имена Ф. Нитти и Л. Косса. Нитти расширил предмет финансовой науки, включив в него не только государственные, но и местные финансы. С содержательной точки зрения предмета финансовой науки он включает в него и учение о госрасходах, и о государственном кредите, и о бюджете. Нитти придерживался концепции правового государства, разработанной немецкими учеными во второй половине XIX в. Он определял государство как естественную форму социальной кооперации. Он полагал, что для человека невозможно никакое развитие без этой первоначальной и наиболее важной формы кооперации. Рост государственных расходов Нитти рассматривал как закономерность, обусловленную прежде всего ростом военных расходов, а также прогрессом и общественной солидарностью, выражающейся в содержании больниц, благотворительных учреждений и т. п. Он считал, что теория государственного невмешательства давно отжила свой век, а общественные классы борются между собой из-за стремления заставить государство служить определенным целям и задачам исходя из своих интересов [Нитти, с. 18, 60].

Косса к предмету финансовой науки относил и финансовую политику. Он писал: «Хотя наука о финансах исследует причины и следствия финансовых явлений (например, налогов и займов), но главная цель ее состоит в том, чтобы указать управляющие принципы хорошего государственного хозяйства. Финансовая наука представляет отрасль политики, понятной в самом широком его знании, а именно в смысле

теории управления: вот почему финансовую науку и называют также финансовой политикой» [Косса, с. 3]. Другими словами, можно говорить о том, что Косса рассматривал финансовые теории как основу финансовой политики государства.

К концу XIX в. отношение к государственным расходам в финансовой науке кардинально меняется. Если в 60-х гг. государственным расходам отводилась второстепенная роль в области финансовых исследований, то в конце XIX в. уже высказываются суждения о приоритете государственных расходов в финансовом хозяйстве страны над государственными доходами. Так, А. И. Буковецкий пишет: «Как индивидуальное частное хозяйство, финансовое хозяйство имеет расходы и доходы. Но в финансовом хозяйстве не доходы, а расходы имеют решающее значение. Частное хозяйство не может истратить больше, чем у него будет доходов. Финансовое хозяйство в случаях необходимости может увеличить свои доходы путем изъятия необходимых средств у частных хозяйств» [Буковецкий, с. 15]. И эта необходимость возникала все чаще и чаще, особенно в XX в. ввиду недостаточности действия рыночных механизмов для обеспечения устойчивого развития государства. Попытки средств обеспечения стабильности привели к переосмыслению роли и места государства в экономической системе. Наиболее приемлемые с практической точки зрения решения были предложены английским экономистом Д. М. Кейнсом (1883—1946), который для стимулирования спроса рекомендовал использовать механизмы бюджетной и денежно-кредитной политики.

Возникшая под воздействием экономического кризиса (1929—1933 гг.) теория Дж. Кейнса исходила из невозможности автоматического достижения равновесного состояния экономики из-за высокой степени неопределенности хозяйственных систем промышленных стран, из-за неравномерного распределения богатства, несовпадения условий сбережения и инвестирования и т. п. Кейнс считал, что главной задачей экономической политики государства является управление совокупным спросом, а государственный бюджет им рассматривался как стабилизирующий фактор воспроизводства. В зависимости от конкретных экономических условий государство должно поддерживать необходимый ему баланс между накопленным и действительно применяемым в производстве капиталом.

Теория Кейнса отвергала догмат сбалансированного бюджета и рекомендовала использовать бюджетные дефициты для стимулирования экономики. Согласно его теории в условиях кризиса или депрессии государство должно сокращать налоги и увеличивать расходы государственного бюджета, допуская бюджетный дефицит и, таким образом, усиливая дополнительный спрос вялой экономики. Рецепты Кейнса неоднократно использовались администрацией американских президентов. Так, например, администрация Дж. Буша-младшего, ратуя за свободный рынок на словах и невмешательство государства в экономику

в кризисный период начала 2008 г., приняла решение об увеличении расходов государственного бюджета для поддержания спроса в экономике.

Важное место в теории Кейнса принадлежит идее поддержания государством должной ставки ссудного процента, которая стимулировала бы инвестиции и сбережения. Он писал: «Норма процента не приспособляется автоматически к уровню, наиболее отвечающему общественной пользе, а постоянно стремится подняться слишком высоко, и мудрое правительство должно заботиться о том, чтобы снизить ее, опираясь на законы и обычаи и даже взывая к морали» [Кейнс, с. 425]. Достичь необходимой нормы процента, по его мнению, можно, используя внутренние средства денежно-кредитной и фискальной политики.

Кризис рыночной экономики на основе кейнсианских рецептов государственного регулирования, который в полной мере проявился в 70-е гг. прежде всего в США и Великобритании, привел к активным поискам новых рецептов оздоровления экономики. На смену теории «экономики спроса» пришла новая теория «экономики предложения», отражающая, главным образом, монетаристские взгляды и неоклассические подходы. Ее рождение было бы невозможным без исследований М. Фридмана в области жизненного цикла и концепции о постоянном доходе. Среди авторов теории экономики предложения прежде всего выделяют таких экономистов, как Р. Холл, Г. Талок, Й. Броузон, М. Ротбот, А. Лаффер. Последний был одним из главных стратегов претворения теории экономики предложения в жизнь вместе с заместителем министра финансов США Н. Туром и помощником министра финансов П. Робертсом.

Основным средством проведения политики новой доктрины стали такие финансовые рычаги, как налоги, расходы, государственный кредит. В частности, предусматривалось сокращение налогов, сокращение государственных расходов, уменьшение количества денег в обращении с помощью политики в области государственного кредита. Авторы новой концепции исходили из постулата о необходимости того, чтобы предложение опережало спрос, а одним из важнейших факторов стимулирования предложения служит уменьшение налогов. Лаффер с помощью «налоговой кривой» пытался доказать, что увеличение налогов в США отрицательно воздействует на накопление и инвестиции. Далее, учитывая, что между инфляцией и ростом государственных расходов существует тесная связь, сторонники новой доктрины утверждали, что рост бюджетного дефицита влечет за собой монетаризацию государственного долга и соответственно ведет к инфляции. Поэтому сокращение государственных расходов рассматривалось как способ борьбы с инфляцией. Кроме того, ими предлагалось осуществлять контроль за ростом массы денег в обращении посредством политики высокого процента, что также, по их мнению, должно способствовать снижению инфляции. Сторонники теории экономики предложения отрицательно от-

носились к механизму бюджетного перераспределения доходов как способ подавления инфляции, а в качестве фактора роста безработицы они рассматривали систему социального обеспечения.

Новая экономическая доктрина была принята в качестве официальной администрацией президента США Р. Рейгана в 1981 г. Однако период его президентства характеризуется самыми большими дефицитами федерального бюджета, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 2. Следует признать, что смена доктрин экономики спроса на экономику предложения внесла определенный вклад в разработку экономической теории. В то же время попытка реализации этой доктрины на практике не позволила решить многие долгосрочные проблемы. В частности, по-прежнему сохранялось циклическое развитие экономики, не удалось сократить безработицу, более того, она выросла, а инфляция в среднем осталась на прежнем уровне. При этом показатели производительности труда и накоплений ухудшились.

Приход к власти в 1992 г. Б. Клинтона означал отход от отдельных постулатов экономики предложения. Прежде всего это коснулось налогов на доходы наиболее обеспеченных граждан. Эти налоги были повышены, с одновременным предоставлением ряда налоговых льгот семьям со средними и низкими доходами. Администрация Клинтона умело использовала финансовые рычаги, которые рекомендовали как сторонники доктрины экономики предложения, так и сторонники доктрины экономики спроса, и, безусловно, добилась впечатляющих результатов в обеспечении экономического роста, роста благосостояния населения, уровня инфляции и безработицы, в достижении огромного профицита федерального бюджета.

Несмотря на принципиальные различия между современными экономическими школами по многим вопросам государственного регулирования, все они признают факт существования смешанных экономик, в рамках которых важное место занимает экономика общественного сектора, находящаяся непосредственно в управлении государства. Центральным звеном экономики общественного сектора выступают государственные финансы. В рамках экономики общественного сектора государство рассматривается как один из субъектов экономической деятельности, который поставляет обществу конкретные экономические блага. Особенностью государства как субъекта рыночного хозяйства является его право принуждения в рамках и на основе закона.

В теории экономики общественного сектора взгляды на назначение (предназначение) отдельных финансовых рычагов государства, на их роль в решении тех или иных задач общества отличаются от взглядов представителей классической финансовой школы. Так, например, в экономике общественного сектора налоги рассматриваются через призму формы затрат на производство и представления определенных общественных благ государством своим гражданам, а не как способ мобилизации средств на содержание надэкономических структур. При этом целе-

сообразность государственных расходов должна обосновываться, как правило, в рамках программного подхода, предполагающего анализ альтернативных вариантов достижения поставленных целей. Решение проблемы рациональности, эффективности использования общественных средств потребовало и новых подходов к формированию бюджетов, к организации всего бюджетного процесса.

Указанные подходы к организации государственных финансов в рамках теории экономики общественного сектора начали активно осваиваться в конце XX в. в ряде стран Запада, а в начале XXI в. и в России. Прежде всего это нашло свое отражение в подходах к формированию и исполнению государственных бюджетов как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ. Данный подход получил в отечественной литературе название «Бюджетирование, ориентированное на результат» (БОР).

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: финансы, публичные финансы, финансы организаций, финансы домохозяйств, централизованные финансы, децентрализованные финансы, функции финансов, финансовая система, финансовые продукты, целевые и бюджетные фонды, внебюджетные фонды, государственный и муниципальный кредит, финансовая политика, бюджетная политика, налоговая политика, инвестиционная политика, таможенная политика.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем отличия финансовых отношений от других видов денежных отношений?
2. В чем состоит отличие публичных финансов от финансов предприятий и финансов домохозяйств?
3. Какие существуют источники финансовых ресурсов государства, хозяйствующих субъектов, домохозяйств?
4. Раскройте социально-экономическую сущность финансов.
5. Какие функции выполняют финансы?
6. В чем состоят различия в подходах к определению понятия «финансовая система»?
7. Какие критерии используются для классификации финансов?
8. Раскройте роль и значение финансовых посредников для экономики страны.
9. В чем состоит назначение централизованных финансов?
10. Какие факторы предопределяют организацию централизованных финансов?
11. Для каких целей создаются целевые бюджетные и внебюджетные фонды?

12. В чем отличие государственного кредита от классических финансовых категорий?
13. Раскройте формы осуществления государственных и муниципальных займов.
14. Сформулируйте подходы к определению понятия «финансовая политика».
15. В чем состоит различие понятий «государственная финансовая политика» и «финансовая политика государственных органов»?
16. Сформулируйте цели финансовой политики на уровне предприятия.
17. Каковы особенности финансовой политики государственной власти России в 90-е гг. XX столетия?
18. Какова взаимосвязь бюджетной, налоговой, инвестиционной и таможенной политик?

Глава 2

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности управления финансами;
- об основных инструментах управления финансами;
- об органах управления финансами;
- о сущности финансового планирования и прогнозирования;
- о содержании различных типов финансовых планов;
- о финансовом разделе бизнес-плана;
- о сущности финансового контроля;
- о формах финансового контроля;
- об органах финансового контроля.

2.1. Сущность и органы управления финансами

Процесс перераспределения финансовых ресурсов между различными субъектами финансовой системы и внутри них всегда направлен на достижение определенных целей, поэтому он не может осуществляться стихийно и соответственно предполагает организацию некоторой схемы управления. Существуют разные определения термина «управление». В наиболее общем виде управление представляет собой целенаправленное формирование процесса какой-либо деятельности или целенаправленное влияние (воздействие) субъекта управления на объект управления.

В качестве объектов управления финансами выступают различные виды финансовых отношений, в том числе специфических, которые предопределяются социальным строем государства (например, процессы перераспределения государственной, а также негосударственной собственности), раскладом политических сил в стране и другими факторами, влияющими на перераспределительные процессы. В качестве субъектов управления в государственных, муниципальных финансах, в финансах хозяйствующих субъектов выступают специальные службы (органы, подразделения), называемые финансовым аппаратом, а субъектами управления финансами домохозяйств выступают сами домохозяйства.

Взаимоотношения государства в области финансовых отношений с хозяйствующими субъектами и домохозяйствами опосредуются прежде всего через налоговую систему, регламентацию кредитных отношений, регулирование финансового рынка, систему государственной поддержки, систему пенсионного обеспечения, механизм регулирования доходов работающего населения и т. п. Другими словами, эти взаимоотношения перераспределения национального дохода носят опосредованный (косвенный) характер.

К косвенным методам государственного регулирования финансов также относятся: 1) формирование и поддержание конкурентной среды в экономике и ограничение монополизации рынка; 2) государственное регулирование цен естественных монополистов; 3) защита контрактных отношений между субъектами рынка, обеспечивающая стабильное функционирование расчетно-платежных отношений в финансовой сфере; 4) проведение эффективной таможенной политики; 5) содействие развитию страхового дела и страхования предпринимательских рисков; 6) содействие развитию рынка капитала.

Наряду с косвенными методами регулирования финансов государство использует и методы прямого административного воздействия на финансовую деятельность хозяйствующих субъектов посредством: 1) лицензирования предпринимательской деятельности, установления квот на производство некоторых товаров, установления предельных цен по ограниченной номенклатуре товаров и услуг; 2) финансового дотирования и субсидирования производства и реализации отдельных видов товаров и услуг; 3) применения государственной монополии и акцизного налогообложения на отдельные виды товаров; 4) проведения системы мер социальных гарантий и финансовой защиты, прежде всего в отношении малообеспеченных слоев населения; 5) установления льгот по налогам и различным платежам в бюджет и внебюджетные фонды для конкретных налогоплательщиков; 6) применения финансовых санкций в отношении нарушителей финансовой дисциплины.

Непосредственное государственное управление финансами осуществляется лишь в отношении государственных финансов. В России, как и во всех экономически развитых странах, управление государственными финансами регулируется финансовым законодательством через высшие законодательные органы. Это относится к утверждению государственного бюджета и отчета о его исполнении, введению или отмене отдельных видов налогов, утверждению предельного размера государственного долга и т. д.

Управление государственными финансами имеет целью обеспечение: а) относительного баланса интересов экономических институтов государства, юридических и физических лиц; б) бездефицитного государственного бюджета; в) устойчивости национальной валюты как основополагающего элемента в финансовых отношениях. В качестве инструментов управления финансами выступают планирование, контроль, организация и информационное обеспечение.

Планирование включает в себя различные фазы: определение целей, анализ проблем, прогнозирование, поиск альтернатив, оценка принятых решений. За планированием, как правило, следует следующий этап, связанный с выполнением планов и соответственно *контролем* их исполнения, который предполагает установление расхождений между планом и фактом и установление причин этих расхождений. Результаты контроля и анализа дают информацию для последующего процесса

планирования. Задача *организации* состоит в обеспечении достижения цели посредством использования специальных организационных моделей. Если планирование и контроль являются процессами, связанными с переработкой информации, то организация занимается структурированием информационных связей. *Информационное обеспечение*, включающее в себя переработку, учет, анализ и прогноз информации, представляет собой связующее звено между планированием, контролем и организацией.

Общее управление финансами осуществляют высшие органы власти и управления. В зависимости от государственного устройства высшими законодательными органами выступают различные образования. Так, в США — это Конгресс, в Великобритании — Парламент, в Германии — Бундестаг, во Франции — Национальное собрание, в России — Федеральное Собрание РФ. В управлении финансами, как правило, принимают участие различные органы исполнительной власти. В США к этим органам относятся Министерство финансов, административно-бюджетное управление при Президенте. Кроме того, управление исполнением бюджета осуществляется наряду с Министерством финансов, Таможенной службой, Бюро по алкогольным напиткам, табачным изделиям и огнестрельному оружию. В Великобритании главным исполнительным органом управления выступает Казначейство. Оно не только руководит разработкой и исполнением государственного бюджета, но и осуществляет контроль за расходованием средств государственными предприятиями. В исполнении бюджета участвует Управление таможенных пошлин и акцизов, которое осуществляет сбор таможенных пошлин и акцизов. В Германии главным органом управления финансами исполнительной власти выступает Министерство финансов. Оно составляет проект бюджета, осуществляет кассовое обслуживание бюджета, контроль за его исполнением, регулирует межбюджетные отношения и т. п. Во Франции управление финансами осуществляет Министерство экономики, финансов и бюджета. В его функции входят не только разработка государственного бюджета и контроль за его исполнением, но и сбор налогов и пошлин.

В Российской Федерации главными властными структурами по управлению финансами являются Федеральное Собрание РФ, Президент и Правительство РФ. Именно эти органы принимают окончательное решение при утверждении федерального бюджета и отчета о его исполнении. На *общегосударственном уровне* аппарат управления финансовой системой включает следующие основные органы: 1) профильные Комитеты по бюджету, налогам, банкам и финансам Государственной Думы и Совета Федерации; Счетная палата РФ; 2) Министерство финансов РФ и его органы на местах; 3) Центральный банк РФ; 4) Министерство экономического развития и торговли РФ; 5) Федеральная служба по финансовым рынкам; 6) исполнительные дирекции внебюджетных фондов социального назначения.

Главным органом, осуществляющим текущее управление государственными финансами, является Министерство финансов РФ. Организационная структура Министерства финансов РФ периодически изменяется. В соответствии с Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» в состав министерства включены 11 департаментов: административный; бюджетной политики; бюджетной политики в отраслях экономики и социальной сферы; бюджетной политики в сфере государственной военной и правоохранительной службы и государственного оборонного заказа; межбюджетных отношений; международных финансовых отношений; государственного долга и государственных финансовых активов; налоговой и таможенно-тарифной политики; регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности и бухгалтерского учета; Федеральное казначейство; финансовой политики; правовой.

Функции и полномочия Министерства финансов РФ определены в Положении о Министерстве финансов РФ, которое было утверждено постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 329. Основной функцией министерства является нормативно-правовое регулирование в сфере бюджетной, налоговой, страховой, валютной, банковской деятельности, государственного долга, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, производства, переработки и обращения драгоценных металлов и драгоценных камней, таможенных платежей, включая определение таможенной стоимости товаров и транспортных средств, инвестирования средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии, организации и проведения лотерей, производства и оборота защищенной полиграфической продукции, финансового обеспечения государственной службы, противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

Соответственно определены и задачи Министерства финансов РФ: 1) разработка среднесрочного финансового плана и проекта федерального бюджета; 2) прогнозирование и кассовое планирование исполнения, а также исполнение федерального бюджета; 3) составление отчета об исполнении федерального бюджета и консолидированного бюджета РФ; 4) совершенствование методов бюджетного планирования и бюджетного финансирования; 5) финансовый контроль и надзор в финансово-бюджетной сфере; 6) управление государственным долгом РФ; 7) осуществление функций эмитента государственных ценных бумаг РФ.

На уровне хозяйствующего субъекта организационная структура управления финансами определяется его высшим руководством и зависит прежде всего от размеров предприятия и видов его деятельности. Крупные компании соответственно имеют хорошо структурированный многочисленный штат финансового управления. Как правило, главный менеджер по финансам в этих компаниях является и вице-президентом.

Главный финансовый менеджер определяет важнейшие вопросы развития компании, связанные с капитальными вложениями, ценообразованием, политикой выплаты заработной платы, дивидендной политикой, обоснованием и реализацией политики финансирования и др.

В небольших предприятиях функции финансового менеджера, как правило, выполняет главный бухгалтер, которого иногда называют финансовым директором. Функции и задачи финансового менеджера многогранны. Главной его задачей являются поиск и нахождение путей эффективного решения финансовых проблем, связанных как с обеспечением платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде, так и с наиболее выгодным вложением временно свободных денежных средств.

2.2. Финансовое планирование и прогнозирование

Одним из инструментов управления финансами выступает планирование. Можно выделить ряд признаков, характеризующих эту деятельность: а) регламентированность (упорядоченный процесс); б) связь с обработкой информации; в) направленность на достижение определенных целей; г) временной характер.

Под планированием понимается процесс разработки и принятия целевых установок количественного и качественного характера и определение путей наиболее эффективного их достижения [Ковалев, 1999, с. 278]. Результатом планирования является план либо совокупность (система) планов. План представляет собой результат упорядоченного процесса, в котором определены параметры для достижения целей в будущем. Планирование выступает в качестве действенного инструмента достижения поставленных целей посредством принятия согласованных мер в меняющейся внешней и внутренней среде. Высшая цель планирования состоит в своевременном выявлении средств и альтернатив, которые снижали бы риск принятия ошибочных решений.

2.2.1. Планирование в системе публичных финансов

Финансовое планирование представляет собой заключительный этап в системе народно-хозяйственного планирования. Относительная обособленность отдельных звеньев финансовой системы предполагает разработку комплекса финансовых планов для каждого звена, каждого субъекта финансовой системы. Главным объектом финансового планирования выступают финансовые ресурсы, перераспределяемые между отдельными субъектами финансовой системы. Движение финансовых ресурсов закрепляется в соответствующих планах, которые образуют единую систему финансового планирования. Центральное место в системе финансовых планов принадлежит **бюджетам** (федеральному, субъектов РФ, органов местного самоуправления), в которых находят

количественное выражение форма образования и расходования фондов денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Подходы к разработке бюджетов в 90-е гг. XX в. претерпели существенные изменения. Принципиальными являются два момента: 1) переход к среднесрочному составлению бюджетов (как правило, на три, пять лет); 2) переход от планирования финансовых ресурсов к планированию результатов финансирования. Так, в Австралии, Испании, Швеции среднесрочное планирование охватывает три года, в США, Германии бюджетные проектировки рассчитываются на пятилетний срок. К основным инструментам составления бюджета относятся среднесрочный финансовый план, сводный финансовый баланс и бюджетная программа.

В мировой практике отсутствуют единые подходы к установлению правового статуса бюджетных параметров на среднесрочную перспективу. В Германии, Испании, Канаде, Австралии и ряде других стран среднесрочные финансовые планы составляются по укрупненным показателям и представляются органами исполнительной власти законодательным органам только в справочно-аналитических целях. В других странах, например в США, утверждаются отдельные показатели, относящиеся к среднесрочному финансовому планированию на каждый год пятилетнего плана. В первую очередь это относится к показателям доходов, расходов (в том числе на оборону) и дефицита или профицита бюджета. В Швеции параметры среднесрочного финансового плана утверждаются законодательно вместе с годовым бюджетом.

Принятие многолетних бюджетов само по себе не гарантирует преемственности и стабильности проводимой бюджетной политики, если сложившиеся экономические условия не позволяют с достаточной степенью надежности прогнозировать параметры развития. Вместе с тем составление и утверждение многолетних бюджетов создают условия для принятия стратегических управленческих решений и их реализации, дают возможность для более равномерного использования бюджетных средств и, что не менее важно, развития самостоятельности субъектов бюджетного планирования. К преимуществам утверждения параметров бюджета на трехлетний период можно также отнести возможность более полной реализации выбранных направлений бюджетной политики, мер государственной поддержки экономики и социальной сферы, а также повышение ответственности финансовых органов власти за выполнение возложенных на них функций.

Многие недостатки бюджетного планирования предыдущих лет были связаны во многом с объективными условиями, к которым относятся, в частности, недостаточная надежность макроэкономического прогнозирования, частые и непредсказуемые изменения налогового законодательства, зависимость доходов федерального бюджета от внешнеэкономических факторов, а расходов — от проводимых структурных реформ.

Наряду с бюджетами на федеральном уровне, уровне субъектов федерации, органов местного самоуправления могут формироваться и формируются внебюджетные фонды. Движение денежных средств в этих фондах отражается соответственно в **сметах доходов и расходов**. Эти сметы представляют собой не что иное, как финансовые планы внебюджетных фондов.

На общегосударственном и территориальном уровнях в систему финансового планирования включаются разработка и реализация перспективных финансовых планов, финансовых балансов, а также балансов движения доходов и расходов населения.

Балансы финансовых ресурсов представляют собой совокупность всех предполагаемых доходов и расходов Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов на определенной территории. **Сводный финансовый баланс** государства разрабатывается в Министерстве экономического развития и торговли РФ. Он позволяет увязать материальные и финансовые пропорции в народном хозяйстве, скоординировать показатели всех звеньев финансово-кредитной системы, определить источники финансирования мероприятий, определенных в прогнозе экономического и социального развития государства; выявить резервы дополнительных финансовых ресурсов, произвести прогнозные финансовые расчеты и скорректировать направления финансовой политики.

Сводный финансовый баланс обеспечивает последовательное отражение процесса формирования финансовых ресурсов и их использования, а также годовые обороты финансовых ресурсов. Разработка этого документа на федеральном уровне позволяет решать следующие аналитические и прогнозные задачи в процессе выработки государственной политики: 1) определение состава и структуры финансовых ресурсов в целом по экономике и ее институциональным секторам; 2) анализ причин дефицита или профицита финансовых ресурсов в целом по экономике и ее институциональным секторам; 3) анализ взаимосвязи процессов формирования, распределения (перераспределения) и использования финансовых ресурсов как по институциональным секторам внутренней экономики, так и между национальной экономикой и остальным миром; 4) обеспечение сбалансированности бюджетной системы; 5) обеспечение стабильности бюджетной политики посредством оценки возможностей государства финансировать принятые и принимаемые расходные обязательства.

В балансе денежных доходов и расходов населения отражается движение денежных ресурсов населения в наличной и безналичной форме. Денежные доходы населения формируются из трех источников: 1) заработная плата и надбавки к заработной плате, премии, средства на командировочные расходы, выплаты социального характера, осуществляемые работодателем наемным работникам; 2) доходы от предпринимательской деятельности, участия в прибылях предприятий, операции

с личным имуществом и доходы от кредитно-финансовых операций; 3) социальные трансферты (государственные пенсии, пособия, стипендии и т. п.). Расходы подразделяются на: а) потребительские расходы; б) налоги, другие обязательные платежи и добровольные взносы; в) денежные накопления и сбережения. Баланс денежных доходов и расходов населения используется для планирования наличного денежного оборота, розничного товарооборота, налоговых поступлений, кредитных ресурсов. Он составляется как на федеральном, так и на региональном уровнях. На федеральном уровне он разрабатывается Министерством экономического развития и торговли РФ с участием Министерства финансов РФ, Центрального банка РФ и других финансовых органов.

Перспективное финансовое планирование осуществляется в целях обеспечения координации экономического и социального развития и финансовой политики, а также комплексного прогнозирования финансовых последствий разрабатываемых реформ, программ, законов, отслеживания долгосрочных негативных тенденций и своевременного принятия соответствующих мер. Такое планирование обеспечивает взаимосвязь между политическими, управленческими и экономическими целями государства, которые носят долгосрочный характер. В рамках годового финансового планирования установить эти связи практически невозможно.

Разработка и реализация перспективного (среднесрочного) финансового плана возможны лишь на основе системного подхода к формированию целей государственной политики и анализу факторов ее развития. При отсутствии четко сформулированных и количественно измеряемых комплексных ориентиров развития возникает множество трудно разрешаемых проблем, связанных с обеспечением координации планов развития отраслей и территорий, обеспечения единства процесса государственного управления и т. п. Переход к среднесрочному финансовому планированию, в рамках которого бюджетный цикл начинается с анализа ранее принятых основных параметров среднесрочного финансового плана на соответствующий год, анализа изменения внешних факторов и условий, обоснования изменений, вносимых в основные бюджетные показатели планируемого периода, а также корректировки или разработки бюджетных проектировок на последующие годы прогнозного периода, состоялся и в России. Постановлением Правительства РФ от 6 марта 2005 г. № 118 принято Положение о разработке перспективного финансового плана Российской Федерации и проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год. Развитие среднесрочного финансового планирования в России за указанный период прошло два ключевых этапа — утверждение с 2006 г. Правительством РФ перспективного финансового плана Российской Федерации, а затем составление и утверждение федерального бюджета на трехлетний период. Перспективный финансовый план и проект федерального бюджета разрабатываются в соответствии с Бюджетным ко-

дексом РФ, бюджетной политикой, определяемой в ежегодном послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ, программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, утверждаемой Правительством РФ.

При формировании перспективного финансового плана и проекта федерального бюджета Правительство РФ одобряет: а) основные направления налоговой, таможенной и долговой политики в плановом периоде, сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, прогноз социально-экономического развития страны на очередной год; б) основные показатели перспективного финансового плана и перспективный финансовый план; в) основные характеристики проекта федерального бюджета и распределение расходов федерального бюджета на очередной год в соответствии с функциональной классификацией расходов бюджетов РФ;

При формировании перспективного финансового плана и проекта федерального бюджета Министерство финансов РФ: а) разрабатывает основные направления налоговой и долговой политики, а также предложения по основным направлениям таможенной политики (в части, касающейся определения порядка контроля таможенной стоимости товаров и транспортных средств); б) разрабатывает основные показатели перспективного финансового плана, проект перспективного финансового плана, проект федерального бюджета; в) разрабатывает основные характеристики проекта федерального бюджета, распределение расходов федерального бюджета в соответствии с функциональной классификацией расходов бюджетов РФ; г) доводит до субъектов бюджетного планирования предельные объемы их бюджетов на плановый период и бюджетные проектировки на очередной год (включая распределенные Министерством экономического развития и торговли РФ (Минэкономразвития РФ) предельные объемы расходов инвестиционного характера).

При формировании перспективного финансового плана и проекта федерального бюджета Минэкономразвития РФ: а) разрабатывает основные направления таможенной политики (в части, касающейся определения порядка контроля таможенной стоимости товаров и транспортных средств, совместно с Министерством финансов РФ); б) разрабатывает сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития страны на среднесрочную перспективу, прогноз социально-экономического развития на очередной год, сводный финансовый баланс РФ; в) определяет совместно с Министерством финансов РФ состав расходов инвестиционного характера; г) разрабатывает и представляет в Бюджетную комиссию предложения по распределению предельного объема расходов инвестиционного характера по субъектам бюджетного планирования, главным распорядителям средств федерального бюджета; д) формирует перечень федеральных целевых программ, обеспечивает методологическое руководство разработкой

федеральных целевых программ, согласовывает объемы их финансирования в очередном году и плановом периоде; е) разрабатывает в установленном порядке проект федеральной адресной инвестиционной программы, формирует проект перечня строек и объектов для федеральных государственных нужд, согласовывает предложения субъектов бюджетного планирования по определению объемов расходов по стройкам и объектам, включенным в указанный перечень.

Перспективный финансовый план разрабатывается исходя из необходимости создания условий для обеспечения сбалансированности и устойчивости бюджетной системы РФ и федерального бюджета, макроэкономической стабильности, предсказуемости и преемственности бюджетной, налоговой, таможенной, долговой и денежно-кредитной политики, исполнения действующих и принимаемых обязательств Российской Федерации. Перспективный финансовый план разрабатывается в три этапа.

На *первом* этапе разрабатываются и одобряются основные направления налоговой и таможенной политики, основные показатели сводного финансового баланса РФ, а также сценарные условия, включая основные макроэкономические показатели, параметры и приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу.

Основные направления налоговой политики разрабатываются Министерством финансов РФ, основные направления таможенной политики — Министерством экономического развития и торговли РФ (в части, касающейся определения порядка контроля таможенной стоимости товаров и транспортных средств, совместно с Министерством финансов РФ). Основные направления налоговой и таможенной политики рассматриваются Бюджетной комиссией и одобряются Правительством РФ.

Сценарные условия содержат ожидаемые в текущем году и прогнозируемые на плановый период значения следующих показателей: а) цена на нефть сырую марки «Юралс»; б) объем, темпы роста и структура используемого и произведенного валового внутреннего продукта; в) темпы роста базовых отраслей экономики; г) прогноз инфляции, в том числе прогноз базовой инфляции, прогноз роста цен на товары, прогноз роста цен и тарифов на платные услуги, прогноз цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий; д) объемы производства продукции (товаров, работ, услуг) по перечню, согласованному с Министерством финансов РФ; е) величина амортизации; ж) среднегодовая стоимость амортизируемого имущества; з) оборот розничной торговли; и) платные услуги, оказываемые населению; к) численность занятых в экономике; л) инвестиции в основной капитал с указанием всех источников финансирования, в том числе инвестиции за счет средств федерального бюджета, прямые иностранные инвестиции; м) фонд заработной платы; н) величина прожиточного минимума в расчете на душу на-

селения и по основным социально-демографическим группам населения; о) прибыль организаций для целей бухгалтерского учета; п) амортизация для целей налогообложения; р) объем экспорта и импорта, в том числе экспорт и импорт нефти, нефтепродуктов и газа; с) курс рубля к доллару США и евро; т) другие показатели по согласованному с Министерством финансов РФ перечню.

Сценарные условия разрабатываются, как правило, в двух вариантах (ожидаемом и базовом) исходя из прогнозируемого и базового уровня цены на нефть. Сценарные условия разрабатываются Министерством экономического развития и торговли РФ, рассматриваются Бюджетной комиссией и одобряются Правительством РФ. Представляемые в Правительство РФ Министерством экономического развития и торговли РФ сценарные условия должны соответствовать проекту сценарных условий, с учетом которого осуществлялась разработка основных направлений налоговой и таможенной политики и основных показателей перспективного финансового плана, рассмотренных и согласованных Бюджетной комиссией.

На *втором* этапе разрабатываются и утверждаются основные показатели перспективного финансового плана, а также основные направления долговой политики. Основные показатели перспективного финансового плана разрабатываются с целью определения общего объема финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на исполнение расходных обязательств Российской Федерации в плановом периоде при заданных сценарных условиях. Делается не менее чем два варианта расчета. В составе перспективного финансового плана в качестве самостоятельного раздела представлены основные параметры федерального бюджета. Состав показателей данного раздела приведен в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Перспективный финансовый план Российской Федерации

на ____ - ____ годы

Основные параметры бюджетной системы Российской Федерации

(млрд руб.)

Показатель	Отчетный год	Текущий	Плановый период		
			1-й год	2-й год	3-й год
Федеральный бюджет					
Доходы					
Расходы – всего					
в том числе межбюджетные трансферты					
из них:					
бюджетам других уровней					
государственным внебюджетным фондам					
Профицит (+), дефицит (-)					

Продолжение табл. 2.1

Показатель	Отчет- ный год	Теку- щий	Плановый период		
			1-й год	2-й год	3-й год
Фонд будущих поколений					
Средства на начало года					
Поступления					
Использование (включая долгосрочное погашение внешнего долга РФ)					
Средства на конец года					
Пенсионный фонд Российской Федерации					
Доходы без межбюджетных трансфертов из федерального бюджета					
Доходы с учетом межбюджетных трансфертов из федерального бюджета					
Расходы					
Профицит (+), дефицит (-)					
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования					
Доходы без межбюджетных трансфертов из федерального бюджета					
Доходы с учетом межбюджетных трансфертов из федерального бюджета					
Расходы – всего					
в том числе межбюджетные трансферты территориальным фондам обязательного медицинского страхования					
Профицит (+), дефицит (-)					
Фонд социального страхования Российской Федерации					
Доходы без межбюджетных трансфертов из федерального бюджета					
Доходы с учетом межбюджетных трансфертов из федерального бюджета					
Расходы					
Профицит (+), дефицит (-)					
Государственный долг Российской Федерации					
На начало года – всего					
в том числе:					
внешний					
внутренний					
На конец года – всего					
в том числе:					
внешний					

Окончание табл. 2.1

Показатель	Отчет- ный год	Теку- щий	Плановый период		
			1-й год	2-й год	3-й год
внутренний					
Справочно:					
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и территориальные государственные внебюджетные фонды					
Доходы без межбюджетных трансфертов					
Доходы с учетом межбюджетных трансфертов					
Расходы					
Профицит (+), дефицит (-)					
Итого по бюджетной системе Российской Федерации					
Доходы					
Расходы					
Баланс					
Государственный и муниципальный долг					

Основные направления долговой политики содержат анализ и прогноз объема и структуры государственного долга Российской Федерации, обоснование предложений по объемам заимствований на внутреннем и внешнем рынках, оценку стоимости обслуживания и объемов погашения государственного долга Российской Федерации в плановом периоде. Основные показатели перспективного финансового плана и основные направления долговой политики разрабатываются Министерством финансов РФ, рассматриваются Бюджетной комиссией и одобряются Правительством РФ с внесением им в случае необходимости изменений в основные направления налоговой и таможенной политики и (или) в сценарные условия.

На *третьем* этапе разрабатывается и утверждается проект перспективного финансового плана. Проект разрабатывается Министерством финансов РФ, рассматривается Бюджетной комиссией и одобряется Правительством РФ.

При разработке проекта федерального бюджета Министерством финансов РФ могут быть подготовлены предложения (в части, касающейся расходов инвестиционного характера, – согласованные с Минэкономразвития РФ) о внесении изменений в одобренный Правительством РФ перспективный финансовый план в связи с уточнением основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Указанные предложения рассматриваются Бюджетной комиссией и Правительством РФ одновременно с рассмотрением проекта федерального бюджета.

В случае внесения в проект федерального бюджета при его рассмотрении Государственной думой Федерального Собрания РФ изменений, влекущих за собой возникновение расхождений с показателями утвержденного перспективного финансового плана, Министерство финансов РФ представляет в Правительство РФ предложения о внесении соответствующих изменений в утвержденный перспективный финансовый план.

Разработка проекта федерального бюджета. Исходной базой для разработки проекта федерального бюджета прежде всего являются: а) Бюджетное послание Президента РФ; б) перспективный финансовый план; в) прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на очередной год. Проект федерального бюджета разрабатывается в три этапа.

На *первом* этапе формирования проекта федерального бюджета разрабатываются основные характеристики федерального бюджета в составе показателей перспективного финансового плана на очередной год, а также основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Порядок разработки основных параметров прогнозов на среднесрочную перспективу и на очередной год определяется Правительством РФ. Министерство финансов РФ доводит до субъектов бюджетного планирования одобренные Правительством РФ в составе перспективного финансового плана предельные объемы бюджетов субъектов бюджетного планирования на очередной год и плановый период (включая распределенные Минэкономразвития РФ предельные объемы расходов инвестиционного характера). Одновременно Министерство финансов РФ направляет субъектам бюджетного планирования методические указания по формированию бюджетных проектировок на очередной год.

На *втором* этапе субъекты бюджетного планирования в соответствии с методическими указаниями Министерства финансов РФ распределяют предельные объемы своих бюджетов на очередной год по главным распорядителям средств федерального бюджета, статьям функциональной и экономической классификаций расходов бюджетов РФ, бюджетным целевым программам и представляют указанное распределение, а также иные документы и материалы, необходимые для составления проекта федерального бюджета, в Министерство финансов РФ. В части, касающейся расходов инвестиционного характера, а также государственного оборонного заказа, указанное распределение подлежит согласованию с Минэкономразвития РФ.

На *третьем* этапе Министерство финансов РФ на основе представленных субъектами бюджетного планирования расчетов, документов и материалов формирует проект федерального бюджета и прилагаемые к нему материалы и после рассмотрения Бюджетной комиссией вносит их в Правительство РФ. Параметры проекта должны соответствовать основным показателям перспективного финансового плана. При необ-

ходимости корректировки ранее одобренных Правительством РФ основных показателей перспективного финансового плана Министерство финансов РФ вносит соответствующие предложения в Бюджетную комиссию и в Правительство РФ.

Для финансового планирования особое значение имеет та информация, которая дает представление о положении дел в будущем, т. е. прогностическая информация. Процесс получения этой информации называется прогнозированием. Прогноз — это вероятностное представление о будущих событиях, основывающееся на наблюдениях, теоретических обобщениях, допущениях и ограничениях.

Финансовое прогнозирование — это прежде всего обоснование показателей финансовых планов, предвидение финансового положения на тот или иной период времени. В теории и на практике выделяют среднесрочное (5–10 лет) и долгосрочное (более 10 лет) финансовое прогнозирование. Главной целью финансового прогнозирования является определение реально возможного объема финансовых ресурсов и их потребности в прогнозируемом периоде. Финансовые прогнозы являются необходимым элементом и одновременно этапом в выработке финансовой политики. Они позволяют разрабатывать различные сценарии решения социально-экономических задач, стоящих перед всеми субъектами финансовой системы.

В теории и на практике используются различные методы прогнозирования. Среди них выделим следующие: 1) методы экспертных оценок (опрос с использованием дельфийского метода, представительский опрос и др.); 2) методы обработки пространственных и временных совокупностей; 3) методы ситуационного анализа и прогнозирования, в том числе методы имитационного моделирования, модели роста; 4) методы пропорциональных зависимостей показателей, включая производственные функции и функции издержек.

2.2.2. Планирование на уровне хозяйствующего субъекта

Формы и методы планирования на уровне хозяйствующих субъектов зависят от их организационно-правовой формы, отраслевой принадлежности и других факторов. Для коммерческих организаций основным предполагаемым финансовым результатом деятельности является прибыль. В современных условиях России, характеризующихся относительно высоким уровнем инфляции, фактическим отсутствием регулирования цен, широким распространением предоплаты и бартера сложно обеспечить точность прогнозирования, в том числе прогнозирования прибыли. Выделяют различные типы финансовых планов: стратегические и текущие, долгосрочные и краткосрочные.

Стратегический финансовый план разрабатывается исходя из целей ведения бизнеса с учетом макроэкономических процессов в экономике, финансовой политике государства, в том числе налоговой, тамо-

женной политики; состояния и развития финансовых рынков, инвестиционных, инфляционных процессов и т. п. Как правило, стратегические планы составляют коммерческую тайну предприятия. Стратегический план должен давать ответы, по крайней мере, на следующие вопросы: 1) Каков размер требуемого предприятию капитала, из каких источников и в какие сроки планируется его привлечь? 2) Каким образом будет использоваться этот капитал? 3) Может ли предприятие развиваться, опираясь на собственные силы и если нет, то каковы возможные источники привлечения финансовых ресурсов? 4) На какие уровни поступления денежных средств, рентабельности производства и доходности инвестиций может выйти предприятие и в какие сроки?

Текущие финансовые планы разрабатываются с учетом прогнозных тенденций и в конечном счете принимают форму баланса доходов и расходов предприятий, в котором отражаются все стороны его предполагаемой финансово-хозяйственной деятельности, определяются направления обеспечения наивысшей рентабельности, сферы наиболее эффективного вложения ресурсов, источники финансирования инвестиций и др.

Главными функциями текущего планирования являются: 1) определение объема финансовых ресурсов и их источников для осуществления производственной, инвестиционной, маркетинговой, научно-проектной и изыскательской деятельности, а также социальных проектов; 2) планирование себестоимости производства и реализации продукции (работ, услуг); 3) планирование денежных потоков; 4) планирование (прогнозирование) прибыли от деятельности предприятия в целом; 5) планирование доходности инвестиций.

Долгосрочные и краткосрочные планы отличаются не только горизонтом, но и целями планирования. Если главной целью долгосрочного планирования является определение допустимых с позиции финансовой устойчивости темпов расширения фирмы, то целью второго является обеспечение постоянной платежеспособности предприятия [Ковалев, 1999, с. 280].

Как уже отмечено выше, финансовое планирование представляет собой процесс, включающий в себя различные этапы, элементы, процедуры и т. д. Выделяют следующие этапы финансового планирования: 1) исследование финансовых результатов деятельности предприятия; 2) разработка прогнозных вариантов финансовых отчетов на основе изменения оперативных планов; 3) определение конкретной потребности предприятия в финансовых средствах для обеспечения выполнения плановых заданий; 4) прогнозирование структуры и источников финансирования, в том числе собственных источников и внешних источников финансирования; 5) создание и поддержание системы управления финансами предприятия; 6) разработка процедур оперативного изменения сформированных планов.

Современные методы планирования в качестве одного из подходов включают разработку **бизнес-планов**, представляющих собой, по сути, модели реализации определенной идеи, программы, проекта и т. д. Существуют разные подходы как к технике разработки бизнес-плана, так и к степени детализации, глубине проработки, структуры бизнес-плана. Однако независимо от того, как решаются указанные выше вопросы, неотъемлемой частью бизнес-плана выступает финансовый план, в котором планы по маркетингу, оперативной деятельности, правам собственности и другим аспектам функционирования предприятия выражены в стоимостных показателях.

Финансовый план выступает в качестве инструмента финансового обеспечения всей деятельности предприятия и одновременно характеризует финансовые результаты этой деятельности. Финансовый раздел в составе бизнес-плана разрабатывается по следующим основным направлениям:

- разработка проектных показателей освоения рынков и предполагаемого объема продаж;
- расчет различных видов себестоимости (полной, усеченной, в том числе производственной, прямой и др.); здесь важное значение имеет учет затрат, связанных с маркетинговыми исследованиями, рекламой, освоением рынков;
- проектирование годовых потоков денежных средств и определение финансовых результатов, что предполагает прогнозы динамики поступления выручки, изменения дебиторской и кредиторской задолженности, оптимизацию налоговых платежей и т. п.; расчеты по прибыли должны согласовываться с текущим и перспективным потенциалами предприятия, а также с ограничениями, которые определяются в других разделах бизнес-плана;
- определение необходимых размеров инвестиций, источников финансовых ресурсов по расширению производства, их эффективности и воздействия на прибыль.

При разработке финансового раздела бизнес-плана необходимо учитывать, что предприятиям различных отраслей, сфер деятельности присущи специфические финансовые характеристики. Для одних типичным может быть относительно высокая задолженность по краткосрочным займам, для других — по долгосрочным. Может быть разной и оборачиваемость активов и отдельных их элементов, и рентабельность, и эффективность использования имеющихся у предприятия средств.

Таким образом, финансовый план, равно как и собственно процесс его разработки, следует рассматривать как систему творческого анализа, обобщения и взаимоувязки финансовых показателей всех сторон деятельности и развития предприятия. Сведение планирования к разработке формальной модели деятельности предприятия и на ее основе определения системы плановых финансовых показателей, что зачастую

используется на практике, можно рассматривать лишь как рабочую схему финансового планирования. Следует иметь в виду, что в процессе финансового планирования должны учитываться многие неформализуемые факторы, которые повышают жизнеспособность финансового обеспечения функционирования предприятия.

2.3. Финансовый контроль

Одной из важнейших функций управления, в том числе и управления финансами, выступает контроль. Финансовый контроль призван обеспечить реализацию на практике контрольной функции финансов.

Сущность, модели и формы финансового контроля. С позиции практики финансовый контроль представляет собой совокупность мероприятий по организации соблюдения финансового законодательства и финансовой дисциплины всех субъектов хозяйствования и управления, а также оценку эффективности финансовых операций и целесообразности произведенных расходов. Другими словами, финансовый контроль не только включает в себя оценку правомерности тех или иных финансовых действий, но имеет и аналитический аспект. Финансовый контроль, как и все иные финансовые категории, видоизменялся по мере эволюции финансовых отношений. Исторически он возник как государственный контроль над расходованием средств государственной казны. Расширение сферы финансовых отношений, углубление финансовых взаимосвязей между субъектами хозяйствования, появление и развитие финансовых рынков, совершенствование форм организации бизнеса требовало изменения и применения адекватных форм и методов организации финансового контроля.

В настоящее время наряду с государственным финансовым контролем существует и негосударственный финансовый контроль, который представлен: а) внутрифирменным контролем; б) контролем со стороны коммерческих банков за организациями и в) независимым аудиторским контролем. Конечные цели всех видов финансового контроля едины и заключаются в обеспечении соблюдения финансовой дисциплины, повышении эффективности распределения и использования финансовых ресурсов. В то же время задачи и соответственно функции государственного и негосударственного финансового контроля различны.

Если главной задачей государственного контроля является содействие успешной реализации финансовой политики государства посредством обеспечения соблюдения финансового законодательства, финансовой дисциплины, недопущения нецелевого использования бюджетных и внебюджетных средств, проверка целесообразности, результативности и экономичности деятельности государственных организаций, выполнения федеральных и региональных целевых программ, то основной задачей негосударственного контроля выступает повышение эффектив-

ности использования финансовых ресурсов экономических субъектов, обеспечения достоверности показателей финансовой отчетности.

Объектом финансового контроля выступают распределительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов, в том числе в форме централизованных фондов денежных средств. Предметом финансового контроля выступают прежде всего такие финансовые показатели, как доходы и расходы бюджетов разных уровней, размеры налоговых платежей, доходы хозяйствующих субъектов, их издержки обращения, себестоимость и прибыль, доходы и расходы домохозяйств, а также показатели аудита эффективности. Многие из контролируемых показателей являются расчетными, что обуславливает необходимость проверки достоверности и правильности их расчета в соответствии с действующими нормативными документами. Сферой финансового контроля являются все операции не только денежного оборота, но и бартерные сделки, а также различные формы взаимозачетов.

Результативность финансового контроля зависит как от его организации, так и от санкций, применяемых в отношении финансовых нарушений. Уход от уплаты налогов многими налогоплательщиками в России связан не только с противоречивостью российского законодательства в финансовой сфере, но и несоразмерностью финансовых санкций с причиненным ущербом от нарушения или неисполнения действующего законодательства.

В мировой практике сложились две основные модели финансового контроля: англосаксонская и французская. Если в англосаксонской модели контролирующие финансовые органы лишь осуществляют различные виды контроля и подготавливают по ним отчет, а вопрос о санкциях является прерогативой административных и судебных органов власти, то французская модель предусматривает возможность предоставления отдельным контрольным органам некоторых судебных функций в определении виновности лиц в финансовых нарушениях, в требовании возмещения ущерба и т. п. В Российской Федерации органы налогового и таможенного контроля, Счетная палата имеют отдельные полномочия в части применения санкций в отношении лиц, грубо нарушающих законность и финансовую дисциплину, наносящих государству прямой ущерб.

На финансовый контроль возложены многообразные задачи в различных сферах финансово-хозяйственной жизни общества. От характера его организации во многом зависит результативность финансового контроля. Мировое сообщество выработало определенные принципы, изложенные в Лимской декларации ИНТОСАИ (международной организации высших контрольных органов)¹. Среди них — независимость, объективность, компетентность, гласность.

¹ Принято девятым Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля в г. Лима (Республика Перу) в 1977 г.

Независимость финансового контроля должна обеспечиваться финансовой самостоятельностью контролирующего органа, более длительными сроками полномочий руководителей органов государственного контроля по сравнению со сроками полномочий парламентских органов власти. Принципы объективности и компетентности предполагают неукоснительное соблюдение действующего законодательства, установление стандартов проведения (осуществления) различных видов контроля. Принцип гласности предусматривает информирование общественности через средства массовой информации о результатах работы контролирующих органов. Для каждого вида контроля и контролирующего органа предусмотрен соответствующий регламент, определяющий порядок, последовательность выполнения контрольных операций и форму отчетности.

Существуют и используются различные формы контроля, которые принято классифицировать по определенным признакам, приведенным в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Классификация форм финансового контроля

Признак классификации	Форма финансового контроля
Регламент осуществления	Обязательный, инициативный, внешний и внутренний контроль
Время проведения	Предварительный, текущий и последующий контроль
Субъекты контроля	Государственный контроль (в том числе президентский, органов законодательной и представительной власти), контроль органов местного самоуправления, контроль финансово-кредитных органов, ведомственный контроль, внутривладельческий контроль, независимый (аудиторский) контроль
Объекты контроля	Бюджетный контроль, контроль внебюджетных фондов, налоговый контроль, кредитный контроль, страховой контроль, инвестиционный контроль, таможенный контроль, валютный контроль

Обязательный контроль осуществляется государственными органами финансового контроля в соответствии с действующим законодательством в установленные сроки. К нему относятся, в частности, налоговые проверки, обязательный аудит годовой финансовой отчетности отдельных организаций, обществ и т. д. Инициативный контроль определяется соответствующими органами хозяйствующих субъектов и выступает в качестве неотъемлемой составляющей управления его финансами. Предварительный контроль осуществляется на стадии рассмотрения и принятия бюджетов (федерального, субъектов РФ, органов местного самоуправления), финансовых планов хозяйствующих субъектов, смет доходов и расходов бюджетных организаций, учреждений. Он предусматривает оценку обоснованности показателей различных финансо-

вых планов, в том числе бюджетов всех уровней. Данная форма контроля позволяет предупредить возможное нарушение действующего законодательства, нормативных актов, выявить дополнительные резервы и источники возможных доходов, предотвратить нерациональное использование финансовых ресурсов и т. п.

Текущий контроль осуществляется в ходе исполнения бюджетов всех уровней, финансовых планов, отдельных программ. Данная форма контроля предусматривает не только соблюдение финансовой дисциплины в ходе осуществления финансово-хозяйственных операций, но и предполагает анализ финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Последующий контроль осуществляется в ходе рассмотрения и утверждения отчетов об исполнении бюджетов, подведения итогов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов по завершении отчетного периода и финансового года в целом. Он предназначен для оценки результатов исполнения бюджетов, выполнения финансовых планов и выработки тактики и стратегии на очередной и последующие финансовые годы.

Государственный контроль проводится органами государственной власти (Администрацией Президента РФ, законодательными и исполнительными органами Российской Федерации и субъектов РФ). Цель данного контроля состоит в соблюдении интересов государства и общества в целом при реализации финансовой политики государства. Контроль органов местного самоуправления осуществляется соответствующими органами финансового контроля и направлен прежде всего на контроль и анализ хода исполнения местных бюджетов. Контроль финансов кредитных органов состоит в проверке правильности и достоверности данных финансовой отчетности предприятий и организаций. Ведомственный контроль осуществляется специальными подразделениями министерств и ведомств подотчетных им предприятий, организаций, учреждений. Цели и задачи такого контроля непосредственно устанавливаются самими министерствами и ведомствами.

Внутрихозяйственный контроль проводится финансовыми и экономическими подразделениями предприятий и организаций. Цели и задачи осуществления данного контроля формулируются органами управления хозяйствующих субъектов. Независимый (аудиторский) контроль проводится аудиторскими фирмами, аудиторами в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами, регламентирующими осуществление аудиторских проверок.

Методы финансового контроля. Различают следующие методы (способы, приемы) осуществления финансового контроля: проверки, обследования, надзор, анализ финансового состояния, наблюдения (мониторинг), ревизии. Проверка производится по отдельным вопросам финансовой деятельности на основе отчетной документации и расходных документов. В случае выявления нарушения финансовой дисциплины намечаются меры по устранению их негативных последствий. Об-

следование предполагает изучение отдельных аспектов функционирования предприятий, организаций с целью определения его финансового состояния и возможных направлений развития. Надзор представляет собой контроль за осуществлением финансовых операций в целях их приведения в соответствие с нормами и требованиями, предъявляемыми действующим законодательством. Систематическое и грубое нарушение норм, требований, приводящее к ущемлению интересов партнеров субъекта контроля, влечет за собой в ряде случаев применение санкций, например, в виде отзыва лицензии на выполнение каких-либо видов деятельности (операций). Наблюдение (мониторинг) — это постоянный контроль за использованием финансовых ресурсов субъекта контроля и его финансовым состоянием. Наблюдение может устанавливаться со стороны кредитора с согласия субъекта, а также может вводиться арбитражным судом при установлении признаков финансовой несостоятельности (невыполнения взятых на себя финансовых обязательств) предприятия. Анализ финансового состояния предполагает оценку результатов финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, эффективности использования его капитала.

Ревизия выступает в виде наиболее распространенного и всеобъемлющего метода финансового контроля. По полноте охвата контроля финансово-хозяйственной деятельности субъекта различают полные, частичные, тематические и комплексные ревизии. Полная ревизия предусматривает проверку всех аспектов финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. Частичная ревизия проводится с целью контроля отдельных аспектов финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Тематическая ревизия предполагает контроль финансово-хозяйственной деятельности ряда однотипных экономических субъектов с целью выявления типичных недостатков, правонарушений по отдельным вопросам финансово-хозяйственной деятельности. Комплексная ревизия включает в себя проверку всех сторон финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, включая оценку сохранности и эффективности использования факторов производства, соблюдения финансовой дисциплины, качества (достоверности, своевременности предоставления информации) финансовой отчетности.

По степени охвата финансовых и хозяйственных операций в процессе ревизии различают сплошные ревизии, заключающиеся в проверке всех операций, всей первичной документации на определенном участке деятельности за весь проверяемый период времени и выборочные ревизии, суть которых состоит в проверке части первичных документов за определенный период времени. Наряду со сплошной и выборочной ревизиями применяются и комбинированные ревизии, заключающиеся в проверке отдельных участков деятельности экономического субъекта сплошным методом, а в других — выборочным, что позволяет ускорить проведение ревизии и обеспечить высокий уровень охвата контроли-

руемых операций. Для проведения любого вида ревизии составляется и утверждается программа, в которой указываются цели ревизии, объект, конкретные аспекты контроля и основные вопросы ревизии. Результаты ревизии оформляются актом, являющимся официальным финансовым документом, на основе которого разрабатываются мероприятия и принимаются меры по устранению нарушений и привлечению виновных лиц к ответственности.

Государственный финансовый контроль предусматривает правовое регулирование финансовых отношений в Российской Федерации. Прежде всего он охватывает контроль бюджетных правоотношений. Органами государственного финансового контроля выступают специальные подразделения Администрации Президента РФ, Совета Федерации, Правительства РФ, а также соответствующие структуры представительных и исполнительных органов субъектов РФ. Особое место со стороны представительных органов в системе государственного финансового контроля принадлежит Счетной палате РФ, созданной и действующей в соответствии с Федеральным законом от 11 января 1995 г. № 4-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации». Она подотчетна лишь Федеральному Собранию РФ. Деятельность Счетной палаты связана с контролем федеральной собственности и контролем за расходованием федеральных средств.

Контролю подлежат все хозяйствующие субъекты независимо от форм собственности, ведомственной принадлежности; органы местного самоуправления, общественные организации в части, связанной с получением и использованием средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов, либо связанные с использованием или управлением федеральной собственностью, а также с предоставлением им федеральными органами налоговых, таможенных и иных льгот. Кроме того, в сферу полномочий Счетной палаты входит контроль за деятельностью Банка России, Правительства РФ, связанной с обслуживанием и выполнением обязательств по государственному долгу, контроль за эффективностью использованием иностранных кредитов и займов, а также представления Россией займов, финансовой помощи иностранным государствам и международным организациям.

Задачами Счетной палаты являются:

- организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объемам, структуре и целевому назначению;
- определение эффективности и целесообразности расходования государственных средств и использования федеральной собственности;
- оценка обоснованности доходных и расходных статей проектов федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов;

- проведение финансовой экспертизы проектов федеральных законов, а также нормативных правовых актов федеральных органов государственной власти, предусматривающих расходы, покрываемые за счет средств федерального бюджета, или влияющих на формирование и исполнение федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов;
- анализ выявленных отклонений от установленных показателей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов и подготовка предложений, направленных на их устранение, а также на совершенствование бюджетного процесса в целом;
- осуществление контроля за законностью и своевременностью движения средств федерального бюджета и государственной собственности и средств федеральных внебюджетных фондов в Центральном банке РФ, уполномоченных им банках и иных финансово-кредитных учреждениях Российской Федерации;
- регулярное представление Совету Федерации и Государственной думе информации о ходе исполнения федерального бюджета и результатах проводимых контрольных мероприятий.

Счетная палата проводит предварительный, текущий и последующий контроль исполнения федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, а также использования и управления государственной собственностью независимо от того, находятся ли они под частным или государственным контролем. Новым направлением деятельности Счетной палаты является осуществление аудита эффективности. Аудит эффективности или аудит «надлежащей отдачи от вложенных средств» рассматривает использование государственными организациями ресурсов, предоставленных им для осуществления правительственной политики, программ и проектов. В аудитах эффективности может осуществляться проверка правительственных расходов, например, на закупки товаров и услуг. В ходе аудита обычно изучают вопросы экономичности, эффективности и результативности, но избегают комментировать лежащие в их основе политические решения. При проведении аудита эффективности используется целый ряд различных методологий диагностики и анализа, таких, как сопоставление исходных показателей процесса и результативности, статистический анализ, опросы, метаанализ и др. Наиболее сложным вопросом проведения аудита эффективности является собственно измерение эффективности, под которым понимается количественное выражение итогов и результатов по отношению к целям политики. Показатели эффективности отражают выполненные задачи и достигнутые результаты, которые не могут быть измерены или трудно поддаются прямому измерению. При измерении эффективности одним из ключевых факторов является подтверждение лежащих в ее основе систем данных. Аудит эффективности представляет собой один из видов системного аудита. Системы данных должны быть соотносимы с реальностью, четко определенными, состоя-

тельными и поддающимися проверке. Оценка системы данных позволяет аудитору определить риск ошибки в отчетной информации. Результаты аудита эффективности носят оценочный, рекомендательный характер.

Основными формами контроля Счетной палаты являются тематические проверки и ревизии. При выявлении нарушений руководителям проверяемых организаций направляются представления для принятия мер по их устранению, а в случаях выявления хищения государственных средств дела передаются в правоохранительные органы. При выявлении фактов нарушения финансовой дисциплины и законности, приносящих государству прямой ущерб, или при несоблюдении порядка и сроков рассмотрения представлений Счетная палата имеет право выдавать предписания, обязательные для исполнения. В случае, если предписания не исполняются, коллегия Счетной палаты по согласованию с Государственной думой может принять решение о приостановлении всех видов расчетных операций нарушителя. Предписание Счетной палаты может быть обжаловано в судебном порядке. Счетная палата не имеет полномочий применения административных мер воздействия к нарушителям финансовой дисциплины. На уровне субъектов схожие функции выполняют Контрольно-счетные палаты.

Главным органом финансового контроля со стороны Администрации Президента РФ является Главное контрольное управление Президента РФ, созданное в соответствии с его Указом. К числу основных функций данного управления относятся: контроль над деятельностью органов контроля и надзора при федеральных органах исполнительной власти, а также подразделений Администрации Президента РФ; рассмотрение жалоб и обращений юридических и физических лиц. В случае выявления финансовых нарушений Главное контрольное управление имеет право направлять предписания об их устранении. По результатам проверок Управление вносит предложения на рассмотрение Президента РФ. Применять какие-либо санкции к нарушителям самостоятельно Главное контрольное управление не имеет права.

В соответствии с административной реформой, начатой в 2004 г., функция контроля отделена от других функций органов власти. Федеральные министерства перестали выполнять функции финансового контроля. За ними в качестве основных функций определены выработка единой государственной политики и нормативно-правовое регулирование в своих сферах деятельности. Функции контроля возложены на специально созданные органы исполнительной власти — федеральные службы. В составе Министерства финансов РФ существуют пять таких служб: Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Федеральное казначейство (федеральная служба), Федеральная служба по финансовому мониторингу, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба страхового надзора.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) стала основным органом государственного финансового контроля в системе исполнительной власти. Она унаследовала полномочия, территориальные подразделения прежнего контрольно-ревизионного аппарата Минфина России. Кроме того, на Росфиннадзор возложены обязанности органа валютного контроля. На Росфиннадзор и его территориальные подразделения возложены функции по проведению ревизий и тематических проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, использующих средства федерального бюджета, государственных внебюджетных фондов; по контролю финансовой деятельности бюджетных организаций. По результатам ревизий, проверок сотрудники Росфиннадзора в случае выявления нарушений в финансовой сфере направляют руководству нарушителя предложения по их устранению и контролируют ход исполнения. В случае обнаружения крупных хищений и недостач денежных средств, товарно-материальных ценностей результаты ревизий, проверок направляются в правоохранительные органы.

Федеральное казначейство, получившее статус федеральной службы, было создано в 1992 г. для организации, осуществления и контроля за исполнением федерального бюджета Российской Федерации, финансового исполнения государственных (федеральных) внебюджетных фондов, повышения оперативности финансирования государственных программ. Федеральное казначейство является самостоятельным юридическим лицом. Следует указать на то, что органы казначейства в России появились в 1863 г., когда в составе Министерства финансов был образован Департамент государственного казначейства. Он являлся исполнительным органом, осуществлявшим сбор государственных доходов, их хранение и перечисление денежных сумм из уездных в губернские казначейства или в Госбанк. В 1917 г. после революции органы казначейства были упразднены.

Органы Федерального казначейства призваны осуществлять государственный финансовый контроль за исполнением федерального бюджета и федеральных внебюджетных фондов. Федеральное казначейство осуществляет предварительный и текущий контроль за ведением операций с бюджетными средствами различным участниками бюджетного процесса по исполняемым бюджетам и бюджетам федеральных внебюджетных фондов. В своей деятельности Федеральное казначейство взаимодействует с другими федеральными органами исполнительной власти и координирует их работу в процессе контроля.

Органы Федерального казначейства имеют право выдавать предписания о взыскании в бесспорном порядке государственных средств, подлежащих возврату в бюджет, срок возврата которых истек; взыскивать в бесспорном порядке пени с коммерческих банков в случае несвоевременного зачисления и непоступления средств от хозяйствующих субъектов на счета федерального бюджета и внебюджетных фондов; выносить предупреждение руководителям органов исполнитель-

ной власти, органов местного самоуправления и получателям бюджетных средств о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса; приостанавливать операции по счетам в кредитных организациях сроком до одного месяца.

Федеральная служба по финансовому мониторингу создана для противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма и призвана координировать деятельность в этой сфере других органов федеральной исполнительной власти. Среди основных функций Федеральной службы по финансовому мониторингу следует выделить:

- сбор, обработка и анализ информации об операциях (сделках) с денежными средствами или иным имуществом, подлежащих контролю в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- выявление признаков операций (сделок), связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма;
- создание единой информационной системы в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма;
- направление необходимой информации в правоохранительные органы;
- международное сотрудничество в деле противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

Важной структурой в системе государственного финансового контроля является Федеральная налоговая служба. В соответствии с Налоговым кодексом РФ налоговые органы имеют право проверять финансовые документы юридических и физических лиц, получать от них необходимые сведения (за исключением сведений, составляющих коммерческую тайну), применять меры принудительного воздействия в отношении должностных лиц и граждан, включая изъятия соответствующих документов и приостановления операций по счетам в банках в случаях нарушения финансовой дисциплины последними. Контроль за налогоплательщиками и объектами, подлежащими налогообложению и налоговой проверке, является одной из важнейших функций налоговых органов.

Налоговые проверки бывают камеральные и выездные. Налоговые органы имеют право проверять только три календарных года деятельности налогоплательщика, непосредственно предшествовавшие году проведения проверки. Камеральные проверки проводятся по месту нахождения налогового органа на основе полученных деклараций и иных документов. Для проведения выездной проверки необходимо специальное разрешение руководства налогового органа. По одним и тем же налогам в течение календарного года нельзя проводить более одной выездной проверки по конкретному налогоплательщику.

Таможенные органы Российской Федерации в соответствии с положениями Таможенного кодекса РФ осуществляют государственный финансовый контроль, связанный с перемещением товаров через таможенную границу России.

За Федеральной службой страхового надзора закреплены функции контроля за соблюдением субъектами страхового дела страхового законодательства. В случае выявления нарушений служба выдает соответствующее предписание субъектам страхового дела и может обращаться в суд с исками.

Центральный банк РФ наделен значительными полномочиями в области государственного и финансового контроля. В его структуре функционирует специальный контрольный орган — Департамент банковского надзора, на который возложены функции проверки соблюдения коммерческими банками банковского законодательства и установленных Банком России нормативов банковской деятельности. В зависимости от вида нарушений коммерческими банками Центральный банк имеет право применять к ним различные меры воздействия от наложения штрафов до отзыва лицензии и ликвидации коммерческого банка.

По отношению к нарушителям бюджетного законодательства органы государственного финансового контроля могут применять следующие меры:

- сокращение лимитов бюджетных обязательств по сравнению с бюджетными ассигнованиями либо отказ в подтверждении принятых бюджетных обязательств;

- изъятие бюджетных средств, используемых не по целевому назначению;

- приостановление операций по счетам в кредитных организациях;

- наложение штрафов на руководителей — получателей бюджетных средств, на руководителей государственных органов, органов местного самоуправления, а также изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, полученных на возвратной основе, и сумм процентов за пользование бюджетными средствами;

- вынесение предупреждения о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса;

- начисление пени, а также взыскание пени за несвоевременный возврат бюджетных средств, предоставленных на возвратной основе, в размере одной трехсотой действующей ставки рефинансирования Банка России за каждый день просрочки;

- сокращение или прекращение всех других форм финансовой помощи из соответствующего бюджета, в том числе предоставление отсрочек и рассрочек по уплате платежей в соответствующий бюджет.

Таким образом, в практике финансового бюджетного надзора и контроля в Российской Федерации преобладает финансовый контроль соответствия кассовых расходов плановым показателям, а также законности и целевому использованию бюджетных средств, мошенничества,

хищений и коррупции. Меньше внимания отводится вопросам анализа результативности и эффективности расходования бюджетных средств. В тех случаях, когда органы финансово-бюджетного надзора и контроля оценивают эффективность расходования бюджетных средств, содержание данного контроля не вполне соответствует содержанию аудита эффективности, реализуемому в международной практике [Афанасьев, Кривоногов, с. 248]. Представляется, что переход системы государственных финансов на бюджетирование, ориентированное на результат, потребует проведения аудита эффективности в полном объеме.

Негосударственный финансовый контроль подразделяется на внутрифирменный (корпоративный) контроль со стороны коммерческих банков за организациями, клиентами и аудиторский контроль. Внутрифирменный контроль может осуществляться финансово-экономическими подразделениями и ревизионными комиссиями предприятий, организаций. Положение о статусе этих органов определяется внутренними нормативно-правовыми актами. Органы внутреннего контроля контролируют как правомочность совершения тех или иных операций представительными и исполнительными органами управления организации, так и осуществляют контроль эффективности и целесообразности затрат, в том числе в инвестиционные проекты, а также оценку и контроль финансового состояния предприятия.

Коммерческие банки обязаны контролировать соблюдение организациями-клиентами установленного порядка ведения расчетно-кассовых операций и валютного законодательства. При выдаче кредитов организациям коммерческие банки в соответствии с кредитным договором могут осуществлять и иные виды контроля финансово-хозяйственной деятельности кредиторов. Такой контроль со стороны банка рассматривается как элемент управления ими кредитным риском.

Аудиторский контроль в России является относительно новым направлением контроля за финансово-хозяйственной деятельностью организаций. Аудит в узком понимании подразумевает проверку истинности докладов и заявлений руководства и отчетность по результатам такой проверки. В современной практике понятие аудита намного шире, хотя единой его трактовки нет. Так, комитет по основным концепциям учета Американской ассоциации бухгалтеров дал следующее определение аудита: «Аудит — это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающих уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям» [Робертсон, с. 4].

В Российской Федерации аудит все еще часто рассматривается как исключительно предпринимательская деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской или финансовой отчетности, платежно-расчетной документации отдельных хозяйственных операций, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических

субъектов на договорной основе. Основной целью аудиторской деятельности является установление достоверности и обоснованности финансовой отчетности экономических субъектов, подлежащих аудиту, и соответствие совершаемых ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации. Под достоверностью финансовой отчетности понимается такая степень точности ее данных, которая позволяет компетентному пользователю делать на ее основе обоснованные выводы о результатах деятельности экономических субъектов и принимать соответствующие решения.

В нормативных документах по аудиторской деятельности различают внешний и внутренний, обязательный и инициативный аудит.

Внешний аудит проводится независимой аудиторской фирмой (аудитором) на договорной основе с целью оценки достоверности состояния бухгалтерского учета и отчетности. Во многих странах действуют законы, согласно которым корпорации (фирмы) обязаны проводить внешний аудит финансовой отчетности. Внешний аудит не может осуществляться аудиторскими фирмами в отношении экономических субъектов, являющихся: а) их учредителями, собственниками, акционерами, кредиторами, страховщиками, а также в отношении которых эти аудиторские фирмы являются учредителями, собственниками, акционерами; б) их дочерними предприятиями, филиалами (отделениями) и представительствами или имеющих в своем капитале долю этих аудиторских фирм. Кроме того, аудиторские проверки не могут проводиться аудиторами и аудиторскими фирмами, оказавшими данному экономическому субъекту услуги по восстановлению и ведению бухгалтерского учета, а также составлению финансовой отчетности. Скрытие указанных обстоятельств от экономического субъекта может стать основанием для аннулирования лицензии на осуществление аудиторской деятельности и возмещение заказчику за счет аудитора (аудиторской фирмы) всех расходов, понесенных им в связи с заключением договора с аудиторами. Внешний аудит в государственном секторе, как правило, наряду с проверкой достоверности данных финансовой отчетности предполагает (включает в себя) и оценку эффективности использования государственных средств.

Внутренний аудит осуществляется специальным подразделением аппарата управления экономического субъекта, который, как правило, непосредственно подчиняется высшему руководству. Главной задачей внутреннего аудита является защита имущественных интересов организаций и ее собственников; содействие обеспечению эффективности функционирования организации на всех уровнях управления. Среди основных задач, возлагаемых на подразделения внутреннего аудита, можно выделить следующие:

- проведение проверок отдельных вопросов деятельности организации, составление различных справок-докладов по результатам таких проверок и предоставление их руководству;

- проверка выполнения хозяйственных договоров, постановки и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности и экспертизы бухгалтерских балансов и отчетов;
- проверка наличия, состояния, правильности оценки имущества, эффективности использования ресурсов, соблюдения действующего порядка установления цен, тарифов, а также расчетно-платежной дисциплины и своевременности уплаты налогов;
- экспертиза достоверности управленческого учета, учета затрат на производство, полноты отражения выручки от реализации продукции (работ, услуг), точности формирования финансовых результатов, правомерности использования прибыли и фондов;
- разработка и предоставление руководству организации предложений по улучшению организации бухгалтерского учета и расчетной дисциплины и изменению системы контроля;
- организация подготовки к внешнему аудиту, к проверкам налоговых и других органов внешнего контроля.

Обязательная аудиторская проверка проводится в случаях, прямо установленных законодательными актами РФ, а также по поручению государственных органов дознания, следователя при наличии санкций прокурора, прокурора, суда и арбитражного суда, налоговой полиции. Инициативная аудиторская проверка проводится по решению самого экономического субъекта.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: объект (субъект) управления, управление финансами, косвенные методы государственного регулирования, цели управления государственными финансами, инструменты и органы управления финансами, финансовый менеджер, финансовое планирование и прогнозирование, финансовый план, перспективное финансовое планирование, баланс финансовых ресурсов, баланс денежных доходов и расходов населения, финансовый план (стратегический, текущий, долгосрочный, краткосрочный), финансовый раздел бизнес-плана, финансовый контроль (государственный, негосударственный, внутрифирменный, аудиторский, предварительный, текущий, последующий), аудит (внешний, внутренний), проверка, обследование, надзор, анализ финансового состояния, наблюдение, ревизия.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Каковы цели управления финансами?
2. В чем состоит различие между косвенными и прямыми методами государственного регулирования финансов?

3. Обоснуйте сферы применения тех или иных инструментов управления финансами?

4. Чем обусловлено участие различных органов исполнительной власти в управлении финансами?

5. В чем заключается информационное обеспечение управления финансами?

6. Чем определяется особая роль Федерального казначейства в управлении финансами?

7. Какие государственные институты участвуют в управлении финансами?

8. Какова роль финансового планирования в общей системе планирования?

9. В чем состоит различие понятий «финансовое планирование» и «финансовый план»?

10. Какие методы финансового планирования применяются в настоящее время на практике?

11. В чем состоит роль и значения финансовых прогнозов?

12. Чем обусловлено многообразие финансовых планов, разрабатываемых на общегосударственном и региональном уровнях?

13. В чем состоят различия между стратегическими и текущими, долгосрочными и краткосрочными финансовыми планами?

14. Назовите изменения в подходах к разработке бюджетов, которые произошли в 90-е гг. XX столетия.

15. Назовите основные показатели, которые присутствуют в перспективном финансовом плане, разрабатываемом на федеральном уровне в Российской Федерации.

16. Какие функции выполняет финансовый план в составе бизнес-плана?

17. В чем заключается различие функций государственного и негосударственного финансового контроля?

18. Какие факторы определяют результат финансового контроля?

19. Как можно обеспечить независимость финансового контроля?

20. В чем различие между предварительным, текущим и последующим финансовыми контролями?

21. В чем состоит различие между проверкой, надзором и ревизией?

22. Объясните различие функций и полномочий Счетной палаты и Федеральной службы финансово-бюджетного контроля.

23. В чем различие функций внешнего и внутреннего аудита?

Глава 3

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТИТУТЫ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности финансового посредничества;
- об основных финансовых институтах, их функциях и задачах;
- о назначении и функциях отдельных сегментов финансового рынка;
- об особенностях формирования и функционирования в России рынка ценных бумаг и денежного рынка;
- о становлении и развитии финансовых институтов в России.

3.1. Финансовое посредничество и финансовые посредники

3.1.1. Сущность финансового посредничества

Процесс аккумулирования и размещения финансовых ресурсов, осуществляемый финансовой системой, непосредственно связан с функционированием финансовых рынков и деятельностью финансовых институтов. Если задачей финансовых институтов является обеспечение наиболее эффективного перемещения средств от собственников к заемщикам, то задача финансовых рынков состоит в организации торговли финансовыми активами и обязательствами между покупателями и продавцами финансовых ресурсов.

Покупателями и продавцами на финансовых рынках выступают три группы экономических субъектов: домашние хозяйства, фирмы, государства. Каждый из указанных субъектов в конкретный период времени может находиться в состоянии сбалансированности своего бюджета либо его дефицита или профицита. В последних двух случаях у экономических субъектов возникает либо потребность в заимствовании финансовых средств или возможность в размещении временно свободных средств на выгодных для себя условиях. Финансовые рынки собственно и предназначены для того, чтобы наиболее эффективно были учтены и реализованы интересы потенциальных продавцов и покупателей.

Акты купли-продажи товаров финансового рынка зачастую сопряжены с финансовыми обязательствами, т. е. обязательствами возврата согласованной суммы денежных средств в определенные сроки на определенных условиях. Соответственно владение финансовыми обязательствами для кредитора является правовым основанием его притязаний на получение реальных денежных средств в установленные сроки в будущем. Взаимодействие между продавцами и покупателями может осуществляться непосредственно либо опосредованно. В первом случае удовлетворение взаимного интереса осуществляется с помощью прямого финансирования, во втором – финансированием через посредников, т. е. в виде опосредованного финансирования.

При **прямом финансировании** покупатель в обмен на финансовое обязательство получает денежные средства непосредственно у продавца. Для покупателя финансовые обязательства продавца рассматриваются как активы, приносящие процентные доходы. Эти финансовые обязательства могут продаваться и покупаться на финансовых рынках. Обязательства, выпускаемые покупателями, называются прямыми обязательствами и реализуются, как правило, на рынках прямых займов. Прямое финансирование осуществляется через частное размещение, когда, например, фирма (продавец) продает весь выпуск ценных бумаг одному крупному институциональному инвестору или группе мелких инвесторов. Реализация подобных операций требует, как правило, профессионального знания интересов и потребностей потенциальных покупателей финансовых обязательств.

На финансовых рынках всегда присутствуют соответствующие специалисты, прежде всего брокеры, которые сводят продавцов и заинтересованных покупателей. Брокеры не покупают и не продают ценные бумаги. Они лишь исполняют заказы своих клиентов на проведение определенных операций по приемлемым (выгодным) для них ценам. Участниками рынка прямых займов наряду с брокерами выступают дилеры и инвестиционные банки. Дилеры от своего имени и за свой счет приобретают и продают определенные ценные бумаги, по которым, на их взгляд, ожидается рост котировки. Доход дилера определяется разницей между ценой спроса и ценой предложения, называемой также спрэдом. Очевидно, что прибыль дилера зависит прежде всего от характера роста стоимости ценных бумаг и, разумеется, от расходов, связанных с приобретением, хранением и продажей ценных бумаг. Инвестиционные банки помогают осуществлять первичное размещение финансовых обязательств. Они снижают эмиссионный риск продавцов путем гарантированного размещения этих обязательств по фиксированной цене, выступая в роли дилера или брокера. Инвестиционные банки выполняют и другие функции, услуги. В частности, они осуществляют консультирование эмитентов по всем аспектам выпуска и размещения ценных бумаг, оказывают помощь в составлении проспекта эмиссии, в выборе срока (времени) выхода на рынок и т. д.

Функционирование рынков прямых займов связано с рядом трудностей, которые обусловлены крупнооптовым характером продаж, что сужает круг возможных покупателей. Поэтому движение денежных средств от субъектов, имеющих профицит бюджетов, к субъектам с дефицитом бюджета зачастую носит опосредованный характер.

Опосредованное финансирование предполагает наличие финансовых посредников (финансовых институтов), которые аккумулируют свободные денежные средства разных экономических субъектов и предоставляют их от своего имени на определенных условиях другим субъектам, нуждающимся в этих средствах. Финансовые посредники приобретают у экономических субъектов, нуждающихся в денежных средст-

вах, их прямые обязательства и преобразуют их в другие обязательства с иными характеристиками (сроки погашения, процентные платежи и т. д.), которые продают экономическим субъектам, имеющим свободные денежные средства. В финансовых посредниках зачастую заинтересованы как экономические субъекты, имеющие временные свободные денежные средства (кредиторы), так и субъекты, нуждающиеся в денежных средствах (заемщики), так как они получают определенные преимущества и выгоды. Можно выделить следующие выгоды с позиции кредиторов.

Во-первых, посредники осуществляют диверсификацию риска путем распределения вложений по видам финансовых инструментов между кредиторами при выдаче синдицированных (совместных) кредитов во времени и иным образом, что ведет к снижению уровня кредитного риска. При отсутствии финансового посредника велик кредитный риск, т. е. риск невозврата основной суммы долга и процентов. Чистый доход посредника определяется разницей между ставкой за предоставленный им кредит и ставкой, под которую сам посредник занимает деньги, за вычетом издержек, связанных с ведением счетов, выплатой заработной платы сотрудникам, налоговыми платежами и т. д.

Во-вторых, посредник разрабатывает систему проверки платежеспособности заемщиков и организует систему распространения своих услуг, что также снижает кредитный риск и издержки по кредитованию.

В-третьих, финансовые институты позволяют обеспечить постоянный уровень ликвидности для своих клиентов, т. е. возможность получения наличных денег. С одной стороны, сами финансовые институты имеют возможность держать в наличной форме определенную долю своих активов, с другой — для некоторых видов финансовых институтов государство устанавливает законодательные нормы, регулирующие ликвидность. Так, для коммерческих банков через нормативы резервирования законодательно обеспечивается поддержание минимальных остатков денежных средств на счетах в Центральном банке РФ и в кассе.

Не только кредиторы, но и заемщики получают свои выгоды в результате реализации схемы опосредованного финансирования. Во-первых, финансовые посредники упрощают проблему поиска кредиторов, готовых предоставить займы на приемлемых условиях. Во-вторых, при наличии финансового посредника ставка за кредит для заемщика при нормальных экономических условиях оказывается чаще всего ниже, чем при его отсутствии. Объясняется этот парадокс тем, что финансовые посредники снижают кредитный риск для первичных кредиторов (вкладчиков) и могут устанавливать более низкие ставки привлечения средств. Эти суммы ставок вместе с издержками посредника оказываются не так велики, чтобы возникла необходимость увеличивать ставку размещения выше уровня ставки при прямом кредитовании.

В-третьих, финансовые посредники осуществляют трансформацию сроков, восполняя разрыв между предпочтением долгосрочных ссуд за-

емщика и предпочтением ликвидности кредитора. Это становится возможным благодаря тому, что не все клиенты требуют свои деньги одновременно, а поступление средств финансовому посреднику также распределено во времени. В-четвертых, финансовые институты удовлетворяют спрос заемщиков на крупные кредиты за счет агрегирования больших сумм от множества клиентов.

Рынки опосредованных заимствований относят к розничным рынкам. Основными финансовыми посредниками на этих рынках выступают: коммерческие банки, взаимосберегательные банки, кредитные союзы, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, финансовые компании.

3.1.2. Страновые различия трактовки институтов финансового посредничества

Прежде чем перейти к характеристике финансовых посредников, следует иметь в виду, что между европейскими странами и США существуют определенные различия в трактовке исходных категорий «кредитный институт» и «финансовый институт». В европейских странах, как правило, существует разделение финансовых посредников на кредитные и финансовые институты. В США все финансовые посредники относятся к категории финансовых институтов. В том числе и банк рассматривается как финансовое учреждение.

В рамках Европейского союза понятие «кредитный институт» было дано в Первой директиве Совета от 12 декабря 1977 г. 77/80/ЕЕС «О координации законов, постановлений и административных положений, относящихся к учреждению и ведению бизнеса кредитных институтов». В ней под *кредитным институтом* понимается организация, чей бизнес состоит в приеме депозитов или иных средств с обязательством возврата от неопределенного круга лиц и предоставления кредитов за свой счет [Вишневецкий, с. 165]. Положения Директивы не относятся к центральным банкам государств — членом ЕС, почтовым жиро-институтам, а также ряду других институтов, которые перечислены в данной Директиве.

Из приведенного выше определения можно выделить три признака, которым должна удовлетворять организация, чтобы подходить под статус кредитного института. Первый состоит в том, что она должна осуществлять прием депозитов и других средств с обязательством возврата. При этом речь идет не только о банковских вкладах, а о любом принятии средств от неопределенного круга лиц. На это непосредственно указано в преамбуле Первой директивы. Другими словами, первым признаком кредитного института является принятие организацией денежных средств на возвратной основе от неограниченного круга лиц. Вторым признаком является то, что прием депозитов или иных средств с обязательством возврата должен относиться к основному виду деятельности. Этот признак вытекает из буквального содержания словосо-

четания: «...организация, чей бизнес состоит...». Третий признак состоит в том, что бизнес организации заключается и в предоставлении кредитов за свой счет. Иначе говоря, кредитный институт может являться таковым только при условии, что предоставление кредитов за свой счет относится к основному виду его деятельности.

Итак, в Европейском союзе кредитным институтом признается организация, которая в совокупности удовлетворяет следующим критериям: а) принимает средства на возвратной основе от неопределенного круга лиц; б) предоставляет кредит за свой счет; в) указанные выше виды деятельности должны составлять суть бизнеса данной организации.

Кредитные институты кроме указанных выше видов деятельности могут осуществлять и другие, перечень которых был определен во Второй директиве Совета от 15 декабря 1989 г. 86/646/ЕЕС, а именно: 1) предоставление займов¹; 2) финансовый лизинг; 3) услуги по переводу денег; 4) выпуск средств платежа (например, кредитных карт, чеков путешественников и банковских приказов о переводе средств (bankers' drafts) и управление ими; 5) гарантии и обязательства; 6) торговля за собственный счет или за счет клиента (**a.** денежными рыночными инструментами (чеки, векселя и т. п.); **b.** на валютной бирже; **c.** финансовыми фьючерсами и опционами; **d.** инструментами валютных и процентных ставок; **e.** переводными ценными бумагами); 7) участие в выпусках ценных бумаг и оказание услуг, относящихся к таким выпускам; 8) консультирование предприятий по вопросам структуры капитала, индустриальной стратегии и относящимся к этому вопросам и консультирование и услуги, относящиеся к слиянию и приобретению предприятий; 9) денежное посредничество; 10) управление портфелями и консультирование; 11) депозитарные услуги и управление ценными бумагами; 12) справочные кредитные услуги (credit reference services); 13) кастомальные услуги [Вишневский, с. 204, 205].

Необходимо отметить, что национальные законодательства стран ЕС к числу видов деятельности, осуществляемых кредитными институтами, могут относить и иные. Суть Директивы от 15 декабря 1989 г. 86/646/ЕЕС состоит в том, чтобы определить тот минимальный состав банковских операций, видов деятельности, в отношении которых действует принцип взаимного признания статуса кредитного института на территории всех стран Европейского союза.

Российское законодательство под кредитной организацией понимает юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка РФ (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1.

¹ Включая в числе прочего потребительский кредит, ипотечный кредит, факторинг, с правом или без права регресса, финансирование коммерческих трансакций (включая форфейтинг).

К банковским операциям относятся: 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок); 2) размещение указанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет; 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц; 4) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам; 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц; 6) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах; 7) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов; 8) выдача банковских гарантий; 9) осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Кредитная организация помимо перечисленных выше банковских операций вправе осуществлять следующие сделки: 1) выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме; 2) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме; 3) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами; 4) осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством РФ; 5) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей; 6) лизинговые операции; 7) оказание консультационных и информационных услуг. Кредитная организация вправе осуществлять иные сделки в соответствии с законодательством РФ.

Несложно увидеть, что российское законодательство предъявляет более жесткие требования к статусу кредитной организации. Прежде всего это относится к организационно-правовой форме данного вида финансового посредника, а именно то, что он должен быть создан в форме хозяйственного общества. Существующие в России кредитные кооперативы, регистрируемые в соответствии с Федеральным законом от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», а также кредитные потребительские кооперативы граждан, регистрируемые в соответствии с Федеральным законом от 7 августа 2001 г. № 117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» де-юре не относятся в Российской Федерации к кредитным организациям. Хотя с экономической точки зрения, безусловно, они являются таковыми¹.

¹ Следует отметить, что, как в Советском Союзе, так и в современной России, с подозрительностью относились и относятся к кооперативным организациям, видя в них либо «пороки капиталистических отношений», либо «социалистические начала», что и в первом и во втором случае входит в противоречия с господствующими политическими представлениями о сути ценностей в обществе. Поэтому кооперативные отношения в России находятся на задворках системы экономических отношений, и им отводится второстепенная роль в развитии общества.

Под финансовым институтом в рамках Европейского союза понимается организация, не являющаяся кредитным институтом, основная деятельность которой состоит в приобретении долей участия или ведении одного либо нескольких видов деятельности, приведенных в приложении ко Второй директиве Совета 86/646/ЕЕС. Перечень этих видов деятельности приведен выше. Сравнение понятий «кредитный институт» и «финансовый институт» показывает, что финансовый институт в соответствии с представлениями законодателей Европейского союза является организацией, которая имеет право осуществлять лишь часть видов деятельности, отнесенных к компетенции кредитного института.

Следует отметить, что и в отношении понятия «банк» в разных странах имеются существенные расхождения в подходах к его трактовке. В банковском праве Евросоюза легитимного определения понятия «банк» нет. В то же время, по умолчанию, под банком понимается организация, которая постоянно в виде промысла занимается принятием вкладов и торговлей чужими деньгами, т. е. предоставлением кредитов в том числе и за счет чужих средств, средств вкладчика [Вишнеvский, с. 28].

Трудности идентификации банка через выполняемые им функции или осуществляемые им виды деятельности состоят в том, что как функции, так и виды деятельности, которые могут выполнять банки, периодически изменяются. При этом многие другие финансовые посредники стремятся также выполнять функции, схожие с банковскими, а банки, в свою очередь, распространяют свою деятельность и на инвестиционную деятельность, и на страхование и т. п. Такая ситуация привела к тому, что появились такие институты, как «небанковские банки». В начале 1980-х гг. промышленным фирмам США было разрешено иметь собственные холдинговые компании по предоставлению финансовых услуг, которые, в свою очередь, имеют право контролировать банки и страховые организации. Такое положение нарушило представление о разделении банковского дела и коммерции, что, в свою очередь, потребовало уточнения в законодательстве о банках и банковской деятельности понятия «банка», которое федеральным законодательством США определяется как финансовое учреждение, принимающее средства на депозиты до востребования и выдающее кредиты коммерческим или производственным организациям (подробнее см. [Роуз, с. 3]).

Учитывая вышеизложенное, в 1987 г. Конгресс США существенно ужесточил подход к трактовке понятия «банк», назвав таковым организацию, которая является членом Федеральной корпорации страхования депозитов. Такой подход по существу свел к минимуму значимость легитимного определения банка, так как в конечном счете право определять, какая организация может называться банком, в США передано государственному институту. Видимо, и это обстоятельство повлияло на трактовку понятия банка в научной и учебной литературе США. Зачастую банк в этих изданиях определяется как финансовый институт, предлагающий широкий спектр услуг, прежде всего относя-

щихся к кредитам, сбережениям и платежам, и выполняющий многообразные финансовые функции в отношении любого предприятия (организации) в экономике. В числе функций современного банка: кредитование, инвестиционное планирование, организация и проведение платежей и расчетов, сбережение, управление потоками наличности, андеррайтинг, страхование, проведение лизинговых и трастовых операций и др. В связи с этим на передний план в трактовке понятия «банк» выходят те услуги и те операции, которые может выполнять этот институт.

Для континентальной Европы, где кредиты занимают существенное место в финансировании экономики предприятий, домашних хозяйств, кредитная функция финансовых посредников является до сих пор преобладающей, а потому вполне логично выделение этого института в особый класс — класс денежно-кредитных институтов, требующих особого механизма их регулирования и саморегулирования.

В России кредитные институты являются основными источниками внешнего финансирования предприятий и домашних хозяйств. Поэтому вполне оправданным следует признать стремление законодательных органов власти России к более однозначному определению понятий «банк» и «кредитная система» в целом. В Федеральном законе от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» банк определяется как кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. В Законе не указано, что российские банки обязаны принимать вклады от неограниченного круга лиц — условие, которое присутствует в законодательных актах стран Европейского союза и США. Таким образом, при всей схожести российского законодательства о кредитных организациях с законодательством развитых стран Запада оно имеет, несомненно, свои особенности.

Наряду с банками в указанном Законе определен такой тип кредитной организации, как небанковская кредитная организация. Под ней понимается организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции в допустимом сочетании, которое устанавливается Банком России. Нетрудно заметить, что данное название копирует понятие небанковского банка, применяемого в США. Конечно, можно говорить о некоторой некорректности данного названия, однако дело не в названии, а в сути этой организации, которая сводится к тому, что это «почти банк», но с меньшими функциями и потому он является объектом иного регулирования как со стороны государства, так и саморегулируемых структур. В Федеральном законе «О банках и банковской деятельности» введено понятие «иностранный банк», под которым пони-

мается банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован. Таким образом, можно говорить о том, что закон относит все иностранные банки к кредитным организациям¹.

Итак, подводя итог рассмотрению вопросов трактовки понятия «банк», следует выделить различия в подходах европейских стран и США. В европейских странах акцент делается на то, что банки в финансовой системе относятся к денежно-кредитным институтам. От неденежных институтов банк отличается тем, что постоянно участвует в создании финансовых активов и управляет движением этих активов [Матук, т. 1, кн. 1, с. 256]. К различиям денежных и неденежных кредитных институтов относят и то, что последние непосредственно не управляют средствами обращения. Кроме того, им не разрешен выпуск денежных знаков, а свою ресурсную базу они формируют преимущественно путем выпуска долгосрочных ценных бумаг и привлечения иных ресурсов. В то же время следует иметь в виду, что источники ресурсной базы как денежных, так и неденежных кредитных институтов становятся все более разнообразными. Появляются новые финансовые инструменты, которые сложно однозначно отнести к категории денежных или неденежных. Например, постоянный характер отдельных видов депозитов до востребования и некоторых видов облигаций, выпускаемых неденежными кредитными учреждениями для самофинансирования, размывают данную грань.

В связи с этим американская концепция банка является более упрощенной, так как она изначально рассматривает банк как финансовый институт (учреждение) и не выделяет его кредитную основу. Рассмотренные выше подходы к определению понятия «банк» можно интерпретировать как «узкая» и «широкая» трактовки. Дискуссия по поводу того, какие подходы являются более корректными, а какие менее, представляются нам малопродуктивной ввиду размывания граней между кредитными и некредитными операциями.

Исходя из широкой трактовки понятия банка можно выделить следующие его разновидности: 1) центральные банки; 2) коммерческие банки, в том числе универсальные; 3) деловые банки, в том числе инвестиционные; 4) кооперативные, взаимные банки; 5) сберегательные банки; 6) исламские банки. Данный перечень не является исчерпывающим. В международной практике встречаются и иные виды банковских организаций, например почтовые банки, учетные дома, кассовые и консорциальные банки и др.

¹ Заметим, что иностранные банки могут создаваться не только в форме хозяйственного общества, что продекларировано в законе относительно кредитной организации.

3.1.3. Учреждения депозитного типа

К учреждениям депозитного типа относят коммерческие банки, взаимные, кооперативные и сберегательные банки.

Коммерческие банки. Термин «коммерческий банк» хотя и не имеет строгого определения, тем не менее активно используется в теории и практике банковского дела. Исторически до 70-х гг. XX в. коммерческие банки специализировались на привлечении депозитов, выдаче краткосрочных кредитов, финансировании внешней торговли, на управлении средствами вкладчиков и в большей степени выступали в качестве депозитных банков, хотя и производили операции с ценными бумагами преимущественно для своих клиентов.

Важнейшей характеристикой коммерческих банков являлась их специализация на принятии депозитов частных лиц и краткосрочном кредитовании. После 70-х гг. XX в. на фоне острой конкуренции в большинстве стран мира происходила трансформация услуг коммерческих банков, связанная с расширением деятельности, завоеванием новых сегментов финансового рынка, а также с ростом концентрации их капитала. Прежде всего речь идет о расширении масштабов деятельности с физическими лицами, где традиционно главными финансовыми посредниками выступали общества взаимного кредита, кредитные кооперативы, сберегательные банки. Коммерческие банки стали активно развивать услуги по управлению портфелями ценных бумаг и в настоящее время составляют серьезную конкуренцию биржевым посредникам, институтам коллективного инвестирования.

Ощущая растущую конкуренцию в сфере сбора депозитов частных лиц, а также в сфере финансирования деятельности предприятий со стороны других участников финансового рынка, коммерческие банки заняли значительную часть рынка кредитов для приобретения жилья, рынка экспортных операций. В настоящее время коммерческие банки прямо или через свои филиалы и дочерние структуры вышли не только на различные сегменты финансового рынка с высокими рисками, такие, как инвестиционный рынок, участие в капитале предприятий, прямое участие в операциях с недвижимостью (покупка для перепродажи), но и на рынки, не являющиеся чисто финансовыми, т. е. стали заниматься операциями, связанными с товарным арбитражем, прямым управлением недвижимостью через приобретение агентств недвижимости и т. п. Коммерческие банки, как правило, предлагают самый широкий спектр услуг по привлечению денежных средств от экономических субъектов, временно располагающих таковыми, а также по предоставлению различных займов, кредитов. В силу огромной значимости коммерческих банков не только в функционировании денежно-кредитной системы государства, но и в развитии экономики они являются объектом довольно жесткого государственного контроля.

Особая роль коммерческих банков в формировании развитой рыночной системы предопределяется рядом обстоятельств.

Во-первых, коммерческие банки выступают в качестве крупных расчетных и кассовых центров, осуществляющих перераспределение денежных потоков. Сбои в проведении расчетно-кассовых операций коммерческими банками ведут к хаосу в экономике. Во-вторых, коммерческие банки занимают центральное место в системе кредитования экономических субъектов. Без развитой системы кредитования, а это характерно для современной российской экономики, неизбежны различного рода псевдорыночные отношения: бартерные операции, возникновение и разрастание системы неплатежей и т. п. В-третьих, коммерческие банки занимают доминирующее положение в процессе эмиссии кредитных средств платежа. В-четвертых, универсализация коммерческих банков, объединение различных кредитно-финансовых операций в одном институте (путь, по которому развиваются банки), безусловно, увеличивает их значимость в обеспечении успешного функционирования экономики. В-пятых, аккумулируя значительные финансовые ресурсы, банки по каналам кредитной системы направляют их в наиболее перспективные в финансовом отношении предприятия, отрасли, способствуя тем самым структурной перестройке и росту экономики.

Характерной особенностью развития современной банковской системы является интернационализация кредитных связей, рост операций транснациональных банков, т. е. банков национальных по капиталу и интернациональных по сфере деятельности. Международные депозитно-ссудные и расчетные операции транснациональных банков увеличиваются гораздо быстрее по сравнению с аналогичными внутренними операциями. Сфера международного банковского оборота постоянно расширяется.

Таким образом, современные коммерческие банки предоставляют разнообразные услуги, т. е. являются универсальными финансовыми институтами (универсальными банками). Исторически термин «универсальные банки» применялся к германским банкам, которые предоставляли долгосрочные кредиты и инвестировали средства в собственный капитал других организаций. Именно эти два признака до 70-х гг. XX в. отличали коммерческие банки от универсальных.

В настоящее время деление банков на коммерческие и универсальные, строго говоря, некорректно. Более точным является деление коммерческих банков на универсальные и специализированные. Заметим, что провести четкую грань между ними удастся не всегда. В частности, это относится к вопросам долгосрочного кредитования. С формальной точки зрения банк может не декларировать свои услуги по предоставлению долгосрочных кредитов, а потому может рассматриваться как специализирующийся на отдельных операциях денежного рынка. В то же время он может использовать такие инструменты денежного рынка, которые позволяют трансформировать краткосрочные кредиты и займы в средне- и долгосрочные.

В Российской Федерации все банки второго уровня изначально позиционировались как коммерческие, причем большинство из них являются универсальными. Крупнейшим российским коммерческим банком является Сбергательный банк РФ. Подчеркнем, что слово «сбергательный» не отражает статус банка, но зачастую вводит в заблуждение, ибо сбергательные банки в развитых странах традиционно занимаются преимущественно операциями с денежными средствами физических лиц и имеют свою правовую основу функционирования, отличающуюся от правовой основы других финансовых посредников. Коммерческие банки, как правило, имеют свою национальную специфику, предопределяемую как историей их становления и развития, так и особенностями развития национальных экономик.

Среди европейских государств наиболее либеральные условия для развития банковского дела были в Англии. Кредитные институты здесь имели, как правило, узкую специализацию. Среди кредитных институтов прежде всего выделяют коммерческие банки, торговые банки, сбергательные общества, компании по учету ценных бумаг и др. Главная особенность коммерческих банков Англии состоит в том, что основными их клиентами являлись и являются юридические лица. Физические лица предпочитали держать свои сбережения в сбергательных кассах, а вкладывать средства преимущественно в акции строительных обществ. Безусловно, в последнее десятилетие ситуация изменяется ввиду бурного развития финансовых институтов и прежде всего институтов коллективного инвестирования. Другой исторической особенностью английских коммерческих банков является их высокая концентрация и значительная доля нерезидентов в депозитах и активах этих банков. Причем активы и депозиты зачастую представлены в иностранной валюте, что обуславливает значительную долю операций в иностранной валюте. До 1971 г. английские коммерческие банки находились под защитой системы банковского картеля, когда контролировались все аспекты их деятельности и, безусловно, процентные ставки. Принятие в 1971 г. законодательного акта о конкуренции и контроле поставило коммерческие банки Англии в условия реальной конкуренции с другими финансовыми институтами, и эту конкуренцию они весьма эффективно выдерживают. Коммерческие банки Англии внесли большое разнообразие в депозитные инструменты для различных групп физических лиц, создали заинтересованность в них у частных лиц; облегчили предоставление персональных займов и тем самым существенным образом потеснили на этом сегменте финансового рынка строительные общества и сбергательные кассы.

За почти столетнюю историю существования двухуровневой банковской системы США в стране было принято множество законов как ограничивающих банковскую деятельность, так и расширяющих совокупность услуг, которые могут предлагать банки и сбергательные кассы; законов, регулирующих банковские слияния, и законов, ограничи-

вающих деятельность банковских холдинговых компаний. При всем многообразии банковского законодательства можно выделить ряд законов, которые существенно повлияли на функционирование банковской системы США.

Прежде всего речь идет о законе 1933 г. «О банковской деятельности», который получил в литературе название закона Гласса — Стигалла по имени двух его авторов: сенатора Картера Гласса и Генри Стигалла. Этот закон провел четкую грань между коммерческими и инвестиционными банками. Коммерческим банкам запрещались любые операции с ценными бумагами, за исключением портфеля ценных бумаг публичных органов власти, приобретаемых банками для компенсации циклических колебаний в отношениях с кредиторами. Причиной разделения банков на коммерческие и инвестиционные явилось опасение принятия банками чрезмерных рисков, связанных с инвестиционной деятельностью, и соответственно боязнь возможных финансовых потрясений в банковской сфере. В 1980-е гг. неоднократно предпринимались попытки отмены данного закона. Хотя они были безуспешными, тем не менее ряд крупнейших банков получили от ФРС США разрешение на размещение выпуска новых корпоративных акций.

Начиная с 1980-х гг. в США был принят ряд законов, либерализовавших деятельность финансовых институтов в целом и коммерческих банков в частности. Прежде всего речь идет о возможности создания и регистрации отделений банков в других штатах. В этот период практически все штаты приняли решения, разрешающие в той или иной форме создавать подобные отделения. В то же время при действующем федеральном законодательстве коммерческие банки не могут предоставлять всего комплекса услуг по страхованию, беспрепятственно осуществлять гарантированное размещение ценных бумаг, заниматься брокерскими операциями с недвижимостью, если только законы штата не предоставляют такого права банкам.

Важной вехой в банковском законодательстве США явилось принятие в 1999 г. федерального закона о модернизации финансовых услуг (закон Лича—Блайли), который внес существенные изменения в закон Гласса — Стигалла. Закон Лича—Блайли разрешил коммерческим банкам через их дочерние компании осуществление операций не только на рынке ценных бумаг, но и на рынке страховых услуг. Этот закон был направлен в первую очередь на то, чтобы внести необходимые изменения в уже действующие законы США, касающиеся главным образом деятельности банковских организаций. Закон содержит определение видов деятельности, являющейся финансовой по своей природе (*activities that are financial in nature*), которые может предоставлять банковский холдинг. Закон о модернизации финансовых услуг отменяет соответственно разделы закона Гласса—Стигалла, которые устанавливали ограничения в отношении создания филиалов банков, осуществляющих операции с ценными бумагами, и запрещали директорам и служащим

инвестиционных компаний являться одновременно должностными лицами, директорами и служащими банковских компаний. Кроме того, закон о модернизации вносит изменения и в закон о банковских холдингах (1956 г.), которые существенно расширили возможности банковских холдингов по осуществлению операций на рынке финансовых услуг. Таким образом, после вступления в силу закона Лича — Блайли в США следует вести речь не об универсальных банках, а об универсальных банковских холдингах. При этом на уровне законодательного акта осуществлена трансформация категорий «кредитные услуги», «инвестиционные услуги» в «финансовые услуги», а «кредитной деятельности» в «финансовую деятельность».

Коммерческим банкам США обычно противопоставляют коммерческие банки ФРГ, которые, как указывалось выше, на протяжении многих десятилетий являлись и являются универсальными. Важной особенностью немецких коммерческих банков является их активное долевое участие в уставных капиталах немецких предприятий. В таком участии объективно заинтересованы не только банки, но и сами предприятия, так как в этом случае, как правило, для них уменьшается стоимость заимствований ввиду упрощения залоговых операций, и, что не менее важно, банки «охотно» помогают своим предприятиям в периоды финансовых затруднений. Коммерческие банки Германии участвуют не только в капитале предприятий, но они также активно работают и в сфере жилищного кредита, и в сфере страхования посредством создания собственных страховых компаний.

Среди развитых стран Запада коммерческие банки Италии характеризуются значительной долей участия государства в их капитале. Более того, многие коммерческие банки Италии полностью принадлежат государству. Видимо, этот фактор и влияет на деятельность коммерческих банков, связанную с кредитованием различных секторов экономики, преимущественно в отсталых регионах. Большинство итальянских коммерческих банков являются универсальными. Хотя согласно банковскому законодательству 1936 г. банки не имели права предоставлять кредиты на срок свыше 18 месяцев, они успешно преодолевали эти преграды путем создания учреждений по земельному, сельскохозяйственному, жилищному и другим видам кредитов.

Японская банковская система после второй мировой войны развивалась по образцу банковской системы США. В Японии выделяют различные виды коммерческих банков, а именно: городские и региональные банки; банки средне- и долгосрочного кредитования, а также трастовые банки. Городские банки традиционно занимались предоставлением кратко- и среднесрочных кредитов предприятиям, входившим в определенную клановую группу. В настоящее время городские банки активно занимаются предоставлением кредитов частным лицам, а также привлекают сбережения частных лиц и что, не менее важно, участвуют на рынке ценных бумаг. Региональные банки Японии имеют ограни-

чение деятельности по географическому признаку, и основными их клиентами преимущественно являются мелкие и средние предприятия соответствующей префектуры. Эти банки занимают важное место и в функционировании местных финансов, в финансировании органов местного управления. В системе коммерческих банков Японии особо выделяют банки средне- и долгосрочного кредитования, учитывая, что городские банки изначально занимались преимущественно кратко- и среднесрочным кредитованием. Банки средне- и долгосрочного кредитования Японии на протяжении уже более 30 лет активно участвуют на зарубежных финансовых рынках, в то время как городские банки лишь последнее десятилетие развивают свою заграничную деятельность. Отличительной особенностью всех японских банков были и остаются размеры собственного капитала. Среди 25 крупнейших банков мира три составляют японские коммерческие банки.

В финансовой системе России коммерческие банки занимают доминирующее положение. Годовые темпы прироста капитала, активов коммерческих банков после августовского кризиса 1998 г. превышали 30%, что значительно выше темпов прироста ВВП. Сбербанк России по размеру капитала вошел в тройку лидеров в Восточной Европе. Тем не менее большинство коммерческих банков России остаются незначительными по объему бизнеса и по данному показателю уступают своим крупным корпоративным клиентам. В 2006 г. свыше 80% активов всех коммерческих банков приходились на 100 крупнейших банков. Роль коммерческих банков в развитии инвестиционных процессов до сих пор крайне мала. Объемы банковского кредита в финансировании долгосрочных инвестиций не превышали 5%. Коммерческие банки России с 2000 г. начали активно работать на рынке частных вкладов, что свидетельствует о возврате доверия к ним со стороны населения. Бесспорным лидером на рынке частных вкладов остается Сбербанк России. Тем не менее следует указать на то, что конкуренция на этом рынке возрастает, а доля Сбербанка России постепенно уменьшается. Банковский сектор России постоянно консолидируется, при этом продолжается концентрация бизнеса в 30–40 крупнейших банках.

Взаимные, кооперативные, сберегательные банки. Кредитная кооперация в форме касс взаимопомощи существует многие столетия. Различные формы взаимного и кооперативного кредитования получили наибольшее развитие в конце XIX — начале XX вв. В настоящее время во всех развитых странах мира институты взаимного и коллективного кредитования имеют серьезную финансовую основу, многие из них вышли за рамки своего первоначального сектора рынка и предоставляют разнообразные финансовые услуги многим клиентам¹. Наибольшее развитие кооперативные, взаимные банки получили в таких странах, как Франция, Япония, Германия, Голландия.

¹ Следует иметь в виду, что в этом случае они теряют различные монопольные льготные права.

В США кредитная кооперация развивалась по линии взаимного кредитования и организационно оформлена в виде кредитных союзов. Они принимают вклады физических лиц и кредитуют членов союза на приемлемых для тех условиях. Обязательства кредитных союзов формируются из сберегательных и чековых счетов (паев). Свои средства кредитные союзы предоставляют членам союза в виде краткосрочных потребительских ссуд. В кредитных союзах каждый член имеет один голос при принятии решений на общих собраниях союза независимо от количества сберегательных паев (депозитов), которыми он владеет в этом обществе. Членство в кредитном союзе, как правило, должно соответствовать «общим обязательным требованиям». Обычно кредитные союзы создаются по профессиональному признаку (работники одних компаний, отраслей), либо по месту жительства (члены союза должны проживать на определенной территории), либо по религиозному признаку (члены союза должны исповедовать одну религию) и т. п.

Кредитные союзы имеют ряд преимуществ перед иными финансовыми институтами депозитного типа. Как правило, они освобождены от уплаты налога на доходы (прибыль), они не являются субъектом антимонопольного законодательства, что позволяет им участвовать в совместных предприятиях. В США в 1998 г. насчитывалось порядка 11 тыс. кредитных союзов (в мире — порядка 37 тыс.), объединяющих свыше 73 млн членов. Их суммарные активы составляли порядка 390 млрд долл. Свыше 30% активов кредитных союзов составляли инвестиции в виде вложений в государственные ценные бумаги, в депозитные сертификаты банков и ссудо-сберегательных ассоциаций, а также в головные кредитные союзы и иные нерисковые вложения [Кидуэлл, Петерсон, Блэкуэлл, с. 553]. Порядка 60% активов кредитных союзов составляли ссуды своим членам. Наиболее распространенным типом кредитования являлись ссуды на приобретение новых и подержанных автомобилей (40%), далее — ипотечные ссуды под первые и вторые закладные (35%), порядка 10% приходилось на необеспеченные личные ссуды членам союзов и порядка 15% — это кредиты по кредитным картам и прочие ссуды.

Кредитные союзы в США имеют четкую организационную структуру и входят в тот или иной головной кредитный союз (их в США насчитывается 35). Головные кредитные союзы являются членами Центрального кредитного союза США, который имеет лицензию коммерческого банка в штате Канзас. Центральный кредитный союз США может выдавать ссуды отдельным кредитным союзам или их головным организациям, а также уполномочен занимать средства из центрального управления по контролю за ликвидностью от имени головных кредитных союзов. Таким образом, в рамках системы головных союзов кредитные союзы США могут функционировать как многопрофильный банк. Являясь институтами взаимного кредитования, кредитные союзы не обладают акционерным капиталом. Собственный капитал кредитных союзов со-

стоит из резервов, избыточного капитала и нераспределенной прибыли. Часть своих доходов они обязаны резервировать в качестве обеспечения активных операций. Требования к величине собственного капитала для кредитных союзов в США определяются на национальном уровне. В конце 1998 г. собственный капитал кредитных союзов США составлял 10,9% от совокупной стоимости активов [Кидуэлл, Петерсон, Блэкуэлл, с. 520].

Кредитные кооперативы в Российской Федерации первоначально создавались на основании Федерального закона от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Членами этих кооперативов могли быть как физические, так и юридические лица. Был принят Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан». В нем кредитный потребительский кооператив рассматривается как добровольное объединение граждан для удовлетворения потребностей в финансовой взаимопомощи. При этом установлены ограничения для участия в кредитном потребительском кооперативе, основанные на наличии между гражданами какой-либо общности, а также введено ограничение по возрасту. В качестве признаков общности указаны: общность местожительства, общность трудовой деятельности, профессиональная принадлежность. Членами кооператива могут быть только лица, достигшие возраста 16 лет. В Законе установлены ограничения и по численности членов кредитного потребительского кооператива, а именно их должно быть не менее 15 и не более чем 2000 человек. Закон регламентирует имущественные и финансовые взаимоотношения как между членами кооператива, так и между кооперативом и его членами.

В начале XIX в. во многих странах мира создавались сберегательные кассы по инициативе государства и частных лиц для решения конкретных проблем. Эти институты изначально не преследовали получение прибыли от своей деятельности. От собственно банков их отличало то, что их капитал преимущественно формировался за счет отчислений от их основной деятельности. Отличалась от банков и система высших органов управления. В сберегательных кассах в составе высших органов, как правило, были представлены их клиенты, а также представители органов местного управления.

Система сберегательных институтов действует и в настоящее время. Сберегательные институты преимущественно занимаются ипотечным кредитованием и финансированием операций с недвижимостью. Они заимствуют денежные средства на короткие сроки с использованием текущих и сберегательных счетов, а затем ссужают их на длительный срок под обеспечение в виде недвижимости. Сберегательные институты, как правило, называют сберегательными банками ввиду того, что они имеют право выполнять типичные банковские операции, начиная с приема вкладов до выдачи кредитов.

В 1980-е гг. сберегательным институтам в США были предоставлены многие полномочия коммерческих банков. В результате этого произошли серьезные изменения в характере их деятельности. Различия между сберегательными институтами и коммерческими банками в США постепенно стираются.

Среди европейских сберегательных банков до сих пор наиболее развитыми и финансово состоятельными являются сберегательные банки Германии (их иногда называют жиробанками). Они имеют право осуществлять большинство операций, присущих универсальным банкам Германии, за исключением ряда операций, например покупка акций компаний за свой счет. Основу же их деятельности составляет прием сберегательных вкладов и предоставление ссуд на жилищное строительство. Сберегательные институты (банки) все еще остаются популярными в Европе, особенно в скандинавских странах. Штаб-квартира международной ассоциации сберегательных банков находится в Финляндии, а ее филиалы — в Норвегии, Швеции, Австрии, Германии, Италии, Испании, Великобритании, США и других странах.

Законодательство западных стран предоставляет существенные льготы по налогу на доходы (прибыль) сберегательных институтов (банков) в случае, если не менее 60% их активов относится к ипотечному финансированию жилищного строительства [Кидуэлл, Петерсон, Блэкуэлл, с. 491]. В России законодательство не делает различия между коммерческими и сберегательными банками.

3.1.4. Деловые и инвестиционные банки

Деловые банки. В большинстве стран мира, где исторически существовала специализация банков, наряду с коммерческими банками особо выделяют банки, которые преимущественно специализируются либо на предоставлении долгосрочных кредитов, либо на операциях с ценными бумагами, либо на услугах по слиянию и приобретению, либо на операциях с недвижимостью. В литературе эту группу банков зачастую называют деловыми.

Наиболее представительной частью деловых банков являются **инвестиционные банки**, которые возникли в США после принятия закона Гласса—Стигалла. Эти банки за свой счет или за счет третьих лиц осуществляют разнообразные операции с ценными бумагами. Они организуют эмиссию ценных бумаг третьих лиц, в том числе и коммерческих банков; они могут выполнять функцию дилера, брокера; осуществлять надзор за вторичным рынком конкретного вида ценных бумаг, поддерживая его на уровне, приемлемом для клиента, осуществляя операции покупки и продажи; осуществляют управление портфелями ценных бумаг исходя из стратегических или спекулятивных целей. Наряду с операциями с ценными бумагами инвестиционные банки занимаются также вопросами слияний и поглощений в различных секторах экономики.

Указанные выше виды деятельности являются высокорисковыми, что требует от специалистов инвестиционных банков высочайшего профессионализма в сферах финансового анализа, прогнозирования конъюнктуры на фондовых рынках и т. п. Круг указанных функций для современных инвестиционных банков этим перечнем не ограничивается. Они часто выступают в качестве учредителей новых компаний или гарантов размещения новых эмиссий уже существующих компаний; создают консорциумы, включающие коммерческие и инвестиционные банки, дилерские фирмы. Такие консорциумы осуществляют оперативное финансирование компаний-эмитентов, оказывают иные важные услуги промышленным и торговым корпорациям.

Инвестиционные банки выступают в качестве авторитетных финансовых консультантов, а зачастую и экспертов по вопросам общей хозяйственной стратегии. Инвестиционные банки и созданные ими консорциумы участвуют в биржевых аукционах по размещению новых выпусков ценных бумаг государственных или полугосударственных учреждений. Хотя по своим размерам инвестиционные банки, как правило, уступают коммерческим банкам, ряду других финансовых институтов, тем не менее их роль в современной структуре финансовых рынков трудно переоценить, так как они занимают ключевое место в системе отношений между эмитентами и рынком ценных бумаг. Обширная информация, которой они располагают об эмитентах, делает их особо значимыми участниками сделок на финансовых рынках.

Деятельность инвестиционных банков связана с выполнением эмиссионно-учредительских и посреднических функций. В российском законодательстве четкого определения понятия «инвестиционный банк» нет. Многие российские коммерческие банки выполняют эмиссионно-посреднические функции. Одновременно банки, зарегистрированные как инвестиционные, имеют лицензии на выполнение широкого круга операций коммерческих банков. Тем не менее можно выделить основные виды деятельности российских инвестиционных банков. К ним прежде всего следует отнести: а) выполнение функций брокеров, дилеров, депозитариев; б) организацию расчетов по операциям с ценными бумагами; в) формирование эмиссионных портфелей; г) формирование индивидуальных портфелей ценных бумаг для отдельных инвесторов; д) консалтинговые услуги по вопросам инвестирования; е) поиски инвесторов и объектов инвестирования.

Схожими видами деятельности с инвестиционными банками США занимаются британские торговые банки, которые возникли задолго до инвестиционных банков США. Первым торговым банком считается банк *Baring Brothers*, созданный в 1763 г. Первоначально сферой деятельности торговых банков являлось финансирование сделок в международной торговле Британии путем акцепта тратт вместо их выставления на своих клиентов. Для части торговых банков эта деятельность является преобладающей и до настоящего времени (зачастую они называ-

ются акцептными фирмами). В дальнейшем торговые банки Британии значительно расширили сферу своей деятельности. Часть из них стала преимущественно заниматься оказанием услуг компаниям в выпуске ценных бумаг (эта разновидность торговых банков Британии носит еще и название «заемных фирм»). В отличие от инвестиционных банков США торговым банкам Британии разрешается формировать свою ресурсную базу за счет депозитов, превышающих 2500 фунтов [Матук, с. 129]. Деловые банки во Франции до 1967 г. не имели права ни принимать вклады, ни предоставлять кредиты на срок менее двух лет. Предел был отменен в 1967 г. На деятельность деловых банков Франции, безусловно, повлияли процессы национализации крупных банков, имевшие место в 1944, 1982 гг. Мелкие деловые банки Франции преимущественно специализируются в области финансового инжиниринга, инвестиционного консультирования. К деловым банкам в Японии относят «банки ценных бумаг» — организации, которые принимают в виде вкладов разнообразные финансовые инструменты, прежде всего акции, облигации, а также производные финансовые инструменты. Эти банки оказывают помощь предприятиям в выпуске и покупке ценных бумаг, осуществляют управление инвестиционными портфелями. Таким образом, сфера деятельности японских «банков ценных бумаг» в своей основе совпадает со сферой деятельности американских инвестиционных банков.

Принцип разделения услуг, предоставляемых финансовыми посредниками, на банковские услуги и услуги, связанные с рынком ценных бумаг, положенный в основу закона Гласса — Стигалла, оказал влияние на законодательства не только Японии и Южной Кореи, но и на законодательства Европейского союза. В 1993 г. Евросоюзом была принята Директива 93/22/ЕЕС, которая среди финансовых институтов в отдельный вид выделяет институт под названием «инвестиционная фирма» и вводит понятие «инвестиционная услуга». Под инвестиционными услугами в рамках рассматриваемой Директивы понимают традиционный набор услуг, предоставляемых профессиональными участниками на рынке ценных бумаг, с соответствующими инструкциями. Данная Директива отражает тенденцию к универсализации деятельности организаций, предоставляющих услуги по размещению денежного капитала.

Следующим этапом на пути законодательного оформления процесса универсализации является принятие Великобританией в июне 2000 г. закона о финансовых услугах и рынках (Financial Services and Markets Act). Положения данного закона применяются для регулирования деятельности банков, строительных обществ, страховых компаний, обществ взаимного кредитования, профессиональных участников рынка ценных бумаг, управляющих инвестиционными фондами, операторов рынка производных инструментов. Закон вводит для финансовых посредников новое понятие «регулируемая деятельность»; к ней относятся: а) осуществление операций с инвестициями (dealing in invest-

ments) (покупка, продажа, подписка или организация подписки, или предложение совершать, или согласие совершать указанные действия в качестве агента или принципала); б) организация заключения сделок с инвестициями; в) принятие депозитов; г) хранение и управление активами; д) управление инвестициями; е) инвестиционное консультирование; ж) учреждение схем коллективного инвестирования; з) использование компьютерных систем для передачи инструкций по инвестированию; и) займы, обеспеченные недвижимостью; к) права на получение дохода от инвестиций.

Изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что понятие «инвестиционная услуга» постепенно вытесняется из правового лексикона и становится частью понятия «финансовая услуга».

3.1.5. Договорные и сберегательные учреждения

Страховые компании и пенсионные фонды относят к сберегательным учреждениям, действующим на договорной основе. Эти финансовые институты характеризуются устойчивым притоком средств от держателей страховых полисов и владельцев счетов в пенсионных фондах. Они имеют возможность инвестировать средства в долгосрочные высокодоходные финансовые инструменты. Деятельность страховых компаний является объектом жесткого государственного регулирования и саморегулирования. Главным направлением государственного регулирования выступает лицензирование, предусматривающее в качестве обязательного требования соблюдение минимальной величины уставного, а также резервного капиталов страховых компаний.

В США функционирование страховых компаний регулируется властями тех штатов, в которых они ведут свой бизнес. Регламентируются виды и объемы инвестиций страховых компаний, устанавливаются размеры (проценты) совокупных активов, которые могут быть инвестированы в определенные финансовые инструменты. Регулированию подлежат и комиссионные проценты, которые выплачиваются агентам, и страховые тарифы; лицензируются страховые агенты и т. д.

В России начало страхового дела относят к 1771 г. и связывают с принятием закона о вдовьей казне. В 1776 г. Государственному заемному банку при его учреждении были предоставлены права страхования каменных домов и фабрик, а в 1797 г. при Государственном ассигнационном банке была открыта страховая контора для страхования товаров. Первая частная страховая компания (Первое российское страховое общество для страхования от огня) была создана лишь в 1827 г. В начале XX в. в России действовало свыше 300 страховых обществ. Наиболее известными среди них были «Саламандра», «Россия», «Северное». Существовали крупные перестраховочные компании, такие, как Русское общество перестрахования, Взаимное перестраховочное общество и др. После 1917 г. на всей территории России, а с образованием СССР и на

всей территории страны страхование было монополизировано в рамках системы Госстраха, функционировавшего на принципах хозяйственного расчета. Наряду с обязательным государственным страхованием осуществлялось и добровольное страхование, в частности страхование жизни, страхование от несчастных случаев, страхование жилья и др.

Первые частные страховые компании в РФ появились в 1988 г. Они создавались в форме кооперативов и обслуживали своих учредителей. Упорядочение страховой деятельности в РФ началось с принятием в 1992 г. Федерального закона «О страховании», который установил основные принципы государственного регулирования страховой деятельности, регламентировал отношения между страховщиками и страхователями, определил статус страховых компаний и т. п.

Страховые компании в России могут самостоятельно выбирать организационно-правовую форму. Законодательных ограничений в этом вопросе нет. Однако существуют жесткие требования к размеру уставного капитала. Новая редакция Федерального закона «О страховании» устанавливает минимальные размеры уставного капитала: для компаний, не осуществляющих страхование жизни, — 25 тыс. минимальных размеров оплаты труда (МРОТ); для компаний, осуществляющих страхование жизни, — 35 тыс. МРОТ; для перестраховочных организаций — 50 тыс. МРОТ.

Наряду со страховыми компаниями на финансовом рынке активно функционируют и пенсионные фонды как государственные, так и частные (негосударственные) (НПФ). В России главенствующее место в системе пенсионных фондов занимает государственный Пенсионный фонд РФ. Порядок создания и функционирования НПФ в России до издания Федерального закона от 7 мая 1998 г. «О негосударственных пенсионных фондах» регулировался Указом Президента РФ от 16 сентября 1992 г. № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах»¹. В Федеральном законе был учтен опыт функционирования НПФ. В нем законодательно определен целый комплекс вопросов функционирования фондов, начиная от их создания, ликвидации, до состава обязательной документации, в которую входят правила фонда, пенсионный договор, пенсионные схемы и т. п. В Законе регламентированы права и обязанности всех сторон, участвующих в системе негосударственного пенсионного обеспечения; гарантии исполнения фондом своих обязательств, определены процедуры регистрации и лицензирования НПФ, а также вопросы государственного контроля за их деятельностью. Закон определил и статус НПФ в России — они могут создаваться в форме некоммерческой организации социального обеспечения.

Согласно классическим подходам выделяют несколько категорий НПФ. Фонды делятся на открытые, участником которых может стать

¹ Большинство фондов получили лицензию лишь в 1996 г., ввиду того что положение о лицензировании деятельности НПФ было утверждено Правительством РФ 7 августа 1995 г.

любой гражданин, и закрытые. Последние, в свою очередь, подразделяются на: корпоративные, отраслевые, региональные, профессиональные. В настоящее время в России большинство составляют закрытые корпоративные НПФ. Перспективы развития НПФ во многом связаны с особенностями предстоящей пенсионной реформы. В большинстве развитых стран мира пенсионное обеспечение построено на основе комбинации двух систем: государственной (распределительной) и негосударственной (накопительной).

В начале 1990-х гг. под эгидой Всемирного банка было предпринято первое глобальное комплексное исследование проблем старения населения и пенсионного обеспечения. В итоговом докладе сделан вывод о том, что интересы финансового обеспечения лиц пенсионного возраста и экономического роста наилучшим образом обеспечиваются, если развиваются три элемента пенсионных систем: 1) управляемая государством распределительная система, предусматривающая обязательное участие и преследующая ограниченную цель сокращения нищеты среди престарелых; 2) находящаяся в частном или государственном управлении обязательная накопительная система; 3) добровольная накопительная система. Тем самым происходит разделение трех основных функций систем финансового обеспечения лиц пенсионного возраста — перераспределение доходов, накопление средств и страхование. Первая система в данном случае выполняет функцию перераспределения доходов, а вторая и третья — накопление средств и все три обеспечивают совместное страхование от многих факторов риска в преклонном возрасте.

В докладе были предложены и конкретные пути перехода к многоуровневой пенсионной системе для различных стран. В частности, для стран с государственными накопительными программами, обеспечивающими крупномасштабный охват и относительно старым населением (к ним относятся все развитые страны, Россия, государства СНГ, Центральной и Восточной Европы) первый шаг должен состоять в проведении реформ государственного пенсионного обеспечения путем повышения возраста выхода на пенсию, ужесточением условий выхода на пенсию в более раннем возрасте и поощрением более позднего выхода. Эти реформы сейчас широко осуществляются во всех развитых странах. Второй шаг предусматривает создание обязательных накопительных схем пенсионного обеспечения.

Общей для всех развитых государств тенденцией следует считать усиление внимания к негосударственным накопительным схемам и постепенное внедрение их в комплексную систему пенсионного страхования. Ранее процесс возникновения накопительных схем происходил бессистемно. Роль лидеров в разработке пенсионных программ брали на себя фирмы. Сегодня регулируемые государством и финансируемые работодателями и частными лицами накопительные пенсионные планы начинают играть все более важную роль в пенсионном обеспечении гра-

ждан. Эти планы становятся частью договора между работодателем и его наемным персоналом. Они обеспечивают поддержку доходов пенсионеров, позволяют предприятиям создавать эффективные программы управления трудовыми ресурсами.

Несмотря на возрастающее внимание к негосударственным пенсионным планам, магистральным направлением пенсионных реформ в развитых странах стало приспособление к новым условиям сложившихся распределительных схем. Определенные шаги уже предприняты в Германии, Франции, Италии, Швеции, Великобритании и США, разрабатывается пенсионная реформа в Австрии. Основные направления корректировки распределительных схем можно свести к следующим: повышение возрастной границы выхода на пенсию и увеличение продолжительности необходимого трудового стажа; изменение порядка индексации пенсий: пенсии индексируются на основе темпов роста потребительских цен, а не средней зарплаты; уменьшение коэффициента замещения (отношение пенсии к заработной плате получателя пособия); введение обязательных профессиональных накопительных схем и превращение государственной распределительной системы в систему пенсионного обеспечения, основанную на проверке нуждаемости. Выбор того или иного направления в рамках государственной распределительной системы определяют такие факторы, как природа сложившейся в стране пенсионной системы, характер демографической ситуации, господствующие в обществе представления о справедливости, политические соображения. Комплекс мер по реформированию пенсионных систем в группе наиболее развитых государств мира в целом носит, скорее, характер корректировки, чем существенных структурных изменений.

Причины осторожного и постепенного реформирования пенсионных систем западных стран обусловлены тем, что любые стремительные действия в данной области, которые могут резко изменить условия «контракта» между поколениями, не находят общественной поддержки. Создание в большинстве развитых государств условий, позволяющих пенсионерам жить, не ограничивая себя в рамках сложившихся жизненных стандартов, рассматривается в качестве одного из главных достижений западных демократий в социальной сфере. Главное достоинство распределительной системы — значительное сокращение нищеты среди пенсионеров, поскольку в ней сильны перераспределительные элементы. Тем не менее все больше сторонников среди правящей элиты и специалистов приобретает концепция, в соответствии с которой государственная поддержка должна осуществляться только в отношении базовых пенсий, имеющих универсальный характер и не связанных с профессиональными особенностями ее получателей и выплачиваемых исходя прежде всего из социальных прав граждан. Одновременно должны быть расширены масштабы частных пенсионных фондов и индивидуальных пенсионных планов.

В накопительных пенсионных системах пенсионные взносы используются для приобретения финансовых активов. Общая сумма таких активов, которые предназначены для финансирования пенсий по старости конкретных работников, будет со временем возрастать, благодаря отдаче (в форме процента от финансовых средств активов или дивидендов на вложенный капитал), а также потому, что дополнительные пенсионные взносы поступают каждый год. Когда работник достигает возраста выхода на пенсию, запас накопленных активов может быть использован для обеспечения постоянных пенсионных выплат после прекращения работы.

Третьим элементом пенсионных систем в разных странах являются личные добровольные пенсионные планы или схемы. Они функционируют на основе полного финансирования и предусматривают четко определенные взносы. При этом работники и пенсионеры сами несут инвестиционные риски по своим сбережениям. Оценки величины аккумулированных средств частных пенсионных фондах значительно различаются по странам, варьируя от более 70% ВВП в Великобритании до менее 5% в Германии и Франции.

Фактически многие развитые страны пришли к пенсионной системе, сочетающей управляемые государством пенсионные схемы с находящимися в частном управлении пенсионными планами по месту работы и личными сберегательными пенсионными счетами для удовлетворения потребностей групп населения со средними и более высокими доходами. Однако решающая роль в обеспечении доходов пенсионеров принадлежит государственной распределительной (солидарной) пенсионной системе.

Пенсионные системы давно уже стали многоуровневыми и напоминают своеобразный многослойный пирог. Таким же «пирогом» становится и пенсионная система России. В соответствии с Программой пенсионной реформы в России предусматривается создание четырехуровневой пенсионной системы. Первым уровнем пенсионной системы является государственная базовая социальная пенсия. Вторым уровнем является трудовая (страховая) пенсия, соответствующая природе солидарности поколений работников наемного труда, за счет обязательных взносов работодателя и работника в Государственный пенсионный фонд России. Третьим уровнем пенсионной системы является обязательная накопительная государственная пенсия, формируемая обязательными отчислениями работодателя пропорционально заработку работника и в зависимости от его возраста. Четвертым уровнем системы пенсионного обеспечения должны стать негосударственные пенсии. Негосударственные пенсии формируются за счет добровольных (дополнительных к государственным) накоплений работодателя и собственных накоплений работников.

В настоящее время существующая государственная пенсионная программа в России формируется на солидарной основе как и програм-

мы государственных пенсий во многих других странах мира. Стандартная распределительная (солидарная) пенсионная система основана на налогообложении фонда заработной платы работающих и выплаты пособий пенсионерам из этих средств. Величина пенсионного пособия индивида является функцией заработной платы и трудового стажа, однако без тесной увязки величины заработной платы и пенсий. Другими словами, система предусматривает пособия, которые не увязываются с объемом взносов.

Основу негосударственной дополнительной системы пенсионного обеспечения в РФ составляют негосударственные пенсионные фонды. При этом государство регулирует правовые стороны их деятельности. Контроль и лицензирование деятельности НПФ в настоящее время в России осуществляет отдел негосударственных пенсионных фондов при Федеральной службе по фондовым рынкам. НПФ на практике используют как накопительный (сберегательный), так и распределительный принципы финансирования пенсий. Их выбор в конечном счете определяется возможностями и интересами вкладчиков фонда. Главным принципом финансирования негосударственных пенсий является долговременное систематическое накопление средств (пенсионных взносов) для обеспечения выплаты пенсий. При этом свободные денежные средства инвестируются фондом с целью получения дополнительных доходов, необходимых для выполнения обязательств по пенсионным выплатам.

По экономическому содержанию негосударственные пенсионные фонды представляют собой организации, деятельность которых заключается в аккумулировании денежных средств и их приращении для выплаты пенсий своим участникам. Каждый фонд работает в соответствии с утвержденным уставом, правилами и является самостоятельной организацией. Все средства фонда делятся на пенсионные резервы и средства для уставной деятельности. Как некоммерческая организация, фонд может тратить на свои нужды не более 15% заработанного при размещении пенсионных резервов инвестиционного дохода и весь доход, полученный от размещения средств для уставной деятельности. Весь оставшийся доход увеличивает пенсионные накопления вкладчиков и участников. При этом резервы фонда всегда должны превышать его обязательства перед вкладчиками и участниками.

У участника фонда возникают права требования на пенсионные накопления вкладчика при наступлении условий, зафиксированных в договоре или в пенсионной программе. Набор этих прав определяется в зависимости от варианта пенсионной схемы, от собственных взносов участника, от периода его участия в пенсионной программе вкладчика и некоторых других условий. Права требования по времени могут предшествовать наступлению пенсионных оснований. В этом случае они могут оформляться как резервирование части солидарного счета вкладчика в пользу его участника. В целом права

требования, переданные вкладчиком участнику, реализуются в виде перечисления суммы с солидарного счета вкладчика на индивидуальный счет участника или в виде назначения пенсии участнику с заданным размером выплат с солидарного счета (на определенный период времени или пожизненно).

Основой для заключения договора между фондом и вкладчиком о негосударственном пенсионном обеспечении участника является пенсионная схема фонда, которая и определяет условия негосударственного пенсионного обеспечения. Она регулирует взаимоотношения между фондом, участником и вкладчиком, отражает условия, порядок временного и количественного внесения пенсионных взносов, правила их зачисления на индивидуальные пенсионные счета, условия распределения инвестиционного дохода, соотношения между размерами взносов и выплат, правила наследования накоплений, обязательства фонда по уровню доходности, формирование и использование страхового резерва и другие условия, влияющие на размер взносов и выплат. Поскольку преждевременное изъятие средств из негосударственного пенсионного фонда ограничивается (возможны штрафы, изъятие дохода и т. п.), то это дает возможность считать средства пенсионного фонда так называемыми длинными деньгами, что делает их важным источником долгосрочных инвестиций, а фонды — крупным институциональным инвестором.

Преобразования пенсионной системы в России носят структурный и институциональный характер. С 1 января 2002 г. происходит формирование новых пенсионных институтов: базовых пенсий, страховых и накопительных пенсий. Пенсионная модель как сочетание данных институтов основывается на принципах и механизмах, сочетающих борьбу с бедностью (базовые пенсии), объединения личных и коллективных усилий по зарабатыванию пенсионных прав с целью частичного замещения заработков (страховая и накопительные пенсии). Следует отметить, что данные институты достаточно развиты с точки зрения методологии и практики применения мировым сообществом.

Смысловое содержание формирующихся в России пенсионных институтов (экономические и правовые их характеристики) во многом принципиально отличается от их аналогов в индустриально развитых странах. Кроме того, структура пенсионных институтов в новой пенсионной системе, а также их конфигурация (сочетание и взаимодополнение) вызывают серьезные опасения с точки зрения эффективности.

Во-первых, институты пенсионной системы должны соответствовать общественному укладу, другим институтам социальной и экономической сферы (заработной платы, налогов и т. д.), демографическому состоянию населения и политике занятости. Во-вторых, пенсионные институты являются формой выражения социальной и экономической политики государства, должны отвечать историческим и культурным традициям страны. В-третьих, институты пенсионной системы являют-

ся правовыми институтами, регулируемыми отношения в длительных временных рамках (60—80 лет), что связано с периодом зарабатывания и реализации пенсионных прав, а поэтому их правовое поле должно быть устойчивым и часто не меняться. Данные институциональные характеристики пенсионных систем следует учитывать при анализе отдельных их элементов и механизмов.

Важное место в новой пенсионной системе призван занять институт накопительных пенсий, основанный на долгосрочных инвестициях. Следует отметить, что пенсионные программы долгосрочного инвестирования активов объективно связаны с вероятностью рискованных ситуаций для их участников. Речь идет о следующих рисках: а) риск, связанный с состоянием инвестиционного рынка: стоимость инвестиций на индивидуальном счете может колебаться и значительно падать при неблагоприятных условиях; б) экономический риск: реальная прибыль от инвестированного капитала может оказаться ниже ожидаемой из-за сложных экономических условий, например при высоком уровне инфляции или низких показателях экономического роста; в) риск из-за невыплат по инвестициям: инвестиции могут частично или полностью обесцениться, если компания, в которую были инвестированы пенсионные средства, становится неплатежеспособной или переживает финансовые трудности.

Существуют и другие критические оценки результата применения в значительных масштабах института накопительных пенсий. Их суть можно свести к следующим моментам. Во-первых, даже при незначительном превышении темпов роста заработной платы над темпами роста инфляции на протяжении 30—45 лет (срок накопления пенсионных прав) размер накоплений и соответственно размер пенсий будет несоизмеримо мал по отношению к возросшей по уровню (за этот период) заработной плате и в лучшем случае составит 5—10% коэффициента замещения. В практическом плане это означает критическое понижение покупательной способности пенсий. Во-вторых, индивидуальный характер накопления финансовых средств (нестраховой по своей сути) и отказ от механизмов солидарного перераспределения средств между застрахованными существенно повышают риски ненакопления приемлемых по размерам финансовых средств в случаях ранних форм инвалидности работников, значительных периодов учебы, болезни и безработицы. В-третьих, слабо развитые финансовые механизмы и институты в России, отсутствие требуемой инфраструктуры финансовых и фондовых рынков. Эти и другие факторы препятствуют обеспечению приемлемого уровня доходности и надежной сохранности долгосрочных пенсионных активов.

Состояние пенсионной системы зависит от многих слагаемых: уровня заработной платы, положения на рынке труда, налоговой, страховой и социальной политики государства. Основные цели, на достижение которых направлены системы пенсионного обеспечения, закреплены в ба-

зовых конвенциях и рекомендациях Международной организации труда (МОТ), которые были в дальнейшем подтверждены и развиты в Европейской социальной хартии, возможность ратификации которой Российской Федерацией рассматривается в настоящее время. Статья 23 Европейской социальной хартии «Право лиц пожилого возраста на социальную защиту» требует от государств-участников обеспечить пожилым людям достаточно средств, «позволяющих им вести достойную жизнь и играть активную роль в государственной, общественной и культурной жизни». Данное положение подразумевает, что уровень пенсионного дохода должен обеспечить не просто реализацию минимальных потребностей, а сложившийся в период трудовой деятельности уровень и образ жизни. Европейская социальная хартия предусматривает компенсацию не менее 65% заработка при наличии 40-летнего стажа¹. Фактический индивидуальный коэффициент замещения по нормам российского законодательства составляет для «типичного получателя» 31–32% предпенсионного заработка, что в два раза ниже уровня европейских стандартов. В связи с этим важнейшей задачей является определение сроков и ориентиров повышения средней пенсии в России до уровня, которые МОТ и ЕС считают минимальными для развивающихся стран – 40% от средней зарплаты после 30 лет трудовой деятельности (Конвенция МОТ № 102 (1964 г.).

Негосударственные пенсионные фонды являются в определенном смысле «дополнением» к государственной системе пенсионного обеспечения. Их роль и значение, а также место в национальной пенсионной системе зависят от структуры и особенностей формирования государственной пенсии. На наш взгляд, интерес к негосударственным пенсионным программам как обязательному объекту инвестирования для российских частных владельцев денежных средств в значительной мере определяется достаточностью государственного пенсионного обеспечения. Поэтому вопросы негосударственного пенсионного обеспечения необходимо рассматривать во взаимосвязи с вопросами, касающимися всей системы пенсионного обеспечения. Тем более, что тот экономический и социальный фон, на котором появились и начали действовать негосударственные пенсионные фонды в России, долгое время складывался при наличии только государственной подсистемы пенсионного обеспечения.

Следует иметь в виду, что принятая система обязательного пенсионного страхования в обозримом будущем (15–20 лет) не способна обеспечить уровень жизни пенсионеров, приближающийся к европейским стандартам. Главной причиной этого недостатка стал тот факт, что при разработке нынешнего этапа пенсионной реформы даже не рассматривался вопрос о привлечении населения к формированию своих пенсионных накоплений. Принятые Федеральным законом от

¹ Рощк В. Пенсионная реформа: результаты и перспективы // Пенсионные деньги. 2004. № 3 (8).

10 января 2003 г. № 14-ФЗ поправки к Федеральному закону «О негосударственных пенсионных фондах» направлены исключительно на решение задачи привлечения негосударственных пенсионных фондов к работе с накопительной составляющей трудовой пенсии. На формирование накопительной составляющей трудовой пенсии ориентирован и Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации». Таким образом, место добровольного пенсионного обеспечения в пенсионной системе России законодательно так и не определено.

3.1.6. Финансовые компании

К финансовым компаниям относят компании, формирующие свои средства путем выпуска краткосрочных коммерческих векселей, акций, облигаций или путем заимствования у банков для предоставления кратко- и среднесрочных кредитов на потребительские и коммерческие нужды. Часто они предоставляют кредиты с высокой степенью риска. В отличие от коммерческих банков, аккумулирующих небольшие суммы денежных средств на депозитах и предоставляющих крупные ссуды, финансовые компании заимствуют крупные суммы и выдают небольшие ссуды. Как правило, это институты с высокой долей заемного капитала (размеры заемного капитала могут на порядок превышать объемы собственного капитала). К финансовым институтам мы также относим и исламские банки, которые, хотя и принимают вклады, в то же время не выплачивают по ним проценты.

Среди собственно финансовых компаний выделяют три вида компаний: торговые, потребительские и компании по работе в сфере бизнеса. Торговые финансовые компании предоставляют клиентам кредиты на покупку товаров у определенных розничных продавцов либо производителей. Естественно, эти компании непосредственно конкурируют с коммерческими банками в сфере потребительского кредита. Главное преимущество торговых финансовых компаний заключается в том, что стороны быстро на месте покупки оформляют кредит, т.е. упрощают для клиента вопросы получения кредита. Компании потребительского кредита работают в сфере высокого риска. Они могут предоставить кредит тем лицам, которые не могут их получить в банке. Уровню риска соответствует и процентная ставка этих компаний, которая, естественно, выше, чем в банке. Эти компании могут быть как независимыми, так и принадлежать банкам. В последние десятилетия увеличивается число финансовых компаний по работе в сфере бизнеса. Они осуществляют факторинговые операции, занимаются лизинговым финансированием компаний и т.п.

Финансовые компании могут создаваться в различных организационно-правовых формах, таких, как партнерства, корпорации на правах частной собственности, открытые акционерные компании, дочерние

предприятия, принадлежащие холдинговым компаниям коммерческих банков, компании по страхованию и т. д. Благодаря своей большой гибкости финансовые компании успешно приспосабливаются к быстро изменяющейся внешней среде.

В России финансовые компании пока преимущественно представлены лизинговыми и факторинговыми организациями, которые зачастую создаются в виде дочерних структур коммерческих банков.

Исламские банки. Устойчивое развитие исламских банков связывается с созданием в 1963 г. ссудо-сберегательного банка в египетском селении Мит Галер. Вкладчикам, а ими являлись местные жители, предлагалось три вида счета: сберегательный, инвестиционный и закят [Павлов, с. 32]. Сберегательные счета были беспроцентными, что соответствовало предписаниям шариата. Соответственно эти вклады могли быть свободно изъяты вкладчиками в любое время. Средства на инвестиционные счета вносились на основе принципа последующего солидарного раздела прибыли или убытка между вкладчиком и банком от предоставления банком указанных средств на инвестиционные цели. Доходы, полученные банком от использования средств на счете закят, как и сами средства на этих счетах, предназначались для распределения среди бедняков.

С начала XXI в. исламские банки стали выполнять все традиционные банковские операции. Однако основные доходы они получали и получают от инвестиционной и торговой деятельности. Исламские банки активно приобретают акции, доли в уставном капитале различных компаний; инвестируют средства в разнообразные сектора экономики на принципе солидарного деления прибыли от реализации инвестиционных проектов; предоставляют лизинговые услуги в соответствии с правилами шариата. Исламские банки также активно работают в сфере недвижимости, осуществляя акты купли-продажи земельных участков; участвуют в финансировании оборотных средств по методу «мурабаха». Суть этого метода состоит в том, что банк заключает контракт с клиентом, по которому обязуется приобрести конкретный товар у указанного клиентом поставщика по заранее согласованной цене, определяемой в процентах к закупочной цене банка. В данном случае ценовая маржа выступает в роли своеобразного процента на предоставляемую ссуду. Следует отметить, что при выборе объектов финансирования инвестиционных проектов банк основное внимание уделяет анализу деловых качеств инвестора, его предпринимательских способностей. Обязанностью клиента-инвестора является обеспечение банку-кредитору максимального совокупного дохода по инвестиционному проекту. В случае неудачного исхода в реализации финансирования инвестиционного проекта все убытки, связанные с финансированием, ложатся на банк-кредитор.

Современная исламская финансовая система строится на экономической доктрине, исключаящей так называемую эксплуатацию, которая во многом отождествляется с получением физическим лицом дохо-

да, не принимающим участия в трудовом процессе и (или) не рискующим своим имуществом. В рамках этой доктрины получение процентов на авансированный капитал представляет собой «ярко выраженный вид реальной эксплуатации»; взимание процента — «рибы» рассматривается как серьезный грех любого правоверного мусульманина, а ростовщическая деятельность трактуется как абсолютно неприемлемая. Следует отметить, что данное положение ислама перекликается с подробными запретами и в других религиях. В частности, до XVII в. в Европе действовал запрет на взимание ссудного процента, и он был снят лишь в ходе реформации. Принципиальное отличие исламского банковского дела от традиционной операционной банковской деятельности состоит в отказе от использования ссудного процента как по привлеченным депозитам, так и по предоставляемым банками финансовым ресурсам.

Указанные выше схемы в реальной практике исламских банков несколько модифицируются. Прежде всего это относится к вопросам сохранности привлеченных депозитов и вкладов. Сохранность вкладов в ряде исламских стран получила законодательное оформление, а исламские банки, используя разнообразные формы, во многих случаях гарантируют возврат средств. Далее схемы долевого участия вкладчиков в прибылях банка на практике зачастую сводятся к некоторым фиксированным (ожидаемым) нормам прибыли, которые могут быть и не связаны непосредственно с прибылью банка.

Наиболее сложный механизм применяется к операциям к акционерному финансированию и долевого участию на базе солидарного раздела прибыли или убытка между банком, финансирующим проект, и заемщиком, являющимся инвестором. В этом механизме зачастую используются лизинговые схемы, разнообразные формы перепродажи имущества, которые в совокупности уменьшают уровень инвестиционных рисков. Лица, осуществляющие вклады в исламские банки, могут иметь право на определенную долю прибыли банка от успешной реализации инвестиционного проекта, однако в этом случае они берут на себя и солидарную долю убытка в случае несостоятельности (убыточности) инвестиционного проекта. Таким образом, ссудный процент как недопустимое деяние в исламской доктрине по существу заменен дифференцированной системой долевого участия ссудодателя (вкладчика) в прибылях на базе партнерских отношений.

Возникает вопрос: кроме этической составляющей, что подталкивает клиентов вкладывать свои средства в исламские банки. У клиента есть возможность получения части инвестиционного дохода. Но не это представляется важным, существенным для большинства вкладчиков. Более значимым является возможность получения ссуды клиентом для организации собственного бизнеса на беспроцентной основе, а точнее на долевой основе банка в практической деятельности вкладчика.

Безусловно, в исламской модели банковского бизнеса нельзя не видеть созидательной основы развития всей системы предпринимательст-

ва на основе принятия банком на себя большинства и финансовых, и инвестиционных, и деловых рисков. Нельзя не видеть также и глубокие взаимосвязи функционирования системы взаимного кредитования, имеющей многовековую историю и разветвленную правовую базу, с деятельностью исламских банков. В обеих системах ставится и решается задача оказания реальной поддержки наименее обеспеченным слоям общества, лицам, нуждающимся не только в финансовой поддержке, но и определенной защите их в процессе осуществления того или иного вида бизнеса, и, что не менее важно, в банковской исламской модели изначально заложена и решается задача решения ряда социальных проблем населения.

3.1.7. Финансовые институты коллективного инвестирования

В финансовой системе развитых стран важное место принадлежит институтам коллективного инвестирования, которые функционируют в основном в форме инвестиционных компаний закрытого и открытого типа, а также различного рода инвестиционных фондов. В разных странах существуют специальные инвестиционные фонды, имеющие узкую специализацию. Например, в США действуют учреждения по инвестициям в недвижимость, которые фактически являются разновидностью инвестиционных компаний закрытого типа, занимающихся исключительно вложениями в недвижимое имущество, взаимные фонды денежного рынка и др. Институты коллективного инвестирования аккумулируют ресурсы инвесторов и вкладывают их в инструменты денежного рынка и рынка капиталов или в специализированные активы, такие, как недвижимость. Как правило, они специализируются на долгосрочных инвестициях, выпуская финансовые обязательства различных номиналов, что позволяет им быстро продавать и покупать финансовые обязательства, для которых уже существует рынок, или выкупать свои акции (инвестиционные паи) по их текущей рыночной цене.

В настоящее время по уровню развития отрасли коллективных инвесторов прочное лидерство принадлежит США. В целом мировой рынок коллективных инвестиций характеризуется высокой концентрацией схем коллективного инвестирования в крупнейших центрах, таких, как Люксембург, Франция, Италия, Великобритания, Ирландия, Австралия, Канада, Гонконг, Япония, Германия. В этих странах институты коллективного инвестирования предлагают инвесторам широкий спектр финансовых продуктов, обладающих различными рисковыми характеристиками.

Инвестиционные компании закрытого типа представляют собой фонд, который продает свои акции, чтобы получить наличные средства для инвестирования, а в дальнейшем ограничивает количество размещаемых акций среди фиксированного круга инвесторов. По существу, такие фонды действуют аналогично любому предприятию в сфере биз-

неса, которое выпускает свои акции и в дальнейшем осуществляет свою основную деятельность. Специфика этих фондов состоит в том, что они занимаются инвестициями в обращающиеся на фондовом рынке ценные бумаги, а не в реальные активы. Инвестор, желающий купить или продать акции данного фонда, осуществляет соответствующие операции на вторичном рынке. Цена за одну акцию фонда определяется на основе соотношения спроса и предложения.

Существуют два основных способа оценки акций инвестиционных компаний закрытого типа. Первый основывается на определении чистой стоимости активов на одну акцию. Этот показатель рассчитывается путем деления совокупной текущей стоимости активов фонда за вычетом стоимости обязательств фонда на количество размещенных акций. Второй способ базируется на рыночной оценке акций. Рыночная цена для инвестиционных компаний закрытого типа, как правило, колеблется в пределах от 5 до 20% ниже чистой стоимости их активов.

Хотя инвестиционные компании закрытого типа были популярны, но они имели и имеют существенный недостаток, заключающийся в том, что рыночная цена могла значительно отличаться от стоимости чистых активов фонда. Инвестор не мог знать величину стоимости акций при ее продаже, так как она зависит от рыночных условий и сложившейся премии на день совершения продажи. Данный недостаток инвестиционных компаний закрытого типа был устранен при создании инвестиционных фондов открытого типа. Указанные фонды, как правило, гарантируют инвесторам право погашения некоторой части или всех акций инвестора по чистой стоимости активов, приходящихся на одну акцию, в любой день при условии, что инвестор известит фонд о своих намерениях погасить акции за определенное время до намечаемого дня.

Поскольку большинство инвестиционных компаний открытого типа (в некоторых странах, в том числе в США, их называют взаимными фондами) владеют динамичными активами, они определяют их стоимость, используя рыночные цены закрытия на каждый день. Когда определена чистая стоимость активов, цена продажи акций фонда рассчитывается добавлением величины нагрузки к цене для выплаты торговых комиссионных посреднику. Взаимные фонды готовы продавать и покупать свои акции, основываясь на текущей чистой стоимости активов. Для этих компаний не существует ограничений на количество эмитируемых акций. Сделки продажи выполняются по цене, установленной на основе текущей рыночной стоимости всех бумаг, находящихся в инвестиционном портфеле фонда. При покупке акций у инвесторов они, как правило, погашаются по чистой текущей стоимости активов фонда, а общее количество размещенных акций уменьшается на величину выкупа. В связи с тем, что взаимные фонды гарантируют выкуп своих акций по первому требованию, они инвестируют только в высоколиквидные активы, обращающиеся на рынке. Прежде всего это ак-

ции, облигации, которые могут быть быстро проданы при возникновении необходимости в получении различных средств для удовлетворения требований инвесторов. Закрытые инвестиционные компании инвестируют свои средства в менее ликвидные активы, которые не могут быть проданы быстро и легко без существенной потери в их стоимости. В то же время это наиболее доходные вложения, хотя и рискованные.

В США существенное развитие получили паевые инвестиционные фонды (трасты). Они используются для инвестиций в активы, которые продаются и покупаются на рынке с определенным набором условий, оговариваемых в трастовом договоре. Приобретаемые бумаги обычно представляют собой правительственные ноты или облигации, корпоративные и муниципальные облигации, а также привилегированные акции и иные инструменты денежного рынка. Поскольку большинство ценных бумаг имеет фиксированный доход, то прибыль (доход) от инвестиционного траста легко предсказуема. Паевые инвестиционные трасты характеризуются высокой устойчивостью и минимальными рисками для инвесторов.

В начале 1970-х гг. в США появились взаимные фонды денежного рынка (ВФДР). Возникновение ВФДР связано во многом с существовавшими в тот период ограничениями на максимальные ставки по депозитам для банков и сберегательных институтов. Во взаимных фондах денежного рынка процентная ставка не регулировалась государственными органами. Инвесторы приобретали паи ВФДР, а процедура изъятия пая состояла в выписке чека против счета в фонде денежного рынка. Взаимные фонды денежного рынка инвестируют средства, как правило, в краткосрочные активы (в пределах 120 дней), не подвергающиеся значительным колебаниям процентных ставок.

После отмены в 1982 г. «потолочных» ограничений на вынлаты по банковским вкладам взаимные фонды хотя и потеряли некоторую долю финансового рынка, тем не менее сохраняли некоторые преимущества относительно депозитных институтов, связанные прежде всего с меньшими операционными расходами, и продолжают играть важную роль в экономике США.

Рынок коллективных инвестиций в странах Евросоюза является вторым в мире по объему активов после американского. Большая доля этих активов сосредоточена в коллективных инвестиционных схемах, учрежденных в соответствии с директивой UCITS (далее — схемы UCITS)¹. По состоянию на середину 2004 г. они оценивались

¹ Директива Европейского союза UCITS (undertakings for collective investments in transferable securities) позволяет учреждать в ратифицировавших эту директиву странах Евросоюза коллективные инвестиционные схемы для инвестирования в ликвидные ценные бумаги. Схемы, учрежденные в соответствии с этой директивой, могут публично предлагаться на территории любой страны Евросоюза без разрешительной регистрации на территории этой страны.

в 3939 млрд евро, что составляло 82,1% от общего объема активов европейских институтов коллективного инвестирования¹.

Рост и развитие этих институтов в Европе обусловлены следующими факторами. Во-первых, начиная с 1980-х гг. финансовое посредничество сделало крен от операций коммерческих банков к операциям на рынке ценных бумаг в силу того, что операции с акциями и облигациями приносили существенно более высокий уровень доходности. Институты коллективного инвестирования стали тем механизмом, который позволил участвовать в этих доходах инвесторам с небольшими суммами сбережений. Во-вторых, многие финансовые институты стали разрабатывать розничные финансовые продукты по аккумулированию и управлению активами, ориентируясь на частных инвесторов. Растущий спрос на продукты долгосрочных сбережений был также обусловлен проводимыми пенсионными реформами, включающими в себя переход к фондируемым пенсионным схемам. В-третьих, правительства многих стран предприняли меры по созданию законодательной базы и системы регулирования институтов коллективного инвестирования.

Инвестиционные компании в России появились в 1992 г. Они занимались организацией выпуска ценных бумаг и их размещением, торговлей ценными бумагами других эмитентов, выполняли брокерские функции, консалтинговые услуги по вопросам инвестирования и т. п. Деятельность многих из них изначально строилась на создании финансовых пирамид. Финансовые пирамиды типа МММ вошли в отечественную историю финансов афер. Доверие в России к инвестиционным компаниям оказалось подорванным, и многие из них перерегистрировались в иные структуры.

Особое место на рынке ценных бумаг России занимают инвестиционные фонды. Правовая основа их функционирования была определена в Указе Президента РФ от 7 октября 1992 г. № 1186 «О мерах по организации рынка ценных бумаг». По российскому законодательству инвестиционным фондом признается любое открытое акционерное общество, которое одновременно: привлекает средства за счет эмиссии собственных акций; ведет торговлю ценными бумагами; владеет инвестиционными бумагами, стоимость которых должна составлять 30 процентов и более от стоимости его активов в течение более четырех месяцев суммарно в пределах одного календарного года.

Наибольшее распространение в России получили чековые инвестиционные фонды (ЧИФы), которые были призваны аккумулировать приватизационные чеки (ваучеры) физических и юридических лиц путем обмена своих акций на ваучеры для последующего приобретения за них акций приватизированных предприятий. С 1992 по 1994 гг. было создано более 600 ЧИФов, которые аккумулировали более трети всех

¹ FEFSI. Trends in the European Investment Funds Industry in the I Quarter of 2004 // Quarterly Statistic Release, June 2004 (см. < www.fefsi.org >).

приватизационных чеков населения страны. Таким образом, формально можно утверждать, что с поставленной перед ними задачей ЧИФы справились успешно. Многие из них стали обладателями крупных пакетов акций приватизированных предприятий, превратились в солидные финансовые институты.

Создание ЧИФов можно было бы отнести к положительным аспектам процесса приватизации государственного и муниципального имущества в России, если бы одновременно были защищены и интересы владельцев ваучеров, ставших акционерами ЧИФов. К сожалению, этого не произошло. Менеджеры ЧИФов фактически оказались неподконтрольными для их акционеров со всеми вытекающими отсюда последствиями. Если в 1993—1996 гг. ряд ЧИФов выплачивали своим акционерам символические дивиденды, то в дальнейшем выплаты практически прекратились.

Определенные надежды с созданием механизма защиты интересов акционеров ЧИФов связывались с преобразованием их в паевые инвестиционные фонды (ПИФы), представляющие собой имущественные комплексы без создания юридического лица, доверительное управление имуществом которых осуществляют управляющие компании. Правовой статус ПИФов был определен Указом Президента РФ от 26 июля 1995 г. № 765 «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации». Однако установленный в Указе Президента РФ порядок преобразования ЧИФов в ПИФы серьезно усложнил решение данной проблемы. Добровольное преобразование ЧИФов в ПИФы маловероятно ввиду незаинтересованности в этом менеджеров ЧИФов. Первые ПИФы появились в конце 1996 г. и были ориентированы на работу с государственными ценными бумагами. Основными инвесторами выступали учредители управляющих компаний; мелкие инвесторы не проявили к ПИФам большого интереса. В дальнейшем ряд ПИФов начали активно работать с корпоративными ценными бумагами.

С 2000 г. в России наблюдается рост активов инвестиционных фондов, чему в немалой степени способствовало реформирование правовой базы. Принятый в ноябре 2001 г. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» вобрал в себя устоявшиеся и доказавшие свою состоятельность нормы регулирования инвестиционных фондов, обеспечив тем самым преемственность регулирования. В нем содержится ряд новых принципиальных положений. Прежде всего речь идет о введении нового типа фондов — закрытых, погашение пая в которых может иметь место по общему правилу только по прекращении договора доверительного управления. Фонды закрытого типа играют значимую роль на финансовых рынках развитых стран.

Среди наиболее важных для развития отрасли новаций является введение категорий фондов. Список допустимых категорий фондов включил в себя новые для российского рынка индексные фонды, вен-

чурные фонды, фонды недвижимости, фонды фондов. Другими словами, эта новация нормативной базы дала импульс появлению новых значимых секторов отрасли коллективных инвестиций. Еще одной важной новацией закона стала возможность вторичного обращения паев. Возможность вторичного обращения повышает доступность, ликвидность, а значит, и привлекательность продуктов коллективного инвестирования. В целом система коллективных инвестиций в России доказывает свою жизнеспособность, эффективность, конкурентоспособность. К настоящему времени сложился достаточно широкий слой населения, активно инвестирующий в финансовые инструменты с использованием услуг инвестиционных фондов. Вместе с тем доля таких инвесторов в экономически активном населении все еще очень незначительна и уступает аналогичным показателям наиболее развитых стран в десятки раз.

Анализируя перспективы развития различных институтов на фондовом рынке, следует признать, что у ПИФов они наиболее оптимистичны. Это предопределяется их открытостью, прозрачностью, равносудностью имущественных прав инвесторов и возможностями получения денежных средств за принадлежащие им инвестиционные паи.

В последние десятилетия XX в. появились венчурные фирмы. Средства этих компаний служат основным источником акционерного капитала для организации новых предприятий прежде всего в отраслях высоких технологий. Венчурные фонды подразделяются на три группы: частные независимые фонды, корпоративные филиалы и инвестиционные корпорации для малого бизнеса, финансируемые за счет государства.

Частные независимые фонды организуются, как правило, в форме партнерства с ограниченной ответственностью. В США эти фонды являются самыми крупными среди фирм венчурного капитала. Почти три четверти всех фондов венчурного капитала в США управляют средствами на сумму от 25 до 250 млн долл., а самые крупные управляют активами, превышающими 1 млрд долл. [Кидуэлл, Петерсон, Блэкуэлл, с. 568]. Корпоративные филиалы, специализирующиеся на венчурном финансировании, как правило, свои инвестиции осуществляют в целях диверсификации деятельности материнской компании, в том числе для получения знания о новых технологиях, которые могут быть применены в их главном бизнесе. Корпоративные венчурные фонды предпочитают инвестировать в более зрелые компании и в случае успеха последних стараются поглотить венчурное предприятие целиком, не допуская публичного размещения его акций. Инвестиционные компании для малого бизнеса действуют как инвестиционные паевые фонды закрытого типа. В США они функционируют на основании Закона «Об инвестиционных компаниях для малого бизнеса» 1958 г. и контролируются Управлением по делам малого бизнеса. Хотя в России и появились венчурные компании, однако их количество незначительно и официальная

статистика не предоставляет необходимого объема информации об их деятельности.

Деятельность хеджевых фондов в последнее время подвергается значительным переменам. Традиционно хеджевым фондом считался менеджер, инвестировавший средства как в короткие, так и в длинные позиции, покупая акции (долгая позиция) и продавая акции, взятые в кредит (короткая позиция). Обычно хеджевые фонды образуются в форме ограниченного товарищества между управляющим фонда, который выступает в качестве главного лица, и инвесторами, которые являются пассивными его партнерами с ограниченной ответственностью. Цели хеджевого фонда заключаются в получении постоянной нормы прибыли выше среднерыночной при одновременном сокращении риска потерь. Для этого хеджевые фонды формируют инвестиционные пулы, используя разнообразные финансовые модели для осуществления операций на финансовых рынках. В США у хеджевых фондов в 1998 г. в управлении находилось свыше 300 млрд долл. Деятельность хеджевых фондов в огромной мере зависит от инвестиционной квалификации их управляющих.

В США хеджевой фонд является частным незарегистрированным инвестиционным пулом, открытым для ограниченного количества аккредитованных инвесторов. Аккредитованный инвестор — это физическое лицо, которое имеет собственный капитал в размере не менее 1 млн долл. или доход свыше 200 тыс. долл. ежегодно в течение последних двух лет при условии, что такой же доход будет обеспечен и в конце текущего года. Аккредитованный институциональный инвестор — это такой финансовый институт, который имеет собственный капитал в размере не менее 5 млн долл. Хеджевые фонды в США обычно ограничивают число своих участников 99 членами. Новые типы указанных фондов могут иметь до 500 «супераккредитованных» инвесторов, которые представляют собой отдельных людей или семейные группы, имеющие собственный капитал не ниже 5 млн долл. Другие аккредитованные инвесторы — это институты с собственным капиталом от 20 млн долл. и имеющие «квалифицированных сотрудников» в области консультирования по инвестициям [Кидуэлл, Петерсон, Блэкуэлл, с. 573].

Хеджевые фонды — очень гибкие инвестиционные структуры, которые используют разнообразные финансовые инструменты, проявляют значительную широту при выборе и изменении инвестиционных стратегий и имеют мало ограничений в проведении этих стратегий в жизнь. В то же время деятельность этих фондов связана с высокими рисками. Примером тому может служить ситуация с компанией *Long Term Capital Management (LTCM)*. Компания была образована в 1994 г. К 1998 г. управляла капиталом на сумму более 200 млрд долл. на базе акционерного капитала всего 4 млрд долл. Августовский кризис 1998 г. в России способствовал тому, что доходность бумаг американского казначейства

резко пошла вниз и спрэд между доходностью корпоративных и государственных облигаций значительно увеличился. Для фонда, обладающего большим количеством заемных средств, такой вариант развития событий оказался катастрофическим. Только за август 1998 г. он потерял 40% своего капитала. Лишь благодаря вмешательству Федеральной резервной системы США компания была спасена за счет инъекций в размере 3,7 млрд долл. [Кидуэлл, Петерсон, Блэкуэлл, с. 572]. Высокие риски хеджевых фондов обуславливают высокие вознаграждения управляющим хеджевых фондов, которые могут достигать до 20% от прибыли фонда.

3.2. Финансовые рынки и их виды

С организационной точки зрения финансовый рынок можно рассматривать как совокупность финансовых институтов, экономических субъектов, осуществляющих эмиссию, куплю и продажу финансовых инструментов. Каждый финансовый институт наделен определенными полномочиями по ведению тех или иных операций с конкретным набором финансовых инструментов. Главное назначение финансовых рынков состоит в обеспечении эффективного распределения накоплений между конечными потребителями финансовых ресурсов. Решение этой задачи сложно как в силу объективных, так и субъективных причин, поскольку должны учитываться разные, порой диаметрально противоположные интересы участников финансового рынка, большие риски выполнения финансовых обязательств и т. п.

Анализ функционирования финансовых рынков предполагает определенную его сегментацию, расчленение, выделение отдельных функционирующих по своим правилам рынков. В зависимости от целей анализа, а также от особенностей развития отдельных сегментов финансового рынка в тех или иных странах существуют разные подходы к классификации финансовых рынков. На рис. 3.1 приведена одна из возможных классификаций [Ковалев, 2007(6), с. 156]. Дадим краткую характеристику обособленных на схеме рынков.

Валютный рынок — это рынок, на котором товаром являются объекты, имеющие валютную ценность. К валютным ценностям относятся: 1) иностранная валюта (денежные знаки (банкноты, казначейские билеты, монеты, являющиеся законным платежным средством или изымаемые, но подлежащие обмену) и средства на счетах в денежных единицах иностранного государства, международных или расчетных денежных единицах); 2) ценные бумаги (чеки, векселя), фондовые ценности (акции, облигации) и другие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте.

В качестве *субъектов* (участников) валютного рынка выступают: банки, биржи, экспортеры и импортеры, финансовые и инвестиционные учреждения, правительственные организации. *Объект* валютного рынка (на кого направлены действия субъекта) — любое финансовое

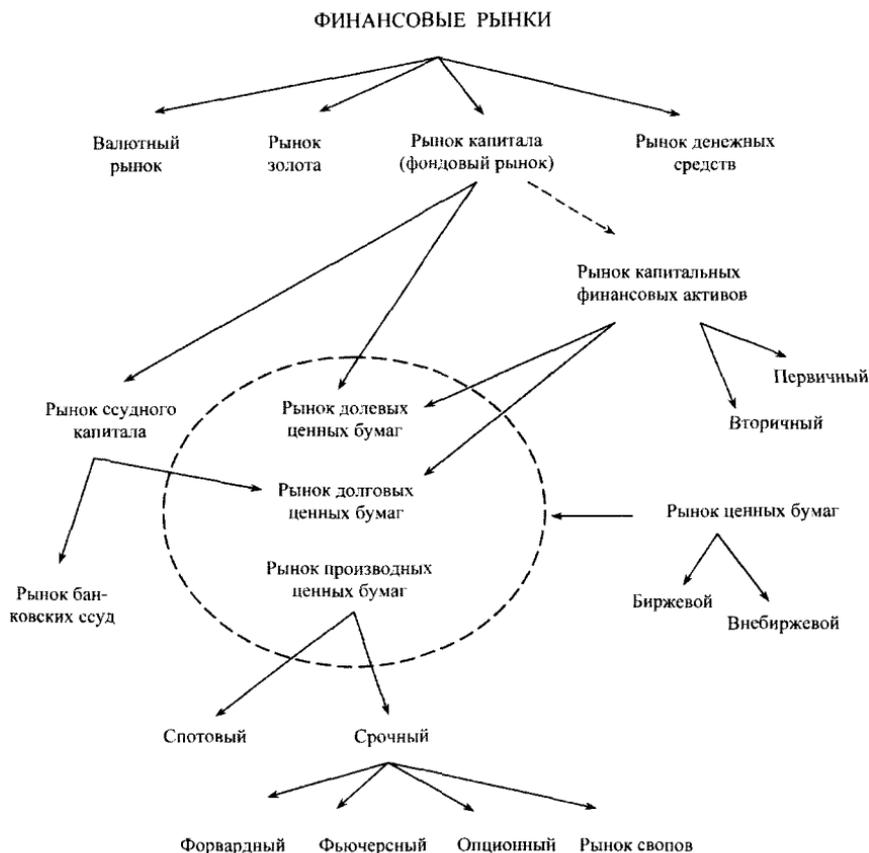


Рис. 3.1. Вариант классификации финансовых рынков

требование, обозначенное в валютных ценностях. Объекты валютного рынка покупаются и продаются субъектами валютного рынка за деньги, находящиеся в обращении. Субъекты валютного рынка осуществляют следующие виды операций: передача покупательной способности, хеджирование (страхование открытых валютных позиций), спекуляция (выгода от ожидания изменений валютных курсов или процентных ставок), арбитраж процентных ставок (получение выгоды от принятия депозитов и их перераспределение на согласованные периоды по более высокой ставке).

Передача покупательной способности осуществляется в виде следующих типовых сделок: 1) кассовые (спот) — подразумевается немедленная поставка валюты, чаще всего в течение двух рабочих дней после заключения сделки; 2) срочные (форвард) — подразумевается поставка валюты через четко определенный промежуток времени; 3) свопы —

предполагается одновременное осуществление операций покупки и продажи с разными сроками исполнения.

При проведении операций с объектами валютного рынка (валютных операций) субъекты действуют не только с точки зрения экономической целесообразности, но и в определенном поле организационных, экономических и правовых ограничений. Такую совокупность взаимоотношений можно назвать *системой валютно-финансовых отношений*.

Рынок золота — это сфера экономических отношений, связанных с куплей-продажей золота как с целью накопления и пополнения золотого запаса страны, так и для организации бизнеса и/или промышленного потребления.

В основе наиболее общего деления финансовых рынков на **рынки денежных средств** и **рынки капитала** лежит срок обращения соответствующих финансовых инструментов. В практике развитых стран считается, что если срок обращения инструмента составляет менее года, то это инструмент денежного рынка. Долгосрочные инструменты (свыше пяти лет) относятся к рынку капитала. Строго говоря, имеется «пограничная область» от одного года до пяти лет, когда говорят о среднесрочных инструментах и рынках. В общем случае они также относятся к рынку капитала. Таким образом, граница между краткосрочными и долгосрочными финансовыми инструментами, равно как и граница между денежными рынками и рынком капитала, не всегда может быть четко проведена. Вместе с тем такое деление имеет глубокий экономический смысл. Инструменты денежного рынка служат в первую очередь для обеспечения ликвидными средствами государственных организаций и сферы бизнеса, тогда как инструменты рынка капитала связаны с процессом сбережения и инвестирования. Примерами инструментов денежного рынка являются казначейские векселя, банковские акцепты, депозитные сертификаты банков. К инструментам рынка капитала, например, относятся долгосрочные облигации, акции, долгосрочные ссуды. Следует иметь в виду, что наличные и безналичные деньги как таковые обращаются на денежном рынке только в том случае, если они являются товаром сами, а не обслуживают товарный оборот, как это имеет место на рынках товаров и услуг.

Рынок капитала, в свою очередь, подразделяется на **рынок ссудного капитала** и **рынок долевых ценных бумаг**. Такое деление выражает характер отношений между покупателями товаров (финансовых инструментов), продаваемых на этом рынке, и эмитентами финансовых инструментов. Если в качестве финансового инструмента выступают долевые ценные бумаги, то эти отношения носят характер отношений собственности, в остальных случаях это кредитные отношения. Долевые ценные бумаги представляют собой сертификаты, подтверждающие право ее владельца на владение собственностью, на долю в уставном капитале организации, на участие в распределении прибыли и, как правило, на участие в управлении этой организацией. Вопросы владения соб-

ственностью определяются законодательными актами, а также учредительными документами организации (общества). На рынке ссудного капитала обращаются долгосрочные финансовые инструменты, предоставляемые на условиях срочности, возвратности и платности. Они включают в себя рынок долгосрочных банковских ссуд и рынок долговых ценных бумаг (также долгосрочных).

В деятельности экономических субъектов для обеспечения их текущей ликвидности важную роль играет **рынок денежных средств**, называемый также денежным рынком и имеющий, в свою очередь, несколько сегментов (рис. 3.2).

Дисконтный рынок — это рынок, на котором продаются и покупают-



Рис. 3.2. Основные сегменты рынка денежных средств

ся векселя. Этот рынок играет особую роль в денежно-кредитном регулировании экономики, а его значение заключается в обеспечении равномерного притока денег в экономику. Операторами дисконтных рынков являются центральный банк и коммерческие банки.

Важным сегментом денежного рынка является *рынок межбанковских кредитов* (МБК), на котором коммерческие банки кредитуют друг друга. Межбанковские кредиты предоставляются в форме продажи излишка средств коммерческого банка на резервном счете в Центральном банке сверх определенной законом величины обязательных резервов и в форме сделок РЕПО. Сделка РЕПО представляет собой продажу ценных бумаг с условием обратного выкупа. Для проведения подобных сделок необходимыми предпосылками являются наличие развитого рынка государственных ценных бумаг и развитой системы бездокументарного оборота ценных бумаг, т. е. депозитарной формы. При осуществлении сделки РЕПО сторона, продающая ценные бумаги, получает денежные средства, которые могут быть использованы ею для различных целей: восполнения недостатка ликвидных средств, проведения активных операций на других сегментах финансового рынка (например, валютном), процентного арбитража (взятие кредита на один срок и предоставление его на иной срок под больший процент). При истечении срока соглашения должен быть осуществлен обратный выкуп ценных бумаг по цене, превышающей цену их продажи. Разница этих цен представляет процентный платеж за пользование денежными средствами. Выкуп должен быть осуществлен на фиксированную дату или в течение некоторого периода.

Рынок евровалют представляет собой часть денежного рынка, на котором осуществляется торговля краткосрочными финансовыми инструментами, номинированными в евровалютах. Евровалюта — общее понятие для обозначения валют, которые имеют хождение вне страны-эмитента, т. е. широко используются на международных рынках при кредитных, депозитных и иных операциях. В первую очередь к этим валютам относят доллар США, немецкую марку, фунт стерлингов и некоторые другие общепризнанные валюты. Примером инструментов, обращающихся на рынках евровалют, являются синдицированные кредиты сроком от 3 до 6 месяцев, предоставляемые синдикатами банков из разных стран в одной из евровалют. Часть финансовых инструментов, номинированных в евровалюте, например еврооблигации, относится большей частью к рынкам капиталов.

В развитых странах существует также *рынок депозитных сертификатов*. Депозитные сертификаты представляют собой свидетельства о крупных срочных вкладах в банках и являются ценной бумагой. Поскольку срок обращения депозитных сертификатов, как правило, не превышает один год, эти бумаги можно рассматривать как бумаги денежного рынка.

На **рынке ценных бумаг** выпускаются, обращаются и поглощаются как собственно ценные бумаги, так и их заменители (сертификаты, купоны и т. п.). Участников рынка ценных бумаг можно разделить на три группы: 1) эмитенты — лица, выпускающие ценные бумаги с целью привлечения необходимых им денежных средств; 2) инвесторы — лица, покупающие ценные бумаги с целью получения дохода, имущественных и неимущественных прав; 3) посредники — лица, оказывающие услуги эмитентам и инвесторам по достижению ими поставленных целей.

В зависимости от сроков совершения операций с ценными бумагами рынок ценных бумаг подразделяется на *спотовый* и *срочный*. На спотовом рынке обмен ценных бумаг на денежные средства осуществляется практически во время сделки. На срочном рынке осуществляется торговля срочными контрактами. Форвардный рынок — это рынок, на котором стороны договариваются о поставке имеющихся у них в действительности ценных бумаг с окончательным расчетом к определенной дате в будущем. Фьючерсный рынок — это рынок, на котором производится торговля контрактами на поставку в определенный срок в будущем ценных бумаг или других финансовых инструментов, реально продаваемых на финансовом рынке. Опционный рынок — это рынок, на котором производится купля-продажа контрактов с правом покупки или продажи определенных финансовых инструментов по заранее установленной цене до окончания его срока действия. Заранее установленная цена называется ценой исполнения опциона. Рынок свопов — это рынок прямых обменов контрактами между участниками сделки с ценными бумагами. Он гарантирует им взаимный обмен двумя финансовыми обязательствами в определенный момент (или несколько моментов)

в будущем. В отличие от форвардной сделки своп обычно подразумевает перевод только чистой разницы между суммами по каждому обязательству. Кроме того, в отличие от форвардного контракта конкретные параметры взаимных обязательств по свопам, как правило, не уточняются и могут изменяться в зависимости от уровня процентной ставки, обменного курса или других величин.

В зависимости от форм организации совершения сделок с ценными бумагами рынок ценных бумаг подразделяется на *биржевой* и *внебиржевой*. Биржевой рынок представляет собой сферу обращения ценных бумаг в специально созданных финансовых институтах для организованной и систематической продажи и перепродажи ценных бумаг. Эти институты называются фондовыми биржами. Торговлю на бирже осуществляют только члены биржи, причем торговля может осуществляться только теми ценными бумагами, которые включены в котировочный список, т. е. прошли процедуру допуска ценных бумаг к продаже на бирже. Самая крупная фондовая биржа находится в Нью-Йорке. Внебиржевой рынок ценных бумаг представляет собой систему крупных торговых площадок, осуществляющих торговлю многими видами ценных бумаг. Деятельность этих торговых площадок подчиняется строгим правилам, обязательным для исполнения всеми участниками сделок. Объемы операций, совершаемых во внебиржевой торговле, зачастую превышают объемы операций на фондовом рынке. Дилеров внебиржевого рынка иногда называют «создателями, делателями рынка» (*market makers*).

Процесс вывода вновь выпускаемых ценных бумаг на рынок называется первичным размещением; соответственно он происходит на первичных финансовых рынках. Обязательные участники этого рынка — эмитенты ценных бумаг и инвесторы. Назначение первичных рынков состоит в привлечении дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для инвестиций в производство и других целей.

Вторичные финансовые рынки напоминают рынки подержанных автомобилей: они позволяют получать деньги при продаже «бывших в употреблении» (т. е. эмитированных ранее) ценных бумаг с той разницей, что на вторичном рынке ценных бумаг цены на них, как правило, выше, чем цены на эти же ценные бумаги при первичном размещении. Вторичные рынки ценных бумаг предназначены для перераспределения уже имеющихся ресурсов в соответствии с потребностями и возможностями участников рынка. Благодаря существованию вторичных финансовых рынков увеличиваются объемы покупок инвесторами ценных бумаг на первичных рынках.

На рынке ценных бумаг особое место занимают **инвестиционные институты** — инвестиционные банки, инвестиционные компании, инвестиционные фонды. Деятельность инвестиционных банков прежде всего связана с выполнением эмиссионно-учредительских и посреднических функций. В российском законодательстве четкого определения по-

нения «инвестиционный банк» нет. Многие российские коммерческие банки выполняют эмиссионно-посреднические функции. Одновременно банки, зарегистрированные как инвестиционные, имеют лицензии на выполнение широкого круга операций коммерческих банков. Тем не менее можно выделить основные виды деятельности российских инвестиционных банков. К ним прежде всего следует отнести: 1) выполнение функций брокеров, дилеров, депозитариев; 2) организация расчетов по операциям с ценными бумагами; 3) формирование эмиссионных портфелей; 4) формирование индивидуальных портфелей ценных бумаг для отдельных инвесторов; 5) консалтинговые услуги по вопросам инвестирования; поиски инвесторов и объектов инвестирования.

Функции инвестиционного банка в России наиболее полно выполняет Центральный банк РФ. Он выступает в качестве дилера, приобретая государственные ценные бумаги за собственные средства; в качестве брокера работает по поручению правительства и обеспечивает функционирование вторичного рынка государственных ценных бумаг; он выполняет функции депозитария, клирингового и расчетного центра, являясь специализированной организацией по учету, хранению и расчетам по операциям с государственными ценными бумагами. Банк России выполняет операции по обслуживанию государственного долга; организует сбор и анализ информации о рынке ценных бумаг, выполняет другие функции, характерные для инвестиционных банков.

В рассмотренной выше классификации финансовых рынков отсутствуют *рынок страховых полисов и пенсионных счетов*, а также *ипотечные рынки*. Это особые рынки со своими финансовыми инструментами и институтами — сберегательными учреждениями, действующими на договорной основе. Их значимость неуклонно повышается; в частности, в США по объему совокупных финансовых активов они более чем в полтора раза превышают совокупные активы коммерческих банков, сберегательных институтов и кредитных союзов.

Инвестиционная политика страховых компаний и пенсионных фондов направлена на приобретение долгосрочных финансовых инструментов со сроками погашения, которые наиболее близко совпадают с их долгосрочными обязательствами. Необходимость выделения ипотечных рынков в составе рынка капитала связана с рядом обстоятельств. Во-первых, ипотечные кредиты всегда обеспечиваются реальным залогом в виде земельных участков, зданий, квартир и т. п. Если заемщик не выполняет своих долговых обязательств, то имущественные права на залог переходят к кредитору. Во-вторых, ипотечные кредиты не имеют стандартных параметров (различные номиналы, сроки погашения и т. д.) и соответственно трудно реализуются на вторичном рынке. Об этом свидетельствует тот факт, что объем вторичного рынка ипотек значительно уступает объемам вторичного рынка ценных бумаг, размещенных на рынках долгосрочных капиталов. В-третьих, ипотечные рынки в отличие от других рынков долгосрочных капиталов в развитых стра-

нах строго регулируются действиями специальных государственных органов.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: финансирование (прямое, опосредованное), профессиональные участники рынка ценных бумаг, финансовые посредники, финансовые учреждения депозитного типа, договорные и сберегательные учреждения, инвестиционные фонды, финансовые компании, рынок (валютный, золота, капитала, денежных средств, ссудного капитала, долевых ценных бумаг, банковских ссуд, долговых ценных бумаг, спотовый, срочный, биржевой, внебиржевой, первичный, вторичный, форвардный, фьючерсный, опционный, дисконтный, межбанковских кредитов, евровалют, депозитных сертификатов, страховых полисов и пенсионных счетов), Российская торговая система, инвестиционный фонд (чековый, паевой), негосударственный пенсионный фонд, перестраховочное общество.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Каким образом различные участники финансового рынка влияют на его эффективность?
2. Кто и почему приобретает финансовые обязательства на финансовых рынках?
3. В чем состоят достоинства и недостатки прямого и опосредованного финансирования?
4. Почему экономия, обусловленная эффектом от масштаба, так важна для жизнеспособности и прибыльности финансовых посредников?
5. В чем состоит экономическая роль брокеров, дилеров и инвестиционных банков?
6. Объясните, каким образом финансовое посредничество влияет на рост эффективности финансовой системы.
7. Объясните суть выражения: «Финансовые обязательства относятся одновременно к чьим-то активам и чьим-то пассивам».
8. Каковы главные функции и где лежит граница раздела между денежными рынками и рынками капитала?
9. Каким образом рынки капитала повышают эффективность функционирования экономики?
10. Каковы экономические причины возникновения рынков денежных средств?
11. Приведет ли увеличение скорости информационных потоков к стабилизации или дестабилизации финансовых рынков?
12. Кем и почему осуществляется регулирование финансовых рынков?

13. Какие финансовые инструменты являются основными на рынке денежных средств и какие характеристики позволяют им выступать в качестве инструментов данного рынка?

14. Какие характеристики ценных бумаг определяют тип вторичного рынка?

15. Назовите факторы, влияющие на разницу цен покупки и продажи ценных бумаг инвестиционным банком, и дайте им свое объяснение.

16. Поясните, каким образом государство влияет на деятельность ипотечных рынков.

17. Какой вид контрактов, на ваш взгляд, несет в себе больший риск дефолта — фьючерсы или свопы?

18. В чем заключается различие между фьючерсными и форвардными рынками?

19. Каким образом сберегательное учреждение может обеспечить определенный уровень платы за пользование заемными средствами с помощью операций фьючерсного рынка?

20. Фьючерсные контракты на биржевые индексы получили широкое распространение. В чем причины этого явления?

21. Чем финансовые компании отличаются от банков, кредитных союзов и сберегательных институтов?

22. В чем состоит основное различие между открытыми и закрытыми инвестиционными фондами и почему инвестиционные фонды открытого типа более популярны?

23. Объясните назначение дисконтных рынков.

24. Какова роль Банка России на денежном рынке?

25. Раскройте особенности формирования и становления денежного рынка в России.

26. Назовите направления и перспективы развития ценных бумаг в России.

27. В чем причины свертывания деятельности финансовых компаний в России?

28. Чековые инвестиционные фонды в России — это закономерный результат становления финансового рынка в России, спланированная финансовая афера или что-либо иное?

29. Какие факторы обусловили развитие паевых инвестиционных фондов в России?

30. В чем предназначение негосударственных пенсионных фондов в России; каково их состояние и перспективы развития?

Глава 4

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности налогов, выполняемых ими функциях;
- о возможных вариантах классификации налогов по различным критериям;
- о понятии «налоговая система» и эволюции налоговых систем;
- об особенностях построения и развитии налоговой системы Российской Федерации;
- о современном состоянии налоговой системы Российской Федерации;
- об особенностях современной налоговой политики в России.

Предмет данной главы — налоги как основной источник доходов бюджетной системы, а также общая характеристика налоговой системы и налоговой политики современной России. Такое ограничение круга рассматриваемых вопросов обусловлено тем обстоятельством, что в любой университетской программе для студентов экономических специальностей логика построения и принципы функционирования системы налогообложения в той или иной степени рассматриваются в нескольких учебных курсах. Прежде всего упомянем о самостоятельной учебной дисциплине «Налоги и налогообложение», в которой характеризуются общие аспекты построения налоговой системы. Принципы регламентации налогов, относящиеся к компетенции правовых дисциплин, в частности вопросы налогового права, раскрываются в курсе «Финансовое право». Вопросы налогового планирования в ходе обучения получают освещение дважды и с разных сторон: а) государственное и муниципальное планирование налоговых поступлений — компонент бюджетного планирования, т. е. бюджетного процесса; б) налоговое планирование на уровне хозяйствующих субъектов, иногда называемое налоговым менеджментом, изучается в курсе «Финансовый менеджмент». Основы распределения налоговых поступлений между бюджетами разных уровней подлежат анализу в учебной дисциплине «Бюджетная система РФ».

4.1. Понятие налога и его признаки

Хотя термин «налог» применяется уже давно как в текстах правовых актов, так и в литературе, тем не менее содержание этого понятия остается спорным. Между тем корректное определение налога имеет чрезвычайно важное значение. Прежде всего это необходимо для отграничения налога от других видов платежей в бюджет и придания каждому виду платежа того правового режима, который соответствует экономической сущности платежа. Кроме того, этот вопрос может иметь зна-

чение и по формальным причинам. Так, в силу порядка, установленного в той или иной стране, налоги и сборы могут вводиться разными государственными органами (первые, скажем, парламентом, вторые — правительством), они могут быть доходными источниками различных денежных фондов, может быть предусмотрена различная юридическая ответственность за их неуплату и т. д.

Само понятие «налог» применяется в литературе в широком и узком смысле. В широком смысле к налогам относят любые изъятия денежных средств в доход государства. Исходя из такого понимания некоторые авторы к налоговым изъятиям относят собственно налоги, неналоговые платежи (квазиналоги), куда входят сборы и пошлины, а также разовые изъятия и иные платежи, к числу которых относятся реквизиции, конфискации, штрафы (см. [Налоги ..., 2000, с. 33, 34]). Такой подход следует считать, по крайней мере, спорным, поскольку такие платежи, как налог, сборы, пошлина и тем более суммы, взысканные в порядке конфискации или реквизиции, носят качественно различный характер, и по существу в данном случае имеет место отождествление налога с обязательным платежом. То, что налог есть обязательный платеж, сомнения не вызывает. Но не всякий обязательный платеж есть налог.

Налоги, имея собственное экономическое содержание и правовую природу, являются лишь одним из видов обязательных платежей. Кроме того, включать в состав налогов «неналоговые платежи» — значит, противоречить элементарным законам логики. Наконец, Налоговый кодекс РФ гласит о «налогах и сборах», т. е. проводит различие между понятиями «налог» и «сбор» (ст. 8 НК РФ). Поэтому даже с формальной точки зрения такой вид обязательного платежа, как «государственный сбор», не может быть одновременно налогом. Следовательно, отождествлять понятие «налог» с понятием «обязательный платеж» нет никаких оснований.

Существует также более расширенное понимание термина «налог», когда под ним имеется в виду любой обязательный платеж, даже если он не связан с государством. Так, Б. А. Райзберг пишет: «Налоги известны людям с древних времен. Так уж устроена жизнь, что часть своего дохода приходится отдавать другим. Такая повинность, обязанность налагалась, и налагается до сих пор на тех, кто что-то получает, что-то имеет. Первыми сборщиками налогов были, видимо, сами боги. Согласно языческим верованиям надо было приносить жертвы богам. Это и были налоги в своей изначальной форме, в виде жертвоприношения. Долю добычи надо было отдавать вождям племени. Поборы в виде дани, взимаемой грабителями или победителями, — это тоже своеобразные налоги. Они существуют до сих пор в форме *рэкета*. Долгое время государством и церковью применялся налог, именуемый *десятиной*, составляющей 10% дохода. Известен и налог в виде выкупа невест (**калым**)» [Райзберг, с. 187, 188]. Многие авторы усматривают налог (правда, в его зачатке) во всякого рода обязательных платежах, которые про-

изводятся в пользу религиозной общины. Так, М. Т. Оспанов усматривает в «канонизированной почти на два тысячелетия христианской и мусульманскими религиями достославной десятина» зародышевую форму современного налогообложения, отмечая при этом, что в условиях, когда государство в современном виде еще не существовало, не существовало и общегосударственных законов, их вполне заменяли законы религиозных общин¹. С такого рода мнениями согласиться также сложно.

Безусловно, существовали и существуют самые разнообразные обязательные платежи, которые не связаны с государством (например, взносы, определенные членством в общественной организации или политической партии, отчисления в пользу общины, платежи, обусловленные религиозными догматами, платежи, вытекающие из гражданско-правовых обязательств). Некоторые из них, хотя и не основаны на предписаниях государства, но обеспечиваются его принудительной силой (например, алименты на содержание детей, платежи, вытекающие из договора аренды, — если плательщик не производит их выплату, получатель вправе обратиться в суд и произвести их взыскание в принудительном порядке).

Ясно и то, что термин «налог» и по сей день не имеет однозначного толкования, как и то, что обозначаемый им платеж может именоваться другим словом. Скажем, в отечественной экономической литературе данный термин впервые употребил в 1765 г. русский историк А. Я. Поленов (1738—1816) в работе «О крепостном состоянии крестьян в России». До этого употреблялось слово «подать». И даже в работе Н. И. Тургенева, названной «Опыт теории налогов» и изданной в 1818 г., термин «подать» встречается не реже, чем термин «налоги».

Понятие «налог» в ходе исторического развития научных представлений о сущности налогообложения постоянно уточнялось. В настоящее время оно означает такой платеж, который устанавливается государством путем издания соответствующего правового акта и производится в пользу государства. Поэтому сейчас вряд ли кто-либо будет утверждать, что, скажем, калым — это налог. Но дело даже не в этом: слова и термины могут меняться, но как объективно существующая экономическая категория «налог» (как бы его ни называли: налог, подать, подань, мыт, оброк, трибут [лат.], tax [.] и т. п.) всегда представлял собой обязательный платеж, установленный государством в свою пользу. Этим свойством налог обладал с мангломента своего возникновения, оно не изменилось в настоящее время и вряд ли изменится в будущем, хотя формы и виды налогов, способы их исчисления и уплаты изменялись, изменяются и будут изменяться.

Это свойство выражает **сущность** налога как экономической и правовой категории. Калым, а равно жертвоприношение, церковная деся-

¹ См.: Оспанов М. Т. Налоги и цивилизация // Информационный бюллетень Министерства финансов Республики Казахстан. 1995. № 9. С. 52, 53.

тина, дар, дань, откуп, выкуп и т. п., не являются налогом не потому, что сейчас изменилось значение этого слова, а потому, что налогом они никогда и не были, так как не обладали и не обладают свойством, объективно присущим той экономической и правовой категории, которую ныне мы обозначаем термином «налог». Отсюда понимание налога в его узком значении, когда под ним понимается определенная разновидность платежей, которые установлены государством, осуществляются в его пользу и отвечают определенным требованиям.

Для выяснения сущности налога представляется целесообразным рассмотреть его признаки. Налог представляет собой сложное, многогранное явление, являясь одновременно материальной, экономической и юридической категорией.

Материальный характер налога. В материальном смысле налог — это определенная сумма денег (или материальных ценностей, если налог является натуральным), подлежащая передаче налогоплательщиком государству в обусловленные сроки и в установленном порядке. Как экономическая категория — это денежное (имущественное) отношение, опосредующее одностороннее движение стоимости от плательщика к государству в установленных размерах, в обусловленные сроки и определенном порядке. В правовом смысле — это государственное установление, порождающее обязательство лица по передаче государству суммы денег (материальных ценностей) в определенных размерах, в обусловленные сроки и в предписанном порядке. Материальным признаком налога выступает то, что он выражает собой определенную сумму денег (при денежной форме налога) либо определенное количество вещей, определяемых родовыми признаками (при натуральных налогах), которые налогоплательщик обязан отдать государству.

Экономические признаки налога. Таковыми являются следующие: 1) налог выражает распределение совокупного общественного продукта в пользу государства; 2) налог, как правило, носит денежную форму, хотя могут существовать и натуральные налоги; 3) налог является безвозвратным платежом; 4) уплата налога носит безэквивалентный характер; 5) при уплате налога происходит смена формы собственности; 6) налог порождает стабильное экономическое отношение. Раскроем содержание этих признаков.

1. *Налог выражает распределение совокупного общественного продукта.* С экономической точки зрения это означает, что посредством установления и взимания налога государство обращает часть произведенного совокупного общественного продукта в свою пользу. В силу этого налоговые отношения носят распределительный характер.

2. *Налоги выражают собой имущественные отношения.* По большей части налоги имеют денежную форму, однако они могут носить и натуральную форму. Например, сельскохозяйственный налог может выплачиваться в определенной доле от собранного урожая. При всех обстоятельствах налог — это материальный платеж, т. е. уплата налога

всегда выражает отчуждение имущества (денег или вещей) налогоплательщика в пользу государства. Этим налог отличается от всякого рода личных повинностей (в том числе трудовых), когда гражданин обязан отработать в пользу государства определенное количество дней в году, что может иметь форму так называемых общественных работ, либо выполнить для государства иную работу. Иногда повинность может быть связана с предоставлением в пользу государства определенного имущества. Примером может служить так называемая гужевая повинность (иногда ошибочно именуемая гужевого налог), когда владелец гужевого транспортного средства обязан предоставить в пользование государства это транспортное средство на определенный срок, причем с обслуживающим персоналом (либо обслуживать самому, если речь идет о физическом лице)¹.

3. *Уплата налога означает безвозвратное взимание денег (материальных ценностей)*. При уплате налога имеет место одностороннее движение стоимости: от плательщика к государству, и только. Этим налог отличается от возвратных платежей (например, государственных займов), при которых деньги движутся сперва от плательщика к государству, а затем обратно — от государства к плательщику (т. е. деньги возвращаются). Безвозвратность одновременно означает бессрочность изъятия денег, т. е. они не будут возвращены ни в каком будущем. Следует подчеркнуть, что существовало и существует множество теорий о так называемой социальной возвратности налогов, согласно которым деньги, собранные с населения посредством налогов, возвращаются ему в виде всякого рода государственных выплат, бесплатного образования, здравоохранения и иных государственных услуг. Действительно, такого рода выплаты и государственные услуги имеют место. Однако если сопоставить сумму собранных налогов с суммой, возвращенной государством населению в виде всякого рода социальных выплат, то эти суммы оказываются несопоставимыми — государство забирает гораздо больше, чем выплачивает, по той простой причине, что значительная часть денег тратится на содержание самого государственного аппарата. Далее — и это самое главное — в рамках конкретного налогового отношения о какой-либо возвратности говорить не приходится: налог — это не договор займа, и суммы налоговых платежей возврату не подлежат. Налоговое обязательство — это одностороннее обязательство: налогоплательщик обязан передать деньги государству, а оно такой обязанности не несет. И если, предположим, государство истратит все деньги исключительно на содержание государственного аппарата, то у населения нет реальных возможностей (кроме, разве, какого-нибудь бунта или восстания, что, заметим, сравнительно часто бывало в истории) изменить ситуацию в свою пользу.

¹ В дореволюционной литературе можно встретить утверждение, что к налогам относится и военная служба. Это свидетельствует о том, что познание категории «налог» шло длинным и сложным путем, уходя порой в ошибочные ответвления и тупики.

4. *Налог является безэквивалентным платежом.* Выражаясь экономическим языком, налог опосредует одностороннее движение стоимости в денежной форме, не сопряженное встречным движением стоимости в товарной форме. Проще говоря, налог не является платой за какие-либо товары или хотя бы государственные услуги, как это пытаются представить некоторые налоговые теории, а выступает безвозмездным изъятием денег. Этим самым налог отличается от такой разновидности платежей как плата за пользование государственным имуществом, которая хотя и устанавливается государством в одностороннем порядке, но выступает относительным эквивалентом какого-то встречного удовлетворения (например, плата за пользование земельным участком, плата за пользование водными ресурсами и т. п.). Здесь навстречу плате движется определенное имущество (точнее, право пользования имуществом). В юридическом смысле безэквивалентность обычно выражается термином «безвозмездность». Отметим также, что существуют многочисленные теории «социальной возмездности» налогов, в соответствии с которыми налогоплательщики взамен уплаченного налога получают самые разнообразные услуги в виде охраны общественного порядка, обороны страны от внешних врагов и т. п. Но такого рода возмездность может рассматриваться лишь в политическом плане — ни в экономическом, ни в юридическом смысле услуги, полученные обществом от государства, не выступают эквивалентом взимаемых с налогоплательщиков налогов. Эквивалентность — это свойство отношений *обмена* (товарно-денежных отношений). Налоги же возникают лишь на стадии *распределения* совокупного общественного продукта, а, как известно, обмен и распределение — это различные стадии общественного воспроизводства.

5. *Налог выражает собой стабильное отношение с государством.* В отличие от государственных сборов установление налога влечет возникновение стабильного налогового отношения. Стабильность этого отношения определяется тем, что налог устанавливается не индивидуальным, а нормативно-правовым актом, и в случае, если конкретный субъект обладает соответствующим объектом, он становится носителем налогового обязательства, которое будет существовать столько, сколько будет существовать этот субъект и принадлежащий ему объект обложения. Стабильность налогового отношения нельзя сводить к систематичности производства платежей в счет уплаты налога. Для налогоплательщика уплата суммы налога может носить характер единичного платежа (например, налог на имущество уплачивается гражданином один раз в год) или даже вообще носить достаточно случайный характер (например, уплата налога со случайного заработка). Речь идет не о систематичности и постоянстве самих выплат суммы налога, а о стабильности налоговых отношений. Так, уплата гражданином суммы налога на имущество не влечет прекращения самого налогового отношения, а лишь означает, что налогоплательщик уплатил сумму налога в текущем

налоговом периоде, но должен ее выплатить и в последующем налоговом периоде. И это будет продолжаться до тех пор, пока существует находящееся в его собственности имущество (объект налога) и пока существует он сам (субъект налога).

Заметим также, что юридические лица обязаны вступить в налоговое отношение с государством путем постановки на налоговый учет уже в момент своего образования, т. е. когда объект обложения (например, полученный доход) даже еще не возник. Состоит налогоплательщик в налоговом отношении и тогда, когда в силу отсутствия объекта обложения (например, отсутствия налогооблагаемой прибыли ввиду неполучения дохода), он не является носителем обязанности по уплате налога: при всех обстоятельствах он должен вести учет налогооблагаемого объекта, представлять текущую налоговую отчетность, внести налоговую декларацию по окончании налогового периода. Таким образом, существование налогового отношения не определяется наличием обязательства по уплате налога. И это также предопределяет длительность и стабильность налогового отношения.

Юридические признаки налога. Таковыми являются следующие: 1) налог устанавливается только государством в лице уполномоченного на то органа; 2) налог может существовать только в правовой форме; 3) налог является односторонним установлением государства; 4) установление налога порождает финансовое обязательство налогоплательщика, исполнение которого обеспечивается принудительной силой государства и мерами юридической ответственности; 5) налог носит принудительный характер; 6) осуществляемое посредством уплаты налога изъятие денег носит правомерный характер. Раскроем содержание указанных признаков.

1. *Налог — это установление государства.* Налог может установить только государство. При этом государство действует, опираясь на свои полномочия как субъекта политической власти. Никакой негосударственный субъект не может установить и ввести налоги, если ему это право не предоставлено. «Налог, — пишет П. М. Годме, — одно из проявлений суверенитета государства... Право взysкивать налоги всегда было частью суверенных прав, так же как чеканка монеты и отправление правосудия» [Годме, с. 371]. Этим признаком налог отличается от любых других обязательных платежей, устанавливаемых негосударственными субъектами (отчислений, предусмотренных религиозными канонами; сборов, устанавливаемых органами общественного самоуправления граждан; обязательных взносов, вытекающих из членства в той или иной хозяйственной, политической или общественной организации, и т. п.). При этом налоговое законодательство большинства стран предусматривает, что налог, во-первых, имеет право устанавливать строго определенный орган, которым в настоящее время выступает обычно тот или иной представительный орган государства (например, парламент), во-вторых, установление налога должно производиться актом строго

определенной формы (обычно законом), в-третьих, принятие этого правового акта должно производиться в установленном порядке, который в отношении именно налоговых законов может иметь ту или иную специфику или специальные правила. Лишь тогда налог считается законно установленным и лишь тогда он порождает обязанность юридических лиц и граждан по его уплате. Это выражает признак «законности установления налога».

2. *Налог существует только в правовой форме.* Для того чтобы установить и ввести налог, государство должно принять соответствующий правовой акт. Элементы налога и другие условия налогообложения также могут быть установлены только посредством того или иного правового акта. Осуществить все это какими-либо иными (неправовыми) способами государство просто не в состоянии, так как вне правового акта невозможно установить у налогоплательщиков юридической обязанности по уплате налога. Правовая форма налога отличает его от всякого рода платежей, сборов, взносов, в основе которых лежат акты, не являющиеся правовыми (решения негосударственных организаций, собраний граждан, религиозные каноны и т. п.).

3. *Налог — это одностороннее установление государства.* Несмотря на наличие многочисленных теорий, согласно которым налог есть продукт договора между нацией (народом, обществом, населением, гражданами) и государством, т. е. согласованного волеизъявления двух сторон, совершенно очевидно, что в юридическом смысле государство, устанавливая налог, не согласовывает этот вопрос ни с каждым налогоплательщиком в отдельности, ни с отдельными их группами, ни с народом в целом в лице каких-либо его представителей. Налог устанавливается государством в одностороннем порядке в силу его собственного волеизъявления, закрепленного в соответствующем правовом акте.

Право государства на установление налогов характеризуется через категорию «налоговый суверенитет». Налоговый суверенитет — право любого государства устанавливать любые налоги на любые объекты, так или иначе связанные с этим государством, проводить собственную налоговую политику в своих национальных границах. Таким образом, налоговый суверенитет государства с юридической точки зрения неограничен. Односторонний характер установления налога отличает его от денежных платежей, производство которых возникает в силу обязанностей, вытекающих из двухсторонних сделок (например, гражданско-правовых договоров, договоров государственного заимствования и государственного кредитования, договоров, связанных с реализацией государственного имущества и предоставления его в пользование).

4. *Установление налога порождает налоговое обязательство.* Принятие правового акта, посредством которого устанавливается налог, приводит к возникновению у юридических или физических лиц, обладающих статусом налогоплательщика, налогового обязательства. Субъектами этого обязательства выступают налогоплательщик и государст-

во, представленное своим соответствующим органом. В силу этого обязательства налогоплательщик обязан осуществить уплату налога, а государство в лице уполномоченных на то органов вправе требовать его уплаты. Если налогоплательщик исполняет свое налоговое обязательство ненадлежащим образом (уклоняется от уплаты налога, выплачивает его в размере меньшем, чем положено, нарушает установленные сроки и порядок уплаты налога и т. д.), государство может привлечь такого налогоплательщика к юридической ответственности, установленной этим же государством.

5. *Налог носит принудительный характер.* Принудительный характер налога проявляется в трех моментах. Во-первых, налог устанавливается и вводится государством против воли и желания налогоплательщиков, т. е. принудительно. Во-вторых, при уплате налога его плательщик опять-таки в принудительном порядке лишается части своей собственности. В-третьих, если налогоплательщик не выполнит своего налогового обязательства, то государство осуществляет взимание недоимки (не уплаченной в срок суммы налога) в принудительном порядке. Принудительный характер налога отличает его от государственных займов, добровольных пожертвований, гуманитарной помощи и т. п., когда деньги поступают государству в силу добровольного волеизъявления владельца денег.

6. *Осуществляемое посредством уплаты налога изъятие денег носит правомерный характер.* Несмотря на то что, с одной стороны, при взимании налога изъятие денег у налогоплательщика происходит против его воли и желания, и на то, что, с другой стороны, налог — это всегда завладение государством чужими средствами, оно становится их собственником на правомерных основаниях. В силу этого налог можно считать специфическим прекращением права собственности у одного лица (налогоплательщика) и возникновения этого права у другого лица (государства). Этим самым налог отличается от принудительного, но неправомерного отчуждения собственности (кражи, грабежа, разбоя и т. п.). Следует также отметить, что налог не является карой за какое-либо совершенное налогоплательщиком правонарушение или наказанием за его противоправное поведение. Налог взимается в силу установления государства и на основании тех юридических фактов, которые лежат в основании возникновения налогового обязательства. При этом поведение налогоплательщика не вызывает осуждения в качестве неправомерного. Этим налог отличается от таких оснований прекращения права собственности, как конфискация, штраф, возмещение причиненного вреда и т. п., в основе которых лежит противоправное поведение лица.

Налоговый кодекс РФ дает легальное (законодательное) определение налога. Кодекс предусматривает, что «под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на

праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» (п. 1 ст. 8 НК РФ). Надо сказать, что это достаточно точное и научно корректное определение налога, вполне отвечающее потребностям правового регулирования налоговых отношений и практике осуществления налоговой деятельности государства применительно к условиям Российской Федерации.

В приведенном определении говорится, что налог является «индивидуально безвозмездным платежом». Это совершенно правильно, однако за этим кроется мысль, что в широком значении налог выступает «социально возмездным и возвратным платежом», т. е. выступает платой общества государству за те услуги, которые государство оказывает обществу. Между тем налог является безвозмездным платежом не только в индивидуальном, но и в коллективном (социальном) значении, хотя бы потому, что услуги в большинстве случаев финансируются из общих источников дохода государства.

Отметим, что для характеристики налога нередко употребляют такие термины, как «взнос», «сбор» или «платеж». По данному поводу можно сказать следующее. Термин «взнос» обозначает «внесенные за что-нибудь деньги (например, членский взнос)»¹. Кроме того, понятие «взнос» несет в себе оттенок добровольности. Между тем налог — это принудительный платеж. Отметим, что понятие «взнос» обычно употребляется сторонниками концепции «общественного договора», согласно которой у общества с государством существует некий общественный договор и налог выступает «добровольным взносом граждан на общее дело». В настоящее время данная концепция оценивается либо как идеалистическая, где желаемое выдается за действительное, либо используется государством в качестве маскировки и оправдания своего налогового произвола. Понятие «сбор», конечно, несет в себе оттенок обязательности и принудительности. Но в то же время это понятие обозначает собой взимание денег на что-нибудь или за что-нибудь, т. е. несет целевой характер. Между тем для налога характерна его универсальность. Кроме того, понятие «сбор» означает разовость и эпизодичность, а для налоговых отношений характерны стабильность и длительность. Термин «платеж» является производным, что вполне очевидно от слова «плата». В обычном значении термин «плата» означает «денежное вознаграждение, возмещение за что-нибудь»². Таким образом, в своем исходном значении термин «платеж» характеризует эквивалентные, товарно-денежные отношения, опосредующие акты Д — Т или Т — Д, где платеж выражает денежный элемент данного отношения.

¹ См.: Ожегов С. И. Словарь русского языка. М.: Издательство «Русский язык», 1985. С. 69.

² Там же. С. 449.

Поскольку налоги выражают собой финансовые отношения, отличающиеся от товарно-денежных отношений тем, что выражают одностороннее движение стоимости в денежной форме, не сопровождающееся встречным движением стоимости в товарной форме, то в своем прямом значении термин «платеж» для характеристики налогов мало пригоден. В то же время следует признать, что при характеристике налога этот термин принял уже несколько иной смысл и употребляется в качестве обозначения денежного перечисления, не связанного с каким-либо встречным движением стоимости («платеж в нетоварных операциях»). Более точным для обозначения сути налога является термин «изъятие», поскольку он несет в себе признаки, во-первых, принудительности, во-вторых, отчуждения имущества, что как раз и свойственно налогам.

На основании изложенного представляется возможным дать следующее определение налога. **Налог** — это принудительное изъятие государством в целях финансового обеспечения своей деятельности денежных средств, принадлежащих на праве собственности организациям и физическим лицам, а) осуществляемое на основе правового акта, принятого надлежащим государственным органом и в надлежащей форме, б) производимое в определенных размерах и в установленном порядке, в) носящее обязательный, безвозвратный и безвозмездный характер. Данное определение является теоретической дефиницией, призванной раскрыть сущность налога как экономической и финансово-правовой категории.

Рассмотрим соотношение налога с другими обязательными платежами, входящими в состав государственных доходов.

1. *Отличие налогов и государственных сборов.* Согласно традиционным представлениям, государственный сбор — это платеж государственному органу за совершение юридически значимого по отношению к плательщику акта. Так, государственный сбор взимается за придание плательщику определенного правового статуса, юридическую легализацию имущества, без которой использование данного имущества не разрешается (например, автомашины), выдачу разрешения на пользование чем-либо либо предоставление права осуществления какой-либо деятельности. К государственным сборам относятся лицензионные сборы, которые упоминаются в самом Налоговом кодексе, сбор за государственную регистрацию юридических лиц, сбор за государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей, сбор за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, сбор за государственную регистрацию механических транспортных средств, гербовый сбор и др.

Основное отличие налогов и государственных сборов заключается в следующем. Во-первых, государственные сборы призваны компенсировать расходы государственного аппарата, т. е. они должны быть увязаны с затратами, произведенными при реализации соответствующей

государственной услуги в виде юридически значимых действий; налоги же призваны финансировать деятельность государства в целом. Во-вторых, признаком налога является безвозмездность (юридический критерий) и безэквивалентность (экономический критерий); сбор же является относительно эквивалентным платежом — уплатив сбор, субъект получает что-то взамен: определенное право, статус или разрешение от государства. Например, с уплатой сбора за государственную регистрацию юридических лиц связано приобретение субъектом статуса юридического лица, лицензионный сбор взимается при выдаче лицензии, которая дает плательщику право заниматься определенным видом деятельности. Сбор уплачивается в связи с совершением государственным органом в пользу плательщика какого-то юридически значимого действия. В-третьих, сбор является разовым платежом, а для налога характерна стабильность и длительность отношений. В-четвертых, вступление лица в отношение с государством по поводу уплаты налога носит для этого лица принудительный характер; вступление же в отношение, связанное с уплатой сбора, носит для лица добровольный характер, поскольку добровольным является само обращение к государству за тем, что обусловлено уплатой сбора. Например, лицо обращается в соответствующий государственный орган с заявлением о выдаче лицензии на право занятия определенным видом предпринимательской деятельности. Само обращение носит сугубо добровольный характер — никто не заставляет лицо заниматься такой деятельностью. Однако выдача лицензии обусловлена уплатой лицензионного сбора, который в силу этого приобретает характер обязательного платежа.

Налоговый кодекс РФ дает следующее определение сбора: «Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий)» (п. 2 ст. 8 НК РФ). Возможность раскрытия понятия «сбор» через термин «взнос» вызывает сомнение. Этот термин несет в себе оттенок добровольности. Понятие «сбор» связано в данном случае с обязательным государственным платежом: плательщик сбора не *вносит* деньги, он *обязан* их заплатить.

2. *Отличие налога от платы.* Плата — это платеж государству за пользование объектами, находящимися в государственной собственности или отнесенными к фискальной монополии государства. Основное отличие налога от платы заключается в том, что налог является безвозмездным и безэквивалентным платежом, а плата — возмездным и эквивалентным; налог опосредует финансовое отношение, а плата — гражданско-правовое, где государство выступает в роли субъекта граждан-

ского права. Уплатив плату, лицо получает ее эквивалент в виде права пользования тем или иным объектом.

3. *Отличие налога от государственной пошлины.* Государственная пошлина — обязательный платеж, взимаемый за совершение юридически значимых действий и (или) выдачу документов уполномоченными на то государственными органами или должностными лицами. Данное определение является легальным, так как дано непосредственно в Законе «О государственной пошлине». Пошлины — это, пожалуй, самый древний вид обязательных платежей. Объясняется это удобством их взимания — плательщику довольно сложно избежать уплаты пошлины (например, дорожной пошлины), либо он сам заинтересован в ее уплате, поскольку нуждается в получении той или иной услуги со стороны государства (например, лицо, заинтересованное в рассмотрении своего дела в суде, вынуждено заплатить судебную пошлину).

Отличие пошлины от налога заключается прежде всего в том, что пошлины связаны с получением встречной (причем конкретной) услуги со стороны государства, поэтому данный платеж носит относительно эквивалентный характер, что, кстати, сближает их со сборами. В то же время необходимо отметить, что пошлина не есть плата за товар в виде государственной услуги, а плата *в связи с услугой*, оказываемой государством. Причем эта услуга носит публично-правовой характер и оказывается государственным органом, реализующим свои государственно-властные функции.

Еще в начале прошлого века Э. Селигман показал отличия *налога от пошлины*, которые не утратили своего значения и в настоящее время. Так, по его мнению, во-первых, пошлина — это платеж за какую-либо услугу государства, в налоге этого нет. Во-вторых, налог взимается как часть общего податного бремени, тогда как пошлина налагается только в виде платы за определенную услугу. Мерилом налога является платежеспособность плательщика; мерилom пошлины — специальная выгода, получаемая индивидом. В-третьих, пошлина не должна превышать по своей величине стоимости тех услуг, которые оказываются лицу, уплачивающему пошлину. Налог не связан с величиной услуг, получаемых плательщиком от государства [Селигман, Стурмь, с. 45—51].

Согласно традиционным представлениям различие между *пошлиной* и *сбором* заключается в том что, во-первых, пошлина является доходом бюджета, т. е. доходом государства в целом, а сбор — доходом той государственной организации, которая оказала услугу плательщику сбора. Поэтому в старину по классической теории налогообложения пошлину называли *фискальной таксой*, а сбор — *чиновничьей таксой*. Во-вторых, пошлина взыскивается вне зависимости от стоимости оказываемых плательщику услуг, а размер сбора корреспондируется со стоимостью этой услуги, т. е. сбор призван компенсировать те затраты, которые понесет государственный орган, оказывающий услуги заявителю. Поэтому размер сбора должен быть скалькулирован как цена услу-

ги (трудозатраты государственных служащих, материальные затраты и т. п.). Однако в настоящее время некоторые виды государственных сборов выступают в качестве дохода бюджета, что сближает их с государственной пошлиной.

Говоря о преобладании фискальных интересов при установлении государственных сборов и пошлин, следует отметить, что стремление государства извлечь побольше доходов путем установления платности тех услуг, которые оно оказывает гражданам, приводит к фактическому ограничению возможностей граждан по реализации своих конституционных прав. Так, высокие ставки за выдачу лицензии на право осуществления предпринимательской деятельности, за регистрацию лиц в качестве индивидуальных предпринимателей фактически лишает граждан их права на свободу предпринимательской деятельности, предусмотренного ст. 34 Конституции РФ. Установление высоких судебных пошлин лишает граждан конституционного права на судебную защиту и т. д. В целом расширение платности оказываемых государством услуг обществу выражает собой коммерциализацию деятельности государства, что представляет собой довольно негативный процесс. Как отмечают зарубежные авторы, «принцип правового государства отвергает коммерциализацию государственного управления и ограничивает расходы, связанные с оказанием услуг государством в ответ на платежеспособный спрос»¹.

Понятие «*обязательные отчисления*» не имеет четкого определения. В советские времена им обозначались обязательные платежи государственных предприятий в бюджет. При этом отличие этих платежей от налогов заключалось в факторе смены собственности — при уплате налогов право собственности на денежные средства меняется с частной на государственную, при внесении обязательных отчислений форма собственности не меняется — движение денег производится в рамках государственной собственности. В более поздние времена так назывались некоторые виды платежей во всякого рода целевые внебюджетные фонды, которые по существу являлись замаскированными налогами (например, «отчисления предприятий и организаций в фонды научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ»). При этом название «отчисление» использовалось для того, чтобы обойти конституционное предписание, в соответствии с которым налоги могут устанавливаться лишь представительными органами, а ввести налог под видом «отчисления» можно решением исполнительного органа.

Заканчивая обсуждение о соотношении налогов с другими видами государственных доходов, отметим, что корректное определение природы платежа (налог, сбор, пошлина, плата, отчисление, взнос и т. п.) является предпосылкой не только построения системы государственных доходов на научно обоснованной основе, но и рациональной организа-

¹ Государственное право Германии: в 2 т. М., 1994. Т. 2. С. 149.

ции каждого платежа в отдельности, а также условием соблюдения прав граждан.

4.2. Виды и функции налогов

Для понимания сущности каждого отдельного налога необходимо выделить его элементы. К важнейшим элементам налога относятся: субъект налога, носитель налога, объект налога, налоговая база, единица обложения, ставка налога, оклад налога, налоговый период, налоговая льгота. Налоговый кодекс РФ содержит трактовку ряда этих понятий, в частности, в нем содержатся определения налогоплательщика, объекта налогообложения, налоговой базы, налоговой ставки, налогового периода, налоговых льгот.

Налогоплательщиками признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать налоги. Под объектом налогообложения рассматривается: реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога. Налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристики объекта налогообложения. Налоговую ставку НК РФ определяет как величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Под налоговым периодом в НК РФ понимается календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов. Льготами по налогам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков предусмотренные законодательством о налогах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог либо уплачивать его в меньшем размере.

Следует указать на то, что трактовка объекта налогообложения в НК РФ содержит в себе, по существу, два понятия: собственно объект налогообложения и предмет налогообложения. В налоговом праве под объектом налогообложения рассматривают юридические факты (действия, события, состояния), которые определяют обязанность субъекта (налогоплательщика) заплатить налог. Под предметом налогообложения понимается фактический предмет, на который распространяется обложение. Например, объектом налога на землю является право собственности на земельный участок, а предметом налогообложения выступает непосредственно сам земельный участок.

Облагаемая единица — это единица меры, по которой определяется предмет (объект) обложения, как-то: единица поверхности (гектар, м²

и т. п.), веса, ценности. Носитель налога — юридическое или физическое лицо, уплачивающее налог из собственного дохода. При этом носитель налога вносит последний субъекту налога, а не государству. Классический пример: субъектом налога является производитель или продавец товара, а носителем налога — покупатель товара. Оклад налога — сумма налога, исчисленная на весь объект налога за определенный период, подлежащая внесению в бюджетный фонд. Налоговое право — совокупность юридических норм, определяющих виды налогов в данном государстве, порядок их взимания, связанный с возникновением, функционированием, изменением и прекращением налоговых отношений. В налоговом праве предусматриваются специальные нормы, устанавливающие по каждому налогу элементы, регламентирующие порядок исчисления, взимания, отмены налога; сроки уплаты; льготы; ответственность плательщиков; порядок обжалования действий налоговых органов. Налогообложение — это определенная совокупность экономических (финансовых) и организационно-правовых отношений, выражающая принудительно-властное, безвозвратное и безвозмездное изъятие части доходов юридических и физических лиц в пользу государства и местных органов власти.

Выделяют три основных метода расчета и взимания налогов (налогообложения): 1) исчисление фиксированной надбавки к цене реализации (классические примеры: налог с оборота и налог с продаж); 2) исчисление налога в твердых абсолютных суммах с единицы объекта (например, в Российской Федерации большинство ставок акцизов устанавливаются в рублях с единицы измерения объекта); 3) исчисление налога путем умножения процентной ставки на налогооблагаемую базу (например, налог на прибыль организаций).

В налоговой практике сложился ряд способов взимания налогов.

1. *Кадастровый*, т. е. на основе кадастра — реестра, содержащего перечень типичных объектов (земля, доходы), классифицируемых по внешним признакам (например, размер участка земли, игровой стол в казино и т. д.); этот способ, в основе которого заложено установление среднего дохода, подлежащего обложению (например, в рублях с сотки с учетом местных условий), применяется при слабом развитии налогового аппарата либо в целях экономии и рационализации налогообложения.

2. Изъятие налога до получения субъектом дохода, т. е. *изъятие у источника выплаты дохода*. Классический пример — исчисление и удержание налога бухгалтерией того юридического лица, которое выплачивает доход (заработную плату) субъекту налога. Достоинство этого способа заключается в практической невозможности уклонения от уплаты налога (в современной России главный бухгалтер несет уголовную и административную ответственность за полноту и своевременность удержания и уплаты налога).

3. *Декларационный*. Изъятие налога после получения дохода субъектом и представления последним декларации о всех полученных годовых доходах. Налоговые органы исходя из указанных в декларации величин объектов обложения и действующих ставок устанавливают оклад налога. Данный способ взимания налога возник с ростом масштабов и многообразия личных доходов граждан.

4. *Изъятие в момент расходования доходов* — при совершении покупок (например, такие налоги, как налог с оборота, налог с продаж, налог на добавленную стоимость, акцизы, непосредственно оплачиваются покупателями, становящимися носителями налога).

5. *Административный* способ, при котором налоговые органы определяют вероятный размер ожидаемого дохода и вычисляют подлежащий с него к уплате налог (например, налог на вмененный доход предприятий).

Функции налогов. Сущность и внутреннее содержание налогов проявляется в их функциях, в той «работе», которую они выполняют. Исходя из различий в трактовках налога в литературе по-разному выделяются и их основные функции. На рис. 4.1 приведен один из наиболее распространенных подходов к выделению функций налогов.



Рис. 4.1. Взаимувязка функций налогов

Фискальная функция. Свое название она получила в Древнем Риме, где на рынках специальные сборщики ходили с большими корзинами, которые назывались *fiscus*, куда откладывали часть товаров, продававшихся торговцами. Это был своего рода сбор за право торговли. Соб-

ранные товары переходили в собственность государства. Фискальная функция реализует ныне основное предназначение налогов — формирование финансовых ресурсов государства, бюджетных доходов. Однако реализация фискальной функции налогов имеет объективные и субъективные ограничения. При недостаточности налоговых поступлений и невозможности сокращения государственных расходов приходится прибегать к поиску других форм доходов. Прежде всего это обращение к внутренним и внешним государственным, региональным, местным займам. Размещение займов приводит к образованию государственного долга.

Между налогами и займами формируется противоречивая взаимосвязь. Обслуживание государственного долга за счет бюджета потребует повышения налогов в будущем (роста налоговых ставок, введения новых налогов). С другой стороны, рост налогового бремени вновь может столкнуться с непреодолимыми ограничениями, вызовет рост недовольства налогоплательщиков, что побудит к размещению новых займов. Возникает опасность становления «финансовой пирамиды», а значит, финансового краха.

Контрольная функция. Эта функция создает предпосылки для соблюдения стоимостных пропорций в процессе образования и распределения доходов различных субъектов экономики. Благодаря ей оценивается эффективность каждого налогового канала и налогового «пресса» в целом, выявляется необходимость внесения изменений в налоговую систему и налоговую политику. Следует отметить, что контрольную функцию налогов было бы неверно отождествлять с налоговым контролем (ст. 82 НК РФ), осуществляемым налоговыми органами. Задача последнего — контроль за соблюдением налогового законодательства посредством налоговых проверок в различных формах.

Распределительная функция. Является необходимым дополнением контрольной функции налогово-финансовых отношений, поскольку последняя проявляется лишь в условиях действия распределительной функции налогов. Данная функция выражается в распределении налоговых платежей между юридическими и физическими лицами, сферами и отраслями экономики, государством в целом и его территориальными образованиями, во временном аспекте.

Регулирующая функция. Приобретает особо важное значение в современных условиях смешанной экономики, активного воздействия государства на экономические и социальные процессы. При этом выделяют разные аспекты реализации этой функции, называемые подфункциями. *Подфункция стимулирующего назначения* в налоговом регулировании реализуется через систему налоговых льгот. Цель последних — сокращение размера налоговых обязательств отдельных налогоплательщиков, в том числе вследствие осуществления определенной деятельности, признаваемой государством общественно значимой. Льготы могут быть направлены на изменение различных элементов налогообло-

жения, например освобождение от обязанностей по уплате налогов отдельных категорий налогоплательщиков, выведение из-под обложения отдельных объектов налогов, сокращение налоговой базы, снижение налоговой ставки, изменение отчетного (или налогового) периода, срока уплаты налога (налоговый кредит) и др. *Подфункция воспроизводственного назначения (включая природоохранные мероприятия)* реализуется через систему налоговых платежей и сборов, аккумулируемых государством и предназначенных для восстановления израсходованных ресурсов (прежде всего природных), а также расширения степени их вовлечения в производство в целях достижения экономического роста. Эти отчисления имеют, как правило, четкую отраслевую направленность. К такого рода налогам правомерно отнести налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог.

Социальная функция. Представляет собой, по сути, синтез распределительной и регулирующей функций налогов. Ее предназначение — предотвращать обнищание низкооплачиваемых слоев населения. Необходимо обеспечивать справедливость по горизонтали, т. е. лица, имеющие равные доходы и имущество, должны платить равные по величине налоги; и справедливость по вертикали — социальные слои, получающие большие доходы и обладающие существенным имуществом, должны платить существенно большие налоги, которые через различные механизмы трансфертов должны передаваться относительно бедным¹. К числу ряда конкретных механизмов реализации социальной функции налогов, предусмотренных частью второй Налогового кодекса РФ, относится единый социальный налог; кроме того, применительно к налогу на доходы физических лиц предусматриваются доходы, не подлежащие налогообложению; стандартные налоговые вычеты; социальные налоговые вычеты, имущественные налоговые вычеты. В то же время в ст. 224 НК РФ указан перечень доходов, по которым налог взимается по повышенным ставкам.

Прочие классификации. По видам налогоплательщиков налоги подразделяются на налоги с юридических и физических лиц. В зависимо-

¹ Термин «справедливость» не следует понимать прямолинейно, как, например, безусловную обязанность более богатых передавать часть своего дохода более бедным. Речь идет об оправданной справедливости, прежде всего в отношении социально незащищенных слоев населения. Справедливость должна проявляться и в том, чтобы у представителей низкодходного слоя не возникало иждивенческих настроений, проявляющихся в вымывании стимулов к труду в надежде, что можно безбедно жить за счет прямо или косвенно получаемых доходов от представителей высокодходного слоя. Подобная справедливость в отношении наиболее активного слоя населения является вполне оправданной и выгодной, ибо чем больше создаваемый ими «пирос», чем больше стимулов войти в этот слой, тем динамичнее развитие экономики и более значима часть совокупного дохода, перераспределяемого в пользу других слоев населения. Наконец, *справедливость* (понятие этическое) не должна подменять *законность* (понятие правовое). — *Примеч. ред.*

сти от *механизма изъятия* различают прямые налоги (подоходные, имущественные, ресурсные и др.) и косвенные (на обращение и потребление). Прямые налоги взимаются непосредственно с налогоплательщика. Косвенные налоги в виде фиксированной добавки к цене опосредованно перекладываются на покупателя, выступающего носителем налога. Объектом обложения выступают товары и услуги, при этом продавец товара выступает только конечным субъектом — налогоплательщиком. По *объекту обложения* выделяют налоги: а) с дохода; б) с имущества; в) за выполнение определенных действий (передача имущества в порядке наследования или дарения, на сделки купли-продажи, займа и др.); г) рентные (ресурсные); д) на потребление. По *источнику уплаты* выделяют налоги: а) относимые на увеличение цены товара (работы, услуги), т. е. косвенные налоги; б) относимые на себестоимость (издержки) продукции; в) относимые на финансовые результаты (чистая прибыль, с доходов от капитала, с доходов физических лиц).

По *динамике налоговых ставок* различают равное, пропорциональное, прогрессивное и регрессивное виды налогообложения. В случае *равного* налогообложения для каждого субъекта устанавливается равная сумма налога независимо от доходов или имущественного положения налогоплательщика. Оно выполняло исключительно фискальную и перераспределительную функцию. Сюда относится самый древний и простой вид налогообложения — подушное. В Российской империи для содержания армии в мирное время подушное налогообложение было введено Петром I после переписи мужского населения в 1718—1724 гг. В 1724 г. величина подушной подати была определена в размере 74 коп. в год (делением величины ежегодных расходов для содержания армии в 4 млн руб. на 5,4 млн податных душ). Подушная подать для основной массы населения России была отменена только 14 мая 1883 г. Согласно *пропорциональному* налогообложению для каждого плательщика устанавливается обязанность уплатить государству одинаковую часть своего дохода или долю имущества, т. е. налог уплачивается сообразно средствам каждого. Именно такой подход реализован в 2003 г. при налогообложении доходов физических лиц в России (налоговая ставка в 13% от доходов для подавляющего числа налогоплательщиков). При *прогрессивном* налогообложении налоговая ставка возрастает с ростом налоговой базы. При этом могут применяться:

- простая поразрядная прогрессия, суть которой состоит в том, что для общего размера налоговой базы устанавливаются ступени (разряды) и для каждого более высокого разряда определяется возрастающая сумма налога. Например, промысловый налог, введенный в Российской империи в 1898 г., включал в себя основной промысловый налог, уплачиваемый путем выкупа промыслового свидетельства, цена которого для промышленных предприятий с 1-го по 5-й разряд составляла соответственно 1500, 1000, 500, 150 и 50 руб.;

- простая относительная прогрессия, при которой для каждого более высокого разряда устанавливается возрастающая ставка налога. Рассмотренный выше промысловый налог помимо основной своей части включал в себя и процентный сбор с прибыли предприятий, обязанных публиковать отчетность, ставка которого зависела от отношения чистой прибыли к основному капиталу предприятия. Если данное отношение было от 3 до 4%, ставка сбора составляла 3% от прибыли, если отношение чистой прибыли и основного капитала было от 4 до 5%, ставка составляла 4% от прибыли и т. д. [Толкушкин, с. 148];

- сложная прогрессия, при которой налоговая база разделена на налоговые разряды, и каждый разряд облагается отдельно по своей ставке, не зависящей от общего размера налоговой базы. В частности, по такой системе уплачивался подоходный налог с физических лиц Российской Федерации в период с 1992 по 1999 гг.

Покажем разницу между простой относительной и сложной прогрессиями на следующем условном примере: предположим, что доход до 100 тыс. руб. облагается подоходным налогом с физических лиц по ставке 10%, а свыше 100 тыс. руб. — по ставке 20%. Если речь идет о простой относительной прогрессии, то сумма налога, взимаемая с дохода 150 тыс. руб., составит 30 тыс. руб. (доход попадает во второй разряд, облагаемый по ставке 20%, т. е. вся сумма дохода, если он превышает 100 тыс. руб., облагается по ставке 20%). При сложной прогрессии подразумевается, что по ставке 20% облагаются только доходы свыше 100 тыс. руб., т. е. при доходе 150 тыс. руб. первые 100 тыс. руб. облагаются по ставке 10%, а последующее 50 тыс. руб. уже по ставке 20%, а общая сумма налога составит 20 тыс. руб.

Регрессивное налогообложение заключается в том, что с ростом налоговой базы происходит сокращение размера ставки. В частности, регрессивным является всякое косвенное налогообложение. Приведем несложный пример. Импортные туфли, в цене которых косвенные налоги (импортная пошлина, НДС) составляют 1000 руб., приобретены двумя покупателями. Годовой доход первого равен 25 тыс. руб., второго — 50 тыс. руб. Покупка туфель для каждого из них означает одновременную уплату налога; значимость этой «переплаты» различна — соответственно 4 и 2% от суммы годового дохода. Следовательно, косвенные налоги в большей степени ущемляют малообеспеченных лиц, получающих относительно меньшие доходы.

В зависимости от *уровня органа государственной власти*, который устанавливает налог и распоряжается им, в федеративных государствах (следовательно, и в Российской Федерации) выделяют налоги федеральные, региональные, местные. По *характеру использования* можно выделять общие налоги (которые обезличиваются в бюджетах разного уровня) и специальные, целевые (поступающие во внебюджетные фонды). По *периодичности взимания* налоги могут быть регулярными и нерегулярными.

4.3. Принципы построения налоговой системы

В литературе понятие налоговой системы не имеет однозначной трактовки. Достаточно часто налоговая система трактуется как совокупность существующих в данном государстве налогов, установленных законодательно и взимаемых уполномоченными органами исполнительной власти. При подобном подходе к трактовке понятия налоговой системы ее сущностные признаки, такие, как, например, порядок установления и ввода в действие налогов, остаются вне поля зрения. Дело в том, что сам состав налогов и даже их ставки еще не в полной мере характеризуют сущность и содержание налоговой системы. Так, в недавней российской практике были времена, когда в течение года вводились новые правила и ставки взимания отдельных налогов, что вело к необходимости перерасчетов уже уплаченных налогов и нередко приводило прежде вполне устойчивые бизнесы к фактическому банкротству.

Под **налоговой системой** будем понимать совокупность существующих в данный момент существенных условий налогообложения юридических и физических лиц. Условия, характеризующие налоговую систему в целом, включают: порядок установления и ввода налогов, виды налогов, ставки налогов, порядок распределения налогов между бюджетами различных уровней, права и обязанности налогоплательщиков, формы и методы налогового контроля, способы защиты прав и интересов налогоплательщиков.

Наиболее общим показателем, характеризующим уровень перераспределительных процессов в том или ином государстве и тем самым налоговую систему, выступает *налоговое бремя* (налоговый гнет). Он рассчитывается как отношение общей суммы налоговых платежей к совокупному национальному продукту. Среди развитых стран наиболее низкое налоговое бремя характерно для США, Турции, наиболее высокое — для Швеции. В большинстве стран Западной Европы налоговый гнет варьирует от 35 до 40 процентов.

Фундаментальные принципы налогообложения, как уже отмечалось выше, были сформулированы А. Смитом в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». В кратком изложении их можно сформулировать в виде четырех тезисов: 1) все подданные государства обязаны уплачивать налоги по мере собственных средств; 2) размер налогов и сроки их уплаты должны быть точно определены до начала налогового периода; 3) время взимания налогов устанавливается удобным для плательщика; 4) налог должен взиматься таким образом, чтобы он извлекал из народа как можно менее денег сверх того, что поступает в государственное казначейство. Зачастую в учебниках их называют высшими принципами обложения и обозначают соответственно как *равномерность* (всеобщность, единство правил, а также равнонапряженность налогового бремени для налогоплательщиков), *определенность* (размер налога, сроки и способы изъятия известны заранее), *простота* (плательщикам удобно и понятно, как платить налоги), *деше-*

визна взимания (издержки государства, связанные с взиманием налогов, должны быть минимальны).

Сформулированные Смитом общие принципы налогообложения сами по себе в отдельности не являлись чем-то новым. Подобные идеи налогообложения можно встретить и у его предшественников, в частности, у А. Ришелье, П. Буагильбера, М. Сьюлли, И. Юсти и ряда других известных финансистов (их воззрения были рассмотрены в предыдущих разделах книги). Заслугой Смита является комплексное изложение принципов налогообложения исходя из учения о непроизводительном характере услуг государства и вытекающего из данного постулата вывода о необходимости щадить народное и частное имущество, уменьшать налоговую нагрузку на налогоплательщиков. Принципы налогообложения Смита получили известное звучание, прежде всего в силу огромного авторитета самого автора как в научном мире, так и в среде политических деятелей.

В то же время вряд ли следует преувеличивать значение упомянутых принципов, учитывая, что дальнейшая трактовка их была весьма разнообразна, и соответственно они по-разному претворялись в жизнь. Прежде всего речь идет о принципе равномерности. Одни его трактовали и трактуют как принцип «единых правил для всех». Именно такой трактовки придерживались, например, российские законодатели, вводя плоскую шкалу налога на доходы физических лиц. В большинстве западных стран данный принцип трактуется как «равнонапряженность налогового бремени для налогоплательщиков». Принцип равномерности постоянно обсуждался и обсуждается в научной литературе. В конце XIX в. в налоговой системе США данный принцип стал трактоваться как принцип справедливости в конкретизации его вертикального и горизонтального разрезов. В вертикальном разрезе справедливость налогообложения означает, что налог должен взиматься в строгом соответствии с материальными возможностями конкретного лица. Иными словами, с ростом дохода ставка налога должна увеличиваться. Справедливость налогообложения в горизонтальном разрезе предполагает единую налоговую ставку для лиц с одинаковыми доходами.

Принципу «справедливости» большое внимание уделял А. Вагнер. Он полагал, что государство не должно устанавливать такие налоги, которые ухудшают обычный образ жизни налогоплательщиков, а потому он считал несправедливыми «пропорциональные» налоги, так как одна и та же сумма налога возлагает на разных плательщиков неодинаковое налоговое бремя ввиду различий граждан по семейному положению, состоянию здоровья и т. п. Вагнер ратовал за прогрессивное налогообложение, рассматривая его не только как фискальный инструмент в руках государства, но и как средство решения ряда социально-экономических проблем общества. Развивая идеи справедливости применительно к базе налогообложения, Вагнер рассматривал в качестве таковой не только

доход, но и капитал, что принципиально отличало его подход к построению налоговой системы от позиции Смита.

Вагнер обосновал девять принципов построения налоговой системы, объединив их в четыре группы. Первая группа им была обозначена как финансовые принципы обложения. К ним он относил: 1) достаточность обложения; 2) эластичность (подвижность) обложения. Вторую группу составили народнохозяйственные принципы, а именно: 3) надлежащий выбор источников обложения; 4) правильная комбинация различных налогов в такую систему, которая бы считалась с последствиями и условиями их переложения. Третью группу составили этические принципы обложения (или принципы справедливости): 5) всеобщность обложения; 6) соразмерность обложения с платежной способностью. Четвертая группа включала в себя административно-технические правила, а точнее принципы налогового управления: 7) определенность обложения; 8) удобство обложения и взимания для плательщика; 9) дешевизна взимания (максимальное снижение издержек по взиманию налогов).

В отличие от Смита и многих своих современников Вагнер в качестве главных признаков налогообложения выделил финансовые — достаточность и подвижность, т. е. способность налоговой системы адаптироваться к потребностям государства. Таким образом, при построении налоговой системы Вагнер отдавал относительный приоритет интересам государства перед интересами налогоплательщиков. На втором по значимости плане у Вагнера поставлены народнохозяйственные принципы, которые, по сути, призваны смягчить противоречия государственных интересов с интересами налогоплательщиков через интересы экономики, полагая, что развитие экономики соответствует интересам двух групп субъектов налоговых отношений. Всеобщность обложения рассматривалась ученым прежде всего как отсутствие привилегий для отдельных лиц или классов, а соразмерность обложения с платежной способностью оценивалась через призму прогрессивности обложения. Идея прогрессивности налогов базируется на том, что государственные органы и учреждения, по существу, предоставляют более значительные объемы услуг, выгоды богатым, нежели бедным лицам. Для достижения соразмерности обложения с платежеспособностью Вагнер полагал необходимым не только учитывать величину дохода, но и его конъюнктурный характер. Конъюнктурный доход — это доход, который зависит всецело от благоприятных внешних условий (например, высокие цены на нефтепродукты). Четвертая группа принципов Вагнера по существу представляет собой принципы построения системы управления процессом налогообложения, включая систему сбора налогов.

Практически принципы Вагнера послужили и служат основой построения налоговых систем в странах Запада. Они, как правило, в литературе звучат следующим образом: 1) горизонтальное и вертикальное равенство; 2) нейтральность; 3) удобство для правительства; 4) мини-

мальный дестимулирующий эффект; 5) трудность уклонения от уплаты. Горизонтальное равенство означает, что юридические и физические лица, находящиеся в равных условиях, должны платить одинаковые налоги. Вертикальное равенство означает, что богатые лица платят пропорционально большие суммы, чем бедные.

Налоговый кодекс РФ закрепляет следующие принципы налогообложения в стране: 1) всеобщность (каждое лицо должно уплачивать установленные налоги и сборы); 2) равенство (не допускается установления дифференцированных налоговых ставок в зависимости от формы собственности, гражданства или места происхождения капитала); 3) справедливость (фактическая способность налогоплательщика к уплате налогов); 4) не дискриминационный характер (не учитывается социальный, расовый, национальный, религиозный характер налогоплательщика); 5) обязательность экономического обоснования; 6) конституциональность (недопустимы налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство). Несмотря на то что указанные принципы введены в законодательство, при формировании и реализации налоговой политики им не уделяется должного внимания, и они зачастую нарушаются. Так, например, налог на доходы физических лиц устанавливается в том числе и на доходы, которые ниже прожиточного минимума. Тем самым нарушается принцип способности налогоплательщика к уплате налогов.

4.4. Эволюция налоговых систем

Развитие налоговых систем отражает как уровень развития экономики (динамика изменений и масштабы валового внутреннего продукта, товарный оборот, инвестиции, состояние денежного обращения), так и развитие форм государства (степень развития демократических процессов, форм зависимости государственной власти от общества). В этом отношении теоретический и практический интерес представляет сопоставление эволюции налоговых систем развитых зарубежных стран и отечественной налоговой системы.

В процессе становления налоговых систем западных стран происходили упорядочение и систематизация изъятий части доходов хозяйствующих субъектов в казну государства. Параллельно с этим внутри налоговых систем на смену поземельному и подушному налогам пришел подоходный налог. Общая тенденция развития налоговых систем — изменение соотношения между прямыми и косвенными налогами. Если до Первой мировой войны преобладали косвенные налоги, то после кризиса 20—30-х гг. XX в. скачкообразно увеличилась роль прямых налогов. Так, удельный вес прямых налогов в начале XX в. и после Великой депрессии возрос в США с 11 до 70%, Канаде — с 9 до 56%, Австралии — с 10 до 51%, Великобритании — с 48 до 60%. Развитие прямого прогрессивного подоходного налогообложения позволило, во-первых,

переложить основную тяжесть налогов на имущие классы и слои и, во-вторых, использовать, согласно кейнсианской концепции, финансовую помощь государства для решения социальных вопросов (сокращение безработицы, помощь малообеспеченным через систему социальных трансфертов).

Вторая волна усиления роли прямых налогов наблюдалась в США и странах Западной Европы в период с 1965 по 1975 гг. Причиной этому послужили существенные темпы экономического роста в этих странах, сопровождавшиеся высокими темпами инфляции. Доходы индивидуальных налогоплательщиков возрастали, и поэтому на них все больше переносилась тяжесть налогообложения. Стагфляция конца 70-х гг. означала кризис кейнсианской модели регулирования и поставила развитие западных стран перед необходимостью пересмотра налоговых систем. Основанием этого явилось расширение и качественное изменение круга собственников. С массовым развитием акционерных обществ, ориентированных на мелкого собственника, расширился круг последних. Инфляция в сочетании с высокими налогами стала стимулом не накопления, а потребления. В этот период относительно возросло налогообложение потребления, т. е. наблюдался рост косвенных налогов.

В этот период косвенное налогообложение также окончательно претерпело принципиальные изменения. Если ранее однократно облагался акцизом широкий перечень товаров повседневного спроса, то с 1920-х гг. на первое место среди косвенных налогов выходит налог с оборота (налог с продаж), взимаемый на стадиях окончательной реализации подавляющего большинства товаров. В 1960—1970 гг. произошла следующая трансформация: налог с оборота во многих странах изменился на налог на добавленную стоимость, многократно взимаемый практически со всех товаров на всех стадиях их обработки и реализации. Таким образом, историческая цепочка развития косвенных налогов (без учета таможенных пошлин) выглядит следующим образом: *акциз налог* → *с оборота* → *НДС*. В основу налоговых систем развитых стран в 1980—1990 гг. была положена неоклассическая теория финансов. Был взят курс на общее снижение тяжести налогового бремени, причем особенно ошутимо были снижены ставки на прибыль корпораций и личные доходы состоятельных слоев населения. Основная тяжесть подоходных налогов была перенесена на представителей среднего класса.

В настоящее время налоговые доходы бюджетов большинства европейских государств основываются на налогах на личные доходы граждан, также значительна доля косвенных налогов и в первую очередь НДС. Высокой является доля поступлений социальных налогов и взносов, однако существуют значительные различия в соотношении социальных налогов и взносов, уплачиваемых работодателями и уплачиваемых работниками. Налоги на прибыль корпораций играют относительно незначительную роль в структуре налоговых доходов государств (менее 10% налоговых доходов).

Налоговая система Российской империи до Первой мировой войны вследствие слабости развития рыночных отношений и высокой степени государственного монополизма базировалась не столько на налоговых, сколько на вненалоговых поступлениях. В бюджетных доходах доминировали поступления от государственного хозяйства (в отдельные годы их удельный вес доходил до 65%; одна казенная винная монополия приносила около 25% доходов бюджета). Второе место по значимости поступлений приносили косвенные налоги (акцизы на соль, сахар, чай, спички, керосин, табак и т. д.); третье место занимали таможенные сборы. Прямые налоги составляли в 1913 г. около 8% доходов бюджета, в том числе поземельная подать — 2,5%, налоги на торгово-промышленную деятельность (промысловый налог) — около 5,5%.

На последнем следует остановиться особо. В 1898 г. была проведена реформа промыслового налога — пожалуй, самая удачная налоговая реформа в отечественной истории. Промысловый налог в своей преобладающей части взимался в форме налога с капитала по ставке 0,15% (отметим, что с акционерных предприятий с капиталом менее 100 руб. этот налог не взимался вообще; тем самым интуитивно предвосхищалась современная государственная поддержка малого предпринимательства) и процентного сбора с чистой прибыли также по крайне низким ставкам. Главное в этой реформе — щадящий режим налогообложения предпринимательства, что стимулировало инвестиции в основной капитал, усиливало хозяйственные мотивации.

Рассматриваемой реформе предшествовала денежная реформа С. Ю. Витте 1897 г., обеспечившая введение и последующую стабильность российского золотого рубля. Устойчивое денежное обращение, крепкий рубль, льготное налогообложение предпринимательства сформировали условия для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской империи (в первое десятилетие века среди всех стран мира темпы экономического развития России были наивысшими).

Прямое налогообложение в России получило развитие в годы Первой мировой войны. 6 апреля 1916 г. царским правительством были приняты нормативно-правовые акты о государственном подоходном налоге с физических лиц, а 13 мая того же года — о временном налоге на прирост прибыли. Эти акты были развиты постановлениями Временного Правительства. 12 июня 1917 г. были изменены основания взимания и повышены ставки подоходного налога, налога на прирост прибылей и вознаграждений, а также введен «единовременный налог». Предполагалось, что введение этих налогов увеличит наивысшую ставку прямого налогообложения в совокупности до 90% общего дохода плательщика. Подобное налогообложение стало как бы «национализацией» доходов имущих классов в условиях крайнего истощения финансовых ресурсов государства в военных условиях. Однако все эти акты были приняты с большим запозданием. Несмотря на нормотворческие усилия Времен-

ного Правительства, подоходный налог в 1917 г. не принес в казну государства ни одной копейки поступлений¹.

В период «военного коммунизма» осуществлялся переход к изъятию не налогов, а самих капиталов. Тем самым, естественно, подрывались всякие стимулы к предпринимательству, активизировались попытки переводов капиталов за границу. Нарастание инфляции в годы Гражданской войны, постепенная натурализация всех хозяйственных связей подрывали смысл любых налогов вообще (не только прямых, но и акцизов). В начале 1921 г. была декларирована отмена всех денежных налогов и сборов.

В период нэпа предполагалось вначале осуществлять налогообложение как государственных, кооперативных предприятий на общих основаниях, так и частных в соответствии с одними и теми же принципами, одними и теми же законодательными актами. Однако доход государственных предприятий выступал как доход казны, поэтому налогообложение их сразу стало носить формальный характер и неизбежно заменялось индивидуализированным распределением прибыли государственными органами в соответствии с целесообразностью, но не в соответствии с законом. Как продолжение традиций дореволюционной России в налоговой системе нэпа разграничивалось налогообложение деревни и города. С весны 1921 г. вплоть до 1923 г. крестьянство облагалось продналогом, включавшим натуральные поставки 18 видов продукции (зерновые, мясо, картофель, сено, гужевой налог и др.). Однако проведение денежной реформы, активизация торговли побуждали крестьянство производить наиболее выгодные виды продукции и продавать их за устойчивые деньги. В результате с 1 января 1924 г. все натуральные и трудовые повинности были отменены, а продналог стал взиматься только в денежной форме. Тем самым еще раз были продемонстрированы возможности и эффективность саморегулирования рыночного хозяйства.

Важнейшими видами обложения в городе были промысловый и подоходно-поимущественный налог. Промысловый налог состоял из двух независимых частей: патентного и уравнительного сборов. Цена патента определялась местоположением торговых и промышленных предприятий, емкости рынков, на которых они хозяйствовали (наивысшие ставки были в Москве, Ленинграде, Харькове, Киеве, Одессе, Ростове-на-Дону, составлявшие 1-й пояс из 5 в то время существующих) а также разрядом (размером капитала): выделялось 12 разрядов промышленных предприятий, 5 разрядов торговых организаций. Уравнительный сбор представлял собой налог, уплачивавшийся с суммы хозяйственного оборота (фактически — налог с оборота). Подоходно-поимущественный налог также состоял из двух частей — подоходного и поимущественного. При этом поимущественное обложение прогрес-

¹ Буланже М. Из истории подоходного налога и налога на прибыль // Налоговый вестник. 1998. № 6. С. 147, 148.

сивно возрастало по мере роста масштаба. Кроме того, в городах взимался рентный налог, состоявший из основной ренты (для компенсации потерь от выпадения земли из сельхозоборота) и дополнительной ренты в зависимости от доходности строений, возведенных на данной земле, а также в зависимости от местоположения участка). Гербовым сбором облагались сделки с векселями, акциями, облигациями, договоры о поставках, подрядах, страховании и т. д. Целями введения этого налога считались рационализация и минимизация документооборота внутри народного хозяйства, деbüroкрализация хозяйственной жизни.

Общими характерными чертами налоговой системы нэпа можно считать: а) классовый подход; б) относительно низкие ставки налогов (например, ставка уравнительного сбора в 1923 г. составляла 3,5%; ставка гербового сбора — 0,2—0,25% от облагаемой суммы), что, правда, сопровождалось произвольным применением норм налогообложения на местах. Правомерно утверждать, что «щадящий» налоговый режим сыграл свою положительную роль в относительно быстром восстановлении народного хозяйства. Общий выпуск промышленной продукции в 1925 г. достиг 75% довоенного уровня; в этом же году сельское хозяйство вышло на довоенные параметры посевных площадей; валовый сбор зерна составил 94% от уровня 1913 г.¹

Организационно-правовым оформлением свертывания нэпа и перехода к плановому хозяйству явилась налоговая реформа, проведенная в 1930—1931 гг. Ее основные положения таковы. Во-первых, акциз и промысловый налог сливались в единый налог с оборота. Фактически налог с оборота оказался ближе к акцизу, чем к истинному налогу с оборота, так как неравномерно ложился на разные отрасли производства, облагая главным образом производство и реализацию потребительских товаров; не облагал равномерно все звенья оборота, сосредоточивался в единственном — оптовом звене, освобождая от обложения производство; предвосхищал реализацию товаров в рознице. Во-вторых, налоги, уплачиваемые государственными предприятиями, консолидировались в единый платеж — отчисления от прибыли; этот платеж отождествлялся с ведомственным распределением прибыли. Будучи индивидуализированными платежи из прибыли, строго говоря, перестали быть налогом. В-третьих, были отменены другие важные формы налогообложения (рента с городских земель, гербовый сбор с внутрихозяйственных операций), так как была ликвидирована экономическая основа для указанных форм налога. В-четвертых, налоги граждан, которые они платили со своих низких доходов, не играли существенной роли в доходах госбюджета.

Эволюция мировой налоговой практики начиная с 1930-х гг. носила не просто иной, но *противоположный* характер: 1) косвенные налоги эволюционировали к равномерному распределяемому налогу на добав-

¹ Резников Л. Настоящее и нэп // Российский экономический журнал. 1996. № 4. С. 26.

ленную стоимость (в настоящее время НДС взимается более чем в 60 странах); 2) сложилось единообразное налогообложение фирм (так, в результате налоговых реформ 1980—1990-х гг. произошло устранение ряда налоговых льгот), были сокращены действовавшие налоговые ставки и т. д.; 3) все большую роль в налогообложении стали играть личные доходы граждан.

В СССР денежные накопления народного хозяйства в части налоговых поступлений складывались из следующих источников: а) прибыли хозрасчетных предприятий; б) налога с оборота, в) прочих поступлений (в том числе подоходного налога с граждан, государственных и таможенных пошлин и т. д.). До хозяйственной реформы 1965 г. основной формой денежных поступлений был налог с оборота (до 46% в 1965 г.), затем стал увеличиваться удельный вес отчислений от прибыли (в 1985 г. они составляли 57%).

Наиболее сложный механизм распределения был характерен для 1988—1990 гг., когда стали действовать первая и вторая модели хозяйственного расчета, получившие свое название в соответствии с тем, что подлежало распределению на уровне предприятия — прибыль или доход. Не случайно поэтому при формировании налоговой системы 1991 г. ориентировались именно на эти две формы распределительного механизма. Так, часть платежей, которые раньше осуществлялись из прибыли или дохода, преобразовывались в налоговые платежи. Например, отчисления от расчетной прибыли в бюджет трансформировались в налог на прибыль (ставка налога для СССР была установлена в 45%, для РСФСР — 38%); плата за основные производственные фонды и нормируемые оборотные средства — в налог на имущество и т. д. Однако такой подход к формированию налоговой системы просуществовал недолго, всего один год (1991). С 1992 г. налогообложение стало все в большей степени ориентироваться на опыт развитых зарубежных стран в части установления состава налогов, величины их ставок, направлений льготирования, а также учета затрат. Однако игнорирование отечественных условий и опыта привело к негативным финансовым, экономическим и социальным последствиям.

Налоговая система России периода рыночных реформ была изначально сформирована в соответствии с Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 г. № 2118-1. Налоговые органы и их структура были предусмотрены Законом РСФСР от 21 марта 1991 г. «О Государственной налоговой службе РСФСР». Подавляющее большинство налогов устанавливались на основе федерального или регионального законодательства, решений представительных органов местного самоуправления. В основу законодательства в период становления налоговой системы Российской Федерации заложены следующие основные принципы ее построения:

- универсализация налогообложения, обеспечивающая: а) одинаковые для всех плательщиков требования к эффективности хозяйствен-

ной деятельности, не зависящие от видов собственности, организационно-правовых форм хозяйствования и т. д.; б) одинаковый подход к исчислению величины налога вне зависимости от источника полученного дохода, сферы хозяйствования, отрасли экономики; в) единый подход к предоставлению права на получение налоговых льгот, а также защиты законных интересов всех налогоплательщиков;

- использование множественности налогов, разнообразных их видов, позволяющее учесть как получаемые налогоплательщиками доходы, так и имущественное положение. В период кризисной ситуации в экономике обосновано наличие большого количества источников пополнения бюджета со сравнительно низкими ставками и широкой налогооблагаемой базой, чем несколько видов поступлений с высокими ставками изъятия;

- четкое разграничение прав по установлению и взиманию налоговых платежей между различными уровнями власти;

- приоритет норм, установленных налоговым законодательством, над иными законодательно-нормативными актами, не относящимися к нормам налогового права, однако в той или иной мере затрагивающие вопросы налогообложения;

- однократность обложения;

- приоритет международных договоров над внутренним налоговым законодательством по вопросам избежания двойного налогообложения;

- определение конкретного перечня прав и обязанностей налогоплательщиков, с одной стороны, и налоговых органов — с другой.

Крайне негативную роль в формировании налоговой системы России сыграл Указ Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2268 «О формировании республиканского бюджета Российской Федерации и взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации в 1994 году» (п. 7), в котором отменялся закрытый перечень налогов. Количество региональных и местных налогов не ограничивалось. Начался бум налоговотворчества в регионах и на уровнях местного самоуправления — только в 1994 г. было введено дополнительно более 70 видов региональных и местных налогов. Для характеристики ситуации, возможно, уместны строки И. В. Гете из «Фауста»:

*У нас что город, то и норов,
И своевольничает знать.*

Число взимаемых в стране налогов выросло настолько, что их точное число практически было неизвестно. Появились экзотические региональные и местные налоги, например на падение объемов производства, на инвестиции за пределами региона, за прогон скота и т. д. Тем самым возникла угроза целостности и единству РФ как единого государства. Региональное налоговотворчество с 1 января 1997 г. было отменено Указом Президента РФ от 18 августа 1996 г. № 1214.

Действовавшая с 1992 г. российская налоговая система оказалась крайне несовершенной. Она формировалась как своеобразный симбиоз

зарубежных налоговых систем, лишенный увязки с реальными условиями, складывающимися в российской экономике (в частности, не учитывались продолжительный экономический спад; правовая, политическая, экономическая, финансовая, денежная неустойчивость; неконкурентоспособность продукции отечественной обрабатывающей промышленности в условиях открытия российской экономики, ее включения в мировую; низкий уровень личных доходов большинства граждан; наличие огромных природных богатств; сезонный характер народного хозяйства; сложившиеся стереотипы хозяйственного поведения; правовой нигилизм; криминализация общественной жизни и др.).

К основным недостаткам этой налоговой системы следует отнести:

- противоречивость и запутанность налогового законодательства, его нестабильность и непредсказуемость, не позволяющие предпринимателям видеть перспективы своей деятельности, а также неоднократные, часто существенные изменения законов по отдельным налогам (например, в период с 1992 по 1999 гг. в законы РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций», «О налоге на добавленную стоимость», «О налоге на имущество предприятий» и «Об акцизах» было внесено соответственно 19, 17, 8 и 7 изменений и дополнений);

- сложный порядок определения налогооблагаемой базы большинства налогов;

- многочисленность нормативных документов и частое несоответствие законов и подзаконных актов, регулирующих налоговые отношения (к концу 1990-х гг. действовали более тысячи нормативных актов и документов — федеральных законов, Указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, инструкций государственных органов;

- чрезмерно большое количество действовавших налогов в период 1994—1996 гг. (более 100), затруднявшее расчеты налогоплательщиков с бюджетом;

- достаточно высокая налоговая нагрузка (более 35% ВВП), не позволявшая реализовывать стимулирующую функцию налогов для поощрения инвестиций;

- несоблюдение принципа справедливости при распределении налогового бремени (перекладывание налоговых платежей на достаточно узкий круг предприятий, низкое обложение сверхвысоких доходов, супердорогой недвижимости и т. п.);

- слишком жесткие финансовые санкции при задержке налоговых платежей;

- значительный недобор налоговых доходов в результате массового уклонения от их уплаты; недостаточное соблюдение принципа неотвратимости наказания при совершении налоговых преступлений (в среднем менее 10% соответствующих дел заканчивалось осуждением);

- преимущественно фискальная направленность налогообложения;

- заниженное налогообложение пользования природными ресурсами.

Отмеченные недостатки как раз и обусловили необходимость радикального изменения налоговой системы и привели к появлению Налогового кодекса РФ (часть I Кодекса вступила в силу с 1999 г., первые главы части II, регулирующие взимание конкретных налогов, вступили в силу с 2001 г.). Основными целями налоговой реформы были следующие. Во-первых, повышение уровня справедливости и нейтральности налоговой системы за счет: а) выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков (прежде всего за счет отмены имеющихся необоснованных льгот и освобождений); б) отмены неэффективных и оказывающих наиболее негативное влияние на экономическую деятельность хозяйствующих субъектов налогов и сборов (прежде всего так называемых «оборотных» налогов); в) исправления деформаций в правилах определения налоговой базы по отдельным налогам, искажающих экономическое содержание этих налогов; г) улучшение налогового администрирования и повышение уровня собираемости налогов. Во-вторых, снижение общего налогового бремени на законопослушных налогоплательщиков, что включает в себя: а) более равномерное распределение налоговой нагрузки между налогоплательщиками; б) снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда; в) снижение ставок налогообложения прибыли предприятий. В-третьих, упрощение налоговой системы за счет: а) установления закрытого перечня налогов и сборов; б) сокращения числа налогов и сборов; в) максимальной унификации налоговых баз и правил их исчисления по отдельным налогам, а также порядка их уплаты. В-четвертых, обеспечение стабильности и предсказуемости налоговой системы (при разработке основных положений налоговой реформы планировалось, что она должна проводиться в несколько этапов и занять 4–5 лет). Для реализации указанных общих целей была осуществлена корректировка налогового и бюджетного законодательства, повлекшая за собой изменение роли различных налогов в формировании бюджетов разного уровня и внебюджетных фондов.

4.5. Структурирование налогов в Налоговом кодексе РФ

Налоговый кодекс РФ призван решать следующие задачи: 1) построение стабильной, единой для страны налоговой системы с правовым механизмом взаимодействия всех ее элементов; 2) создание рациональной налоговой системы, обеспечивающей баланс общегосударственных и частных интересов и способствующей развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности, увеличению богатства граждан и государства; 3) формирование единой налоговой правовой базы; 4) совершенствование системы ответственности налогоплательщика за нарушение налогового законодательства, с одной стороны, и последовательная защита прав налогоплательщиков через регламен-

тацию процедуры налоговых проверок, повышение роли судов, упрощение механизма уплаты налогов, снижение размеров пени и штрафов — с другой; 5) развитие налогового федерализма, позволяющего обеспечить доходами федеральный, региональный и местный бюджеты закрепленными за ними и гарантированными налоговыми источниками; 6) снижение общего налогового бремени, введение исчерпывающего числа налогов; при этом субъекты РФ имеют право вводить или не вводить часть региональных и местных налогов.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ в налоговую систему входят: 1) *федеральные налоги и сборы* (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сбор за право пользования объектами животного мира и за пользование водными биологическими ресурсами, государственная пошлина); 2) *региональные налоги и сборы* (налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог); 3) *местные налоги и сборы* (земельный налог, налог на имущество физических лиц). В системе предусмотрены *специальные налоговые режимы*: а) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог); б) упрощенная система налогообложения; в) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности; г) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Кратко охарактеризуем основные налоги, взимаемые в Российской Федерации.

Налог на добавленную стоимость (НДС). Этот налог представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, создаваемой на всех стадиях производства конечного продукта и взимаемой в ходе очередного акта купли-продажи в процессе товародвижения. Налог определяется как разница между стоимостью реализованных товаров, работ, услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. НДС является косвенным налогом, влияющим на процесс ценообразования и структуру потребления.

Показатель «добавленная стоимость» использовался в статистических целях в США с 1870 г. Впервые идея использовать этот показатель в целях налогообложения была высказана в 1919 г. В. фон Симменсом. Однако практическая необходимость введения НДС возникла в связи с процессом экономической интеграции в Европе, формирования Европейского экономического сообщества. Проблема состояла в том, что при использовании налога с оборота (или налога с продаж) доход реализуется лишь на завершающих стадиях реализации товара. Приведем условный пример.

Предположим, что кузов автомобиля производится в ФРГ на заводах «Фольксваген», окончательная сборка осуществляется во Франции на «Рено», а продается автомобиль в Италии. Если используется налог

с оборота, то львиную долю налоговых поступлений получит Италия, а ФРГ и Франции достанутся лишь крайне незначительные налоговые доходы. Такая система косвенного налогообложения тормозила интеграционные процессы. Другими причинами введения НДС были необходимость расширения налоговой базы существенные масштабы уклонения от прямых налогов. Введение нового косвенного налога объясняется и психологическим фактором. Косвенные налоги входят в цену товара и скрыты в ней. При свободном ценообразовании и в условиях инфляции выделить, рассчитать величину косвенного налога в цене товара достаточно сложно. Прямые налоги, наоборот, наглядны и вызывают психологическое отторжение. НДС избрал французский экономист Морис Лоре, который в 1954 г. дал описание схемы действия нового налога, призванного заменить налог с оборота. НДС сначала прошел экспериментальную проверку с 1955 г. в Республике Кот-д'Ивуар. Затем начал использоваться с 1958 г. во Франции и ФРГ.

В России НДС был введен с 1 января 1992 г. одновременно с отменой взимания налога с оборота и налога с продаж (последний по ставке 5% был введен Указом Президента СССР М. С. Горбачева от 29 декабря 1990 г.). По сравнению с налогом с оборота НДС взимается *множественно* по мере приращения стоимости (иллюстративные примеры см. в работе [Ковалев, 2007(6), с. 561–565]). Причем конечный результат (оклад налога) является одинаковым как в случае взимания налога с оборота, так и НДС по одной ставке. Однако налоговые платежи поступают более равномерно именно при взимании НДС.

Данное налоговое нововведение в нашей стране было обусловлено необходимостью решения таких задач, как ориентация на гармонизацию налоговых систем Европы, обеспечение стабильного, надежного источника доходов в бюджетную систему, достижение баланса интересов субъектов РФ в получении налоговых поступлений. Однако в России налог на добавленную стоимость вводился вопреки накопленному в этом отношении мировому опыту. Мировая практика показывает, что НДС целесообразно вводить в период роста потребительского рынка (экономического подъема), заменяя ряд прямых налогов и постепенно увеличивая ставку (от крайне низкого уровня, например в 5%). В России НДС стал использоваться в условиях спада, в известном смысле вынужденно, причем сразу по весьма высокой ставке 28%. При этом вводились и дополнительные прямые налоги. Замена налога с оборота на НДС имела существенно негативное последствие — перемещение основной массы налогового бремени предприятий из сферы обращения в сферу производства, что, в свою очередь, привело к вымыванию из последней значительной доли оборотного капитала.

Заметим, что НДС выполняет преимущественно фискальную функцию. Он нейтрален по отношению к результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Однако предоставление льгот повышает конкурентоспособность предприятия, так как позволяет снижать

цены на продукцию даже при более высокой себестоимости по сравнению с другими предприятиями, а при прочих равных условиях получать дополнительную прибыль.

Налогу на добавленную стоимость посвящена глава 21 НК РФ (часть вторая). Плательщиками этого налога признаются: а) организации, б) индивидуальные предприниматели и в) лица, признаваемые плательщиками НДС в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ (перечень таких лиц определяется Таможенным кодексом РФ).

Носителем налога на добавленную стоимость является непосредственный покупатель товара или услуги. Объектом налогообложения признаются следующие операции: 1) реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ (к ней приравнена и передача права собственности на товары, результаты выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе); 2) передача на территории России товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль организаций; 3) выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления; 4) ввоз товаров на таможенную территорию РФ. Статья 149 главы 21 НК РФ устанавливает исчерпывающий перечень операций, не подлежащих обложению НДС.

По общему правилу налоговая база определяется как стоимость реализации товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цены товаров, работ или услуг, указанной сторонами сделки. При этом в цену реализованных товаров включается сумма акцизов (для подакцизных товаров и сырья) и не включается собственно НДС. В Налоговом кодексе РФ предусмотрены следующие ставки НДС: нулевая ставка (используется при реализации товаров на экспорт, а также работ и услуг, непосредственно связанных с производством и реализацией этих товаров); 10% (по этой ставке облагаются отдельные продовольственные товары и товары для детей); 18% (это основная ставка, действующая во всех остальных случаях). При получении денежных средств, связанных с оплатой товаров (работ, услуг), вводятся расчетные налоговые ставки 9,09 и 15,25%. Эти расчетные ставки исчисляются следующим образом. Для определения доли налога в продажной цене товаров (работ, услуг), облагаемых соответственно по ставкам 18 и 10%, значения расчетной ставки исчисляется так: $(18:118) \times 100\% = 15,25\%$ и $(10:110) \times 100\% = 9,09\%$.

Статья 167 Кодекса регламентирует момент определения налоговой базы по НДС, которым является наиболее ранняя из следующих дат: 1) день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав; 2) день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

Налоговый кодекс РФ устанавливает право налогоплательщика уменьшить общую сумму исчисленного НДС на определенные налоговые вычеты. Вычетам подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), а также имущественных прав, приобретаемых: а) для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения НДС; б) для перепродажи. Также вычету подлежат суммы налога: уплаченные продавцом в бюджет при реализации товаров, в случае возврата этих товаров продавцу или отказа от них; предъявленные налогоплательщику при проведении капитального строительства, сборке (монтаже) основных средств; уплаченные по расходам на командировки и представительским расходам, принимаемым к вычету при исчислении налога на прибыль организаций, и в некоторых иных случаях.

Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется по итогам каждого налогового периода, как уменьшенная на сумму налоговых вычетов общая сумма налога. Превышение суммы налоговых вычетов в каком-либо налоговом периоде над общей суммой налога влечет возникновение права налогоплательщика на возмещение разницы между суммой налоговых вычетов и общей суммой налога в форме возврата или зачета.

Акциз. Акцизы являются старейшей формой косвенного налогообложения, первое упоминание о которой относится к эпохе Древнего Рима. С развитием рыночных отношений акцизная форма налогообложения становится доминирующей, хотя в дальнейшем по мере развития прямого подоходно-поимущественного налогообложения акцизы несколько сдали свои позиции. Исторически сложилось так, что объектами акцизного налогообложения являлись прежде всего предметы массового спроса, что предопределяло высокую фискальную значимость этих налогов.

Знаменитый английский экономист У. Петти (1623–1687) в работе «Трактат о налогах и сборах» приводил следующие доводы в пользу акцизов: «1. Естественная справедливость требует, чтобы каждый платил в соответствии с тем, что он потребляет. Вследствие этого такой налог вряд ли навязывается кому-либо насильственно и его чрезвычайно легко платить тому, кто довольствуется предметами естественной необходимости. 2. Этот налог располагает к бережливости, что является единственным способом обогащения народа ... 3. Никто не уплачивает вдвое или дважды за одну и ту же вещь, поскольку ничто не может быть потреблено более одного раза. 4. При этом способе обложения можно всегда иметь достоверные сведения о богатстве, росте, промыслах и силе страны в каждый момент».

Вместе с тем исторический опыт свидетельствует об опасности чрезмерности в обложении акцизами. Один из примеров тому — «соляной бунт». В 1646 г. при царе Алексее Михайловиче акциз на соль был повышен с 5 до 20 коп. за пуд. Поскольку беднейшее население России

того времени кормилось дешевой просоленной рыбой, то четырехкратное повышение акциза на соль сделало соленую рыбу чрезмерно дорогой. Возник мор, а вместе с ним и массовое сопротивление властям, бунт. Для прекращения неповиновения царь был вынужден пойти на возврат соляного акциза на прежний уровень.

Акцизы — разновидность косвенных налогов, в то же время они наделены рядом специфических черт: 1) акциз — индивидуальный налог на отдельные виды и группы товаров (в то время как НДС — универсальный косвенный налог); 2) объект обложения акциза — оборот по реализации только товаров, причем перечень подакцизных товаров ограничен всего несколькими наименованиями; 3) акцизы функционируют только в производственной сфере (исключение составляют акцизы по товарам, импортируемым на территорию РФ; плательщики акцизов в этом случае — юридические и физические лица, закупившие подакцизные товары в том числе для дальнейшей реализации).

В США акцизы называют «налогами на грехи» (они полагаются на товары, так или иначе приносящие вред личности, обществу, природе, — акцизами облагаются спиртные напитки, пиво, табак, бензин). Перечень подакцизных товаров примерно одинаков во всех странах.

Акцизам посвящена глава 22 НК РФ. Налогоплательщиками акциза признаются: организации, индивидуальные предприниматели и лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, определенные в соответствии с Таможенным кодексом РФ. В соответствии с российским законодательством подакцизными товарами признаются: спирт этиловый из всех видов сырья; спиртосодержащая, алкогольная продукция; пиво; табачные изделия; автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.); автомобильный бензин; дизельное топливо; моторные масла.

Прежде чем перейти к рассмотрению налоговых ставок акцизов в Российской Федерации, охарактеризуем подробнее три типа ставок известных из теории и практики акцизного налогообложения: 1) адвалорная ставка — ставка, при которой сумма налога исчисляется в процентах от стоимости товара (облагается стоимостью товара); 2) специфическая ставка — ставка рассчитывается как фиксированная сумма налога на единицу товара (облагается количеством потребляемого товара), 3) смешанная (комбинированная) ставка — объединяет в себе свойства адвалорной и специфической.

Существуют различные факторы, определяющие преимущества специфических ставок акцизного налогообложения перед адвалорным. Во-первых, наличие большого спектра марок или сортов одного и того же товара с большой разницей в цене приводит при адвалорном налогообложении к тому, что суммы налога, уплачиваемого с дешевых низкокачественных сортов и марок, значительно ниже, чем с более дорогих, что может привести к изменению структуры потребления в сторону

низкокачественных товаров (в предположении того, что, как правило, в низшие ценовые категории входят товары более низкого качества). Во-вторых, суммы налога при применении адвалорной ставки могут быть занижены вследствие трансфертного ценообразования. В-третьих, учитывая тот факт, что одной из целей взимания акцизов может являться ограничение потребления некоторых товаров (алкоголя или табака), то взимание специфического налога более эффективно, так как основывается на количестве потребляемого товара, а не на его стоимости. Вместе с тем недостатками специфических ставок является отсутствие стимулов для снижения качества и разнообразия продукции (ведь в случае с адвалорной ставкой налогоплательщик может снижать налоговые обязательства путем снижения качества товара и соответственно его цены). Адвалорная ставка нейтральна к изменениям в уровне цен и автоматически увеличивает номинальные поступления в бюджет при инфляции. В отдельных случаях также определение единицы продукции, подлежащей налогообложению посредством специфической ставки, может быть затруднено, что может создавать условия для уклонения от налогов (см. [Проблемы налоговой системы России, т. 2, с. 12]).

При взимании акцизов в Российской Федерации для большинства подакцизных товаров применяются специфические ставки. Для устранения отмеченного выше недостатка специфических ставок (отсутствие учета инфляции и изменения цен) с момента вступления в силу главы 22 Налогового кодекса РФ размер специфических ставок пересчитывается ежегодно. Для отдельных товаров применяются комбинированные ставки, например ставка акциза на сигареты с фильтром в 2009 г. — 150 руб. за 1000 штук плюс 6% расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 177 руб. за 1000 штук.

Сумма акциза, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется по итогам каждого налогового периода (каждый календарный месяц) как уменьшенная на сумму налоговых вычетов общая сумма налога. Вычетам подлежат суммы акциза, уплаченного: а) по подакцизным товарам, в дальнейшем использованным в качестве сырья для производства подакцизных товаров; б) в случае возврата покупателем подакцизных товаров (в том числе возврата в течение гарантийного срока) или отказа от них; в) при приобретении акцизных марок, по подакцизным товарам, подлежащим обязательной маркировке; г) в других случаях, предусмотренных НК РФ.

Налог на прибыль организаций. Этот налог занимает весьма значимое место в современной налоговой системе России. Это — прямой налог, т. е. его величина находится в прямой зависимости от получаемой организацией прибыли. Плательщиками налога на прибыль, согласно главе 25 НК РФ, признаются российские организации, а также иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в России через постоянные представительства и (или) получающие доходы от

источников в Российской Федерации. Объектом обложения признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Доходы и расходы для расчета прибыли определяются в соответствии с положениями главы 25 НК РФ.

Доходы, учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль, подразделяются на: а) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, т. е. доходы от реализации; б) вне-реализационные доходы. Налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов, под которыми подразумеваются обоснованные (экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме) и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Расходы также подразделяются на: а) расходы, связанные с производством и реализацией; б) вне-реализационные расходы.

В главе 25 НК РФ детализирован порядок определения налоговой базы и проведения *налогового учета*, под которым подразумевается система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

Базовая ставка налога на прибыль установлена в размере 24%. При этом сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 6,5%, зачисляется в федеральный бюджет; оставшаяся часть, т. е. 17,5%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ. Законодательные (представительные) органы субъектов РФ вправе снижать для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку в части сумм налога, зачисляемый в бюджеты субъектов РФ (но при этом указанная ставка не может быть ниже 13,5%). Это является наглядным примером того, что статус федерального налога не означает, что он обязательно полностью зачисляется в федеральный бюджет. При подразделении налогов на федеральные, региональные и местные в первую очередь имеется в виду распределение полномочий по урегулированию взимания налогов, а не распределение поступлений по налогу.

К налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде дивидендов, применяются следующие ставки: по доходам, полученным в виде дивидендов российскими организациями и физическими лицами — налоговыми резидентами РФ, — 9%; по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями, — 15%.

Налог на доходы физических лиц. Этот налог также является прямым налогом. Его налогоплательщиками выступают физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также не являющиеся налоговыми резидентами РФ, но получающие доходы от источников в РФ. Налоговыми резидентами признаются физические лица, факти-

чески находящиеся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев (также предусмотрены отдельные случаи, когда выезд за пределы Российской Федерации не прерывает период нахождения на территории России для определения налогового резидентства и категории граждан РФ, которые являются налоговыми резидентами без учета соблюдения указанного выше критерия). Объектами налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками: а) от источников в Российской Федерации и (или) от источников за ее пределами — для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ; б) от источников в Российской Федерации — для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ. В налоговую базу включаются все полученные налогоплательщиком доходы как в денежной, так и в натуральной формах, а также доходы в виде материальной выгоды. При этом никакие удержания из дохода налогоплательщика (например, средства на содержание нетрудоспособных членов семьи, удерживаемые из заработной платы лица по его распоряжению или по исполнительному листу) не подлежат исключению из налоговой базы.

Для большинства доходов физических лиц введена единая ставка налога — 13%. При расчете налоговой базы для обложения по данной ставке применяются налоговые вычеты, сгруппированные следующим образом: а) стандартные налоговые вычеты (призваны играть роль необлагаемого минимума — представляют ежемесячно каждому налогоплательщику до тех пор, пока его доход нарастающим итогом не превышает установленную величину (для отдельных льготных категорий граждан предусмотрены повышенные стандартные налоговые вычеты), а также предоставляются ежемесячно на каждого ребенка при соблюдении определенных условий); б) социальные налоговые вычеты (возможность вычесть из налоговой базы расходы на образование, лечение и благотворительность в пределах установленных лимитов); в) имущественные налоговые вычеты (предоставляются на доходы, полученные от реализации имущества (на всю сумму доходов или ее часть) и на расходы на приобретение недвижимости); г) профессиональные налоговые вычеты (логика предоставления этих вычетов чрезвычайно близка к логике расчета налога на прибыль — они предоставляются физическим лицам, являющимся индивидуальными предпринимателями, получающим доходы по договорам гражданско-правового характера, получающие авторские вознаграждения и т. п., на расходы, обусловившие получение доходов этими категориями граждан).

Для отдельных видов доходов (в частности, по банковским вкладам, договорам страхования, выигрышам и подаркам свыше определенной суммы) установлена ставка в размере 35%. Дивиденды, полученные налоговыми резидентами РФ, облагаются по ставке 9%. Дивиденды, полученные физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ, облагаются по ставке 15%.

Единый социальный налог (ЕСН). Несмотря на вероятные ассоциации со словом «единый», этот налог подлежит зачислению в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды: Фонд социального страхования РФ, федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования РФ. В связи с тем, что сумма ЕСН, перечисляемая в федеральный бюджет, уменьшается на взносы на обязательное пенсионное страхование, имеющие сходную с ЕСН базу начисления, можно с некоторой долей условности признать, что ЕСН зачисляется также в Пенсионный фонд РФ. Единый социальный налог един с точки зрения единой налоговой базы, единого порядка расчета и уплаты налога. ЕСН заменил несколько отдельных взносов во внебюджетные фонды, вследствие чего были сокращены расходы на уплату данных взносов для плательщиков и расходы на администрирование взносов у государства. Взимание единого социального налога регулируется главой 24 НК РФ.

Налогоплательщиками ЕСН признаются лица, производящие выплаты физическим лицам, а также индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой. Объектом налогообложения являются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые налогоплательщиками в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, а также по авторским договорам. Налоговый кодекс РФ содержит также перечень выплат в пользу физических лиц, которые не являются объектом налогообложения единым социальным налогом и категорий налогоплательщиков, освобожденных от уплаты ЕСН. Налоговой базой является сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных налогоплательщиками в пользу физических лиц за налоговый период (календарный год).

Налоговая ставка ЕСН регрессивна и взимается по сложной регрессии: в случае если доход физического лица с начала налогового периода не превышает 280 тыс. руб., ставка налога составляет 26%. Для дохода свыше 280 тыс. руб., но до 600 тыс. руб. налог рассчитывается как 72,8 тыс. руб. (налог по ставке 26%, рассчитанный для 280 тыс. руб.) + 10% с суммы превышения дохода над 280 тыс. руб. Если доход нарастающим итогом с начала налогового периода превышает 600 тыс. руб. — единый социальный налог уплачивается в размере 104 800 руб. (ЕСН для дохода 600 тыс. руб.) + 2% с суммы превышения дохода над 600 тыс. руб. Таким образом, чем больше доход физического лица, тем меньше уплачиваемый единый социальный налог.

Налог на добычу полезных ископаемых. Налогоплательщиками данного налога считаются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр. Объектом налога являются: а) полезные ископаемые, добытые из недр на территории РФ на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование; б) полезные ископаемые, извлеченные из отходов (потерь) добывающего

производства, если такое извлечение подлежит отдельному лицензированию; в) полезные ископаемые, добытые из недр за пределами территории России, если эта добыча осуществляется на территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации. Видами добытого полезного ископаемого являются: товарный уголь каменный, уголь бурый и горючие сланцы; торф; углеводородное сырье; товарные руды; полезные компоненты многокомпонентной комплексной руды; горно-химическое неметаллическое сырье; сырье редких металлов (рассеянных элементов) и т. д. Адвалорные налоговые ставки по конкретным видам полезных ископаемых предусмотрены в ст. 342 главы 26 НК РФ.

Водный налог. Плата за пользование водными объектами введена в целях рационального использования водных ресурсов. Налогоплательщиками являются юридические лица, которые непосредственно осуществляют пользование водными объектами с применением сооружений, технических средств или устройств, подлежащих лицензированию. Плата взимается при заборе воды из поверхностных водных объектов, территориального моря и внутренних морских вод и при сбросе сточных вод, попадающих в водные объекты без изъятия воды и сброса сточных вод.

Налог на имущество организаций. Этот налог входит в подсистему региональных налогов и сборов. Однако доля данного налога в системе бюджетных доходов пока невелика. Налог пришел на смену платы за фонды, действовавшей в СССР с 1965 по 1991 г. Значительно расширен объект налогообложения. Цель введения налога на имущество осталась прежней — стимулирование эффективного, рационального использования имущества, сокращение излишних запасов сырья и материалов. Преимущество имущественных налогов заключается в высокой стабильности налогооблагаемой базы: такие налоги менее всего подвержены колебаниям в течение налогооблагаемого периода и не зависят от результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий, что позволяет рассматривать их в качестве стабильных доходных источников бюджетов соответствующих уровней.

Плательщиками налога являются: предприятия, организации и учреждения, включая предприятия с иностранными инвестициями (юридические лица РФ); иностранные юридические лица, международные объединения, владеющие имуществом на территории РФ. Объект обложения — находящиеся на балансе налогоплательщика основные средства и нематериальные активы, которые учитываются по остаточной стоимости, а также запасы и затраты. Налоговой базой по налогу на имущество организаций является среднегодовая стоимость имущества, которая рассчитывается как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества (по данным бухгалтерского учета) на 1-е число каждого месяца отчетного (налогового) периода и 1-е число месяца, следующего за отчетным (на-

логовым) периодом, на количество месяцев в отчетном (налоговом) периоде, увеличенное на единицу.

Льготы по налогу на имущество организаций подразделяются на две группы. В первую группу входят льготы, связанные с полным освобождением определенных организаций от данного налога (например, бюджетных организаций, религиозных объединений и организаций, специализированных протезно-ортопедических предприятий, организаций образования и культуры и др.). Ко второй группе относятся льготы, связанные с освобождением от налога отдельных видов имущества, принадлежащего предприятию. В частности, для целей налогообложения стоимость имущества уменьшается на балансовую стоимость (за вычетом суммы взноса по соответствующим объектам) объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы; объектов, используемых исключительно для охраны природы, пожарной безопасности или гражданской обороны; магистральных трубопроводов; железнодорожных путей сообщения и др. В целях правильного применения льгот предприятия обязаны обеспечить отдельный учет имущества. Законодательные (представительные) органы субъектов РФ, органы местного самоуправления могут устанавливать для отдельных категорий плательщиков дополнительные льготы по налогу в пределах сумм, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ. В 2009 г. предельный размер ставки налога на имущество организаций в целом по России составлял 2,2%.

Налог на игровой бизнес. Плательщиками налога — организации или индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса. Налогом облагаются игровые столы, игровые автоматы, кассы тотализаторов, кассы букмекерских контор. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ в следующих пределах: за один игровой стол — от 25 000 до 125 000 руб.; за один игровой автомат — от 1500 до 7500 руб.; за одну кассу тотализатора или одну кассу букмекерской конторы — от 25 000 до 125 000 руб.

Транспортный налог. Налогоплательщиками этого налога являются лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения. Таким образом, это налог на особый вид имущества — транспортные средства, взимаемый с юридических и физических лиц. До введения данного налога транспортные средства облагались в рамках налога на имущество организаций и налога на имущество физических лиц. Объектами обложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства. По конкретным видам объектов налогооб-

ложения введены различные ставки налога, рассчитываемые исходя из мощности двигателя. Таким образом, ставки транспортного налога являются специфическими. С точки зрения способа взимания транспортный налог является кадастровым для физических лиц и декларационным для юридических лиц. Налогоплательщики, являющиеся организациями, исчисляют сумму налога и сумму авансового платежа по налогу самостоятельно. Сумма налога, подлежащая уплате налогоплательщиками, являющимися физическими лицами, исчисляется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются в налоговые органы органами, осуществляющими государственную регистрацию транспортных средств на территории РФ.

Местные налоги представлены в налоговой системе России земельным налогом и налогом на имущество физических лиц.

Земельный налог. Этот налог уплачивается организациями и физическими лицами, обладающими земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения. Налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков. Полномочия по установлению налога, определению порядка и сроков уплаты налога, налоговых льгот и налоговых ставок в пределах, установленных НК РФ, предоставлены органам власти муниципальных образований. В Налоговом кодексе РФ предусмотрены следующие пределы ставок земельного налога в зависимости от характера использования земельных участков: 0,3% для земельных участков, используемых для сельскохозяйственного производства, занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса, используемые для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также дачного хозяйства; и 1,5% для прочих земельных участков. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и (или) разрешенного использования земельного участка.

Кратко охарактеризованы основные элементы налогов, взимаемых в Российской Федерации. Безусловно, с позиции наполнения бюджета значимость налогов ощутимо варьирует. С момента становления современной налоговой системы России на протяжении долгих лет приоритет в обеспечении доходов федерального и консолидированного бюджетов был за налогом на добавленную стоимость, поступления по которому составляли порядка 20% налоговых доходов консолидированного бюджета. Однако с 2006 г. поступления в консолидированный бюджет РФ налога на прибыль превышают поступления НДС, делая налог на прибыль важнейшим для налоговых доходов бюджета России. Помимо налога на прибыль и НДС весьма значительны для консолидированного бюджета поступления по налогу на добычу полезных ископаемых и иных платежей за пользование природными ресурсами. Налог на доходы физических лиц не стал основным для пополнения бюджета, его

доля в налоговых доходах консолидированного бюджета РФ составляет 10%.

4.6. Финансово-правовые аспекты взимания налогов

Существенным компонентом налоговой системы является регламентация прав и обязанностей налогоплательщиков, с одной стороны, функций, прав и обязанностей налоговых органов — с другой. Согласно статье 21 НК РФ налогоплательщики имеют право: 1) получать от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах и сборах и порядке их расчета, налоговом законодательстве, о правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, а также получать формы налоговых деклараций и разъяснения о порядке их заполнения; 2) получать от уполномоченных лиц письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах; 3) при наличии соответствующих оснований использовать налоговые льготы; 4) получать отсрочку, рассрочку, налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит в установленном законом порядке; 5) на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пеней, штрафов; 6) представлять свои интересы в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, лично либо через своего представителя; 7) представлять налоговым органам и их должностным лицам пояснения по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных налоговых проверок; 8) присутствовать при проведении выездной налоговой проверки; 9) получать копии акта налоговой проверки и решений налоговых органов, а также налоговые уведомления и требования об уплате налогов; 10) требовать от должностных лиц налоговых органов и иных уполномоченных органов соблюдения законодательства о налогах и сборах при совершении ими действий в отношении налогоплательщиков; 11) не выполнять неправомерные акты и требования налоговых органов, иных уполномоченных органов и их должностных лиц; 12) обжаловать в установленном порядке акты налоговых органов, иных уполномоченных органов и действия (бездействие) их должностных лиц; 13) на соблюдение и сохранение налоговой тайны; 14) на возмещение в полном объеме убытков, причиненных незаконными актами налоговых органов или незаконными действиями (бездействием) их должностных лиц; 15) на участие в процессе рассмотрения материалов налоговой проверки или иных актов налоговых органов в случаях, предусмотренных НК РФ.

Налогоплательщикам гарантируется административная и судебная защита их прав и законных интересов. Права налогоплательщиков обеспечиваются соответствующими обязанностями должностных лиц налоговых органов. При этом неисполнение или ненадлежащее исполнение

обязанностей по обеспечению прав налогоплательщиков влечет ответственность, предусмотренную законодательством РФ.

Права всегда неотделимы от обязанностей. Важнейшими обязанностями налогоплательщиков являются: 1) уплачивать законно установленные налоги; 2) встать на учет в налоговых органах, если такая обязанность предусмотрена НК РФ; 3) вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством; 4) представлять в налоговый орган по месту учета в установленном порядке налоговые декларации по тем налогам, которые они обязаны уплачивать; 5) представлять в предусмотренных законом случаях налоговым органам и их должностным лицам документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов; 6) выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей; 7) в течение четырех лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского учета и налогового учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, а также документов, подтверждающих полученные доходы (для организаций и индивидуальных предпринимателей — также и произведенные расходы) и уплаченные (удержанные) налоги; 8) организации (и индивидуальные предприниматели) обязаны письменно сообщать в налоговый орган по месту нахождения организации (месту жительства индивидуального предпринимателя) об открытии или о закрытии счетов (лицевых счетов) — в течение семи дней со дня открытия (закрытия) таких счетов, о всех случаях участия в российских и иностранных организациях — в срок не позднее одного месяца со дня начала такого участия, о всех обособленных подразделениях, созданных на территории РФ, — в течение одного месяца со дня создания обособленного подразделения или прекращения деятельности организации через обособленное подразделение (закрытия обособленного подразделения), о реорганизации или ликвидации организации — в течение трех дней со дня принятия такого решения.

Права и обязанности налоговых, таможенных и финансовых органов, органов внутренних дел и их должностных лиц подробно регламентированы в разделе III НК РФ (ст. 30–37). Налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц. Налоговый кодекс РФ предусматривает следующие меры ответственности за налоговые правонарушения.

1. Нарушение налогоплательщиком срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб. Это же деяние, совершенное на срок более девяноста календарных дней, влечет взыскание штрафа в размере 10 тыс. руб.

2. Ведение деятельности без постановки на налоговый учет квалифицируется как уклонение от постановки на учет и наказывается: штрафом в размере 10% доходов, полученных в течение указанного времени (но не менее 20 тыс. руб.); штрафом в размере 20% доходов (но не менее 40 тыс. руб.), полученных в период деятельности без постановки на учет более 90 дней.

3. Нарушение срока представления информации об открытии или закрытии счета в банке — штраф 5 тыс. руб.

4. Непредставление налоговой декларации в установленный законодательством срок, если срок непредставления не превышает 180 дней — штраф в размере 5% суммы налога, подлежащей уплате на основе декларации за каждый полный и неполный месяц задержки, но не более 30% суммы налога и не менее 100 руб. Если срок непредставления более 180 дней по истечении установленного срока — 30% суммы налога плюс 10% суммы налога за каждый полный или неполный месяц, начиная со 181-го дня.

5. Грубое нарушение правил учета доходов, расходов и объекта налогообложения, совершенное в течение одного налогового периода, — штраф 5 тыс. руб., в течение более одного налогового периода — 15 тыс. руб. Грубое нарушение правил учета доходов, расходов и объекта налогообложения, повлекшее занижение налоговой базы, — 10% от суммы неуплаченного налога, но не менее 16 тыс. руб. (под грубым нарушением правил учета понимается отсутствие первичных документов, счетов-фактур, регистров бухгалтерского учета, систематическое (более одного раза в год) несвоевременное или неправильное отражение на счетах и в отчетности хозяйственных операций, имущества предприятия и его финансовых вложений).

6. Неумышленная неуплата или неполная уплата налога в результате занижения базы или неправильного исчисления налога или других неправомерных действий (бездействия) — штраф 20% неуплаченной суммы. Те же деяния, совершенные умышленно — штраф 40% неуплаченной суммы.

7. Неправомерное перечисление (неполное перечисление) сумм налога, подлежащего удержанию и перечислению налоговым агентом, — влечет взыскание штрафа в размере 20% от суммы, подлежащей перечислению.

8. Непредставление в установленный срок в налоговые органы документов и (или) иных сведений, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, — влечет взыскание штрафа в размере 50 руб. за каждый непредставленный документ.

Кодекс об административных правонарушениях регулирует меры ответственности административных правонарушений в сфере расчета и уплаты налогов.

Отдельные налоговые правонарушения подпадают под уголовно наказуемые. В частности, ст. 198 Уголовного кодекса РФ «Уклонение от

уплаты налогов и (или) сборов с физического лица» предусматривает следующие виды наказаний: штраф от 100 тыс. до 300 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо арест на срок от четырех до шести лет, либо лишение свободы на срок до одного года. То же деяние, совершенное в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от 200 тыс. до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от восемнадцати месяцев до трех лет либо лишением свободы на срок до трех лет.

В ст. 199 Уголовного кодекса РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации» предусматриваются следующие виды наказаний для руководителей: штраф в размере от 100 тыс. до 300 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от года до двух лет, либо арест на срок от четырех до шести месяцев, либо лишение свободы на срок до двух лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового. То же деяние, совершенное группой лиц по предварительному сговору в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от 200 тыс. до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет либо лишением свободы на срок до шести лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

4.7. Налоговая политика

В Налоговом кодексе РФ, основном документе, регулирующем сферу налогообложения в России, понятие «налоговая политика» не определено. В экономической литературе существуют разнообразные точки зрения по данному вопросу. Наиболее простое и часто встречающееся объяснение этого термина дается в Большом экономическом словаре: «Налоговая политика — система мероприятий, проводимых государством в области налогов и налогообложения» [Большой экономический словарь, с. 684]. Схожие трактовки имеются в Финансово-кредитном словаре, в учебных пособиях [Финансово-кредитный словарь, с. 263; Налоги и налогообложение, 2007, с. 54]. В частности, под налоговой политикой понимается «система актов и мероприятий, проводимых государством в области налогов и направленных на реализацию тех или иных задач, стоящих перед обществом» [Налоги и налоговое право, с. 50].

Большинство определений, представленных в современных отечественных публикациях, имеют схожий смысл, но различаются механизмами реализации «стоящих перед обществом, государством задач». Так, налоговая политика может пониматься как «одно из основных направлений воздействия финансово-бюджетного механизма государства на

процесс расширенного воспроизводства» [Черник, Починок, Морозов, с. 89, 90]. По мнению И. И. Кучерова, налоговая политика — это «совокупность осуществляемых государством мероприятий, направленных на обеспечение своевременной и полной уплаты налогов и сборов в объемах, позволяющих доставить ему необходимое финансирование» [Кучеров, с. 26]. Другая группа авторов при трактовке понятия «налоговая политика» делает акцент на неоднородность интересов общества и государства и необходимости учета интересов не только государства, но и налогоплательщика. В частности, В. Г. Пансков полагает, что налоговая политика представляет собой «совокупность экономических, социальных, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов» [Пансков, 1999, с. 24]. Д. Г. Черник, Л. П. Павлова, А. З. Дадашев рассматривают налоговую политику как составную часть экономической политики государства, направленную на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост, способствующий гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации в стране [Налоги и налогообложение, 2001, с. 55].

Конечно, говорить о гармонизации экономических интересов в данном случае можно только лишь в контексте их соразмерности. Если же рассматривать гармонию как «слияние различных компонентов объекта в единое органическое целое»¹, то такая постановка вопроса изначально выглядит утопической, учитывая принудительный характер налоговых отношений. Поэтому более реалистично ставить задачу не гармонизации, а учета интересов, которая может быть решена на основе поиска компромисса между всеми участниками экономических отношений. Это заложено в самом понятии «политика» — многообразном мире отношений, деятельности, поведения, ориентации и коммуникационных связей между классами и социальными группами по поводу власти и управления обществом, основными факторами которой выступают прежде всего большие социальные группы, выражающие их интересы политические организации, институты, движения и лидеры².

Существует и такое определение налоговой политики, где данное понятие трактуется как «система действий, проводимых государством в области налогов и налогообложения. Она находит свое выражение в видах применяемых налогов, величинах налоговых ставок, установлении круга налогоплательщиков и объектов налогообложения, в налоговых льготах»³. В данном случае налоговая политика понимается как со-

¹ Советский энциклопедический словарь. М., 1985. С. 276.

² Ирхин Ю. В., Зотов В. Д., Зотова Л. В. Политология: учебник. М.: Юристъ, 2001. С. 7.

³ Словарь экономических терминов // < www.bank24.ru >.

вокупность конкретных инструментов. Такой подход представляется не совсем корректным, так как этот набор может пересматриваться и дополняться.

Государственная налоговая политика рассматривается как часть финансовой политики государства, представляющая собой комплекс мероприятий, способствующих достижению баланса интересов государства и налогоплательщиков в процессе формирования доходов бюджетов всех уровней публичной власти, на основе стратегической концепции развития налоговой системы. Финансовая политика неразрывно связана не только с бюджетной, но и с другими составляющими финансовой политики государства: инвестиционной, социальной и таможенной. Например, налоговая политика непосредственно влияет на таможенную политику, так как с помощью ее инструментов можно влиять на экспорт и импорт товаров и услуг из страны. Налоговая политика, реализуемая в рамках государства, в свою очередь, выступает в качестве существенной составляющей социально-экономической политики. При этом важно, чтобы она не препятствовала росту уровня жизни населения и созданию благоприятных условий для развития предпринимательства.

В экономической литературе нет однозначности в определении целей налоговой политики. Довольно часто они определяются как первоочередные и самостоятельные, не зависящие от целей развития налоговой системы страны. Такой подход не совсем корректен хотя бы потому, что налоговая политика выступает в качестве механизма реализации стратегии развития налоговой системы. Налоговая политика, безусловно, преследует и тактические цели, которые формулируются исходя из стратегических целей развития налоговой системы.

В зависимости от выбора цели принято выделять три типа налоговой политики: 1) политика максимальных налогов, 2) политика разумных налогов и 3) налоговая политика, предусматривающая достаточно высокий уровень обложения, но при значительной социальной защите. Первой политике свойственны высокие налоговые ставки, большое количество действующих налогов и сокращение льгот. Следовательно, она нацелена на то, чтобы получить как можно больше финансовых ресурсов, и не всегда учитывает социально-экономическое состояние развития общества. Вторая политика, наоборот, способствует развитию предпринимательства, создает благоприятный налоговый климат. Третья политика тождественна по смыслу политике разумных налогов и заключается в стимулировании инвестиционной активности.

Налоговая политика зависит от модели экономического развития, которую исповедует страна. Так, например, в странах с «планово-административной экономикой» значение налоговой политики для развития экономики минимально. При использовании модели «стратегии ускоренного развития», наоборот, ее роль высока. В странах с «либеральной моделью» предполагается минимальное вмешательство государства

в экономику, и соответственно налоговая политика сводится преимущественно к установлению минимальных налоговых платежей.

Методы налоговой политики во многом зависят от ее целей. В современной мировой практике наибольшее применение получили такие методы, как изменение налоговой нагрузки на налогоплательщика, замена способов и форм налогообложения, введение и отмена налоговых льгот, введение дифференцированной шкалы налоговых ставок и т. д.

Для построения налоговой политики важно установить (определить) принципы, на которых она строится. В этой области существуют некоторые проблемы методологического характера. Многие налоговеды отождествляют принципы построения налоговой системы и принципы осуществления налоговой политики, а также не всегда разделяют понятия «методы» и «принципы». Напомним, что «принципы — это основные, исходные положения какой-либо теории, основные правила деятельности; установившиеся, укоренившиеся, общепринятые, широко распространенные правила хозяйственных действий и свойства экономических процессов»¹. Метод можно понимать как «способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи; совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения (познания) действительности»². Понятие «метод» по своей сути близко к понятию «инструмент», под которым, в частности, понимается средство, способ, применяемый для достижения чего-либо³.

Классические принципы налогообложения лежат в основе налоговой политики, так как она является инструментом в достижении стратегии развития налоговой системы. К ним можно отнести: определенность, эффективность, справедливость, экономичность, адекватность и т. п. Но существуют еще и специфические принципы формирования налоговой политики, обусловленные социально-экономическим состоянием страны в тот или иной отрезок времени. К ним относят: 1) соотношение прямых и косвенных налогов; 2) применение прогрессивных ставок налогообложения и степень их прогрессии или преобладание пропорциональных ставок; 3) дискретность или непрерывность налогообложения; 4) степень единообразия налогообложения для различного рода доходов и налогоплательщиков; 5) соотношение федеральных, региональных и местных налогов [Пансков, 2004, с. 43].

Инструменты (средства реализации) налоговой политики могут быть разделены на три группы: по элементам налогов, по видам налогов, по условиям налогообложения. Речь идет о введении или отмене налоговых льгот, преференций; введении дифференцированной системы налоговых ставок, замене одних способов или форм налогообложения другими; изменении сферы распространения тех или иных налогов; из-

¹ Экономический словарь // <www.academic.ru>.

² Советский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1985. С. 795.

³ Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 1985. С. 216.

менении прав и обязанностей участников налоговых отношений; изменении элементов налогового администрирования и т. п. Каждый инструмент имеет свои достоинства и недостатки, применяется в различных модификациях в зависимости от внешних условий и по-разному влияет на конечные результаты осуществления налоговой политики. Результативность использования тех или иных инструментов налоговой политики зависит, в частности, от того, в какой стадии экономического цикла находится экономика страны. Если это стадия подъема, то налоговая политика, скорее всего, должна быть более облегченной для бизнеса; в стадии циклического пика она должна быть направлена на сдерживание расширения производства, чтобы избежать перепроизводства. Таким образом, в зависимости от внешних условий инструменты налоговой политики могут носить либо стимулирующий, либо сдерживающий характер развития экономики.

При осуществлении налоговой политики необходимо учитывать, что одни и те же налоговые ставки оказывают неравномерное влияние на финансовое состояние и хозяйственную деятельность предприятий различных отраслей экономики. Например, в сельском хозяйстве налоговое бремя больше, чем в сфере торговли и общественного питания.

Основной спектр инструментов налоговой политики, задействованный на современном этапе развития российской налоговой системы, вытекает из Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ, который впоследствии уточнялся и трансформировался. Главные цели налоговой политики и способы их достижения были определены следующим образом: 1) снижение общей налоговой нагрузки с одновременным сокращением бюджетных расходов; 2) более равномерное распределение налоговой нагрузки прежде всего путем отмены необоснованных льгот, выравнивание налоговой нагрузки на отдельные отрасли экономики и между отдельными субъектами экономической деятельности внутри одной отрасли, а также дифференциация условий налогообложения субъектов одной отрасли по иным, неотраслевым, критериям; 3) повышение роли имущественных налогов в использовании природных ресурсов; 4) либерализация и упрощение налоговой системы, усиление защищенности налогоплательщиков, что должно способствовать улучшению инвестиционного климата и возврату в легальную сферу капиталов, выведенных из-под налогообложения; 5) улучшение налогового администрирования.

Хотя указанное Послание было сделано еще в 1997 г., реальное реформирование налоговой системы в Российской Федерации началось с 2000 г. В период с 2000 по 2003 гг. были отменены оборотные налоги, введен единый социальный налог с регрессивной шкалой, снижен налог на фонды оплаты труда посредством введения «плоской» шкалы на доходы физических лиц, установлен новый режим применения налога на прибыль организаций с резким снижением ставки этого налога, реформирована система налогообложения малого бизнеса и другие меры.

С точки зрения мировой практики это очень короткие сроки для проведения столь масштабных изменений.

Однако реформирование налоговой системы на этом не закончилось. В апреле 2003 г. были приняты Основные направления налоговой реформы на 2003—2005 гг., в рамках которых с 2004 г. на 2% снижена ставка НДС (с 20 до 18%), отменен налог с продаж, а с 2005 г. уменьшена ставка единого социального налога. Кроме того, были осуществлены реформирование системы имущественных налогов и ряд других важных изменений в системе налогообложения. В результате этих мер существенно снизилась общая налоговая нагрузка на бизнес, а отношение налоговых доходов к ВВП уже в 2003 г. составило 29,5%, что значительно ниже по отношению к большинству развитых европейских стран.

Упорядочение налогообложения также включало в себя:

- отмену антирыночных налогов и сборов (включая поэтапное снижение и последующую отмену большей части налогов, уплачиваемых с выручки), а также «мелких» налогов и сборов, дающих незначительные поступления, но сравнительно дорогих в администрировании;
- унификацию налогов, имеющих схожую налоговую базу;
- минимизацию налогов и сборов целевого характера¹.

Проводимые изменения налоговой системы в Российской Федерации в целом нацелены на создание эффективных условий деятельности предприятий и инвесторов, с одной стороны, и обеспечение сборов налогов, достаточных для поддержания первичного профицита федерального бюджета и выполнения государством своих обязательств — с другой. Каждая из указанных выше целей имеет и свои механизмы достижения. Так, например, первая цель реализуется на протяжении указанного периода путем отмены неэффективных и оказывающих негативное влияние на экономическую деятельность налогов, снижения налогообложения фонда оплаты труда и размера отчислений в социальные внебюджетные фонды, изменения подхода к определению налогооблагаемой базы при взимании налога на прибыль; вторая цель достигается посредством отмены всех необоснованных льгот, устранения деформаций в правилах определения налогооблагаемой базы по отдельным налогам.

¹ В частности, были отменены налоги на пользователей автомобильных дорог, приобретение автотранспортных средств, на операции с ценными бумагами, на содержание жилого фонда и объектов социально-культурной сферы. Отменен налог с продаж, сбор на нужды образовательных учреждений, сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний, налог на нужды образовательных учреждений. Введен налог на добычу полезных ископаемых, который заменил акцизы на нефть, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и налог на пользователей природных ресурсов. В едином транспортном налоге были объединены существовавшие налог на отдельные виды транспортных средств и налог с владельцев автотранспортных средств.

В процессе реализации налоговой реформы трансформировались не только такие элементы налога, как налоговая ставка, налоговая льгота, налоговая база, налоговые санкции и др., но и, что важно, изменялись и условия налогообложения. Речь идет прежде всего о таких условиях налогообложения, как порядок ввода в действие тех или иных налогов, права и обязанности налогоплательщиков и т. п. Большое внимание в налоговой политике уделялось вопросам снижения налоговых ставок.

Благодаря снижению налоговых ставок страна получает преимущества на мировом рынке, так как инвесторы принимают решения, не в последнюю очередь ориентируясь на размер налоговых ставок. Представляется, что этот фактор в значительной мере и определял основную тенденцию установления налоговых ставок в Российской Федерации на уровне ниже среднемировых, а также отказ от прогрессивной системы налогообложения для основной массы получателей доходов. В то же время необходимо иметь в виду, что в условиях, когда «истинные размеры базы, подлежащей обложению (а значит, и степень реальной собираемости того или иного налога), остаются неизвестными не только для налоговых ведомств, но и для аналитиков, <...> простое снижение ставок означает только снижение налоговых поступлений»¹.

Еще одной целью снижения налоговых ставок являлось стремление к уменьшению разрыва между номинальной и фактической налоговыми нагрузками за счет ослабления стимулов к уклонению от уплаты налогов. В связи с этим следует отметить, что связь между налоговыми ставками и масштабами уклонения от уплаты налогов оказалась не столь однозначной. Снижение ставок вряд ли может представляться оправданным при слабом администрировании. Применение налоговой ставки в качестве инструмента налоговой политики может быть достаточно эффективным только в комплексе с другими мероприятиями. Частая трансформация данного параметра вряд ли вызывает доверие со стороны инвесторов. Важным рычагом осуществления налоговой политики являются налоговые льготы, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщикам сборов, предусмотренные законодательством о налогах и сборах. Обычно государство устанавливает различные основания предоставления налоговых льгот, например, в зависимости от вида предпринимательской деятельности, от желания государства стимулировать либо сдерживать развитие того или иного направления деятельности, региона, тем самым воздействуя на различные экономические процессы. Выделяют следующие основные цели введения налоговых льгот: смягчение последствий финансовых кризисов, стимулирование развития малого предпринимательства, научно-технических институтов, высокотехнологичных производств, при-

¹ Явлинский Г. Налоговая реформа, 2003 (см. < www.yabloko.ru >).

влечение иностранного капитала, развитие внешнеэкономической деятельности, обновление производственных средств и др.

Одним из достаточно распространенных направлений современной налоговой политики российского государства стало провозглашение концепции «ликвидации льгот с одновременным снижением налоговых ставок». Именно такой путь был избран при изменениях российского законодательства по налогу на прибыль и по налогу на доходы физических лиц. Представляется, что данное направление не совсем согласуется с целями налоговой реформы, так как уменьшается возможность стимулирования развития приоритетных для страны направлений развития экономики. Безусловно, российская практика предоставления льгот имела множество недостатков, но это не означает, что данный инструмент стимулирования следует исключать из рассмотрения. Осуществление политики ликвидации налоговых льгот означает не что иное, как лишение российской налоговой системы регулирующей функции налогообложения, возможности определять и стимулировать приоритетные наукоемкие направления развития отечественного производства. Вопрос о льготах не может иметь универсального решения. При формировании налоговой политики страны нужно определиться в первую очередь по следующим позициям: какие льготы можно использовать на данной ступени развития, каковы условия, формы и процедуры их предоставления, каковы должны быть формы контроля за их целевым применением и каковы должны быть санкции в отношении недобросовестного использования.

Немаловажным инструментом налоговой политики является выбор налоговой базы. Например, использование показателя прибыли в качестве объекта налоговой базы в условиях непрозрачности и соответственно недостоверности финансовой отчетности ряда предприятий приводит к реальному уклонению от уплаты налога на прибыль. Поэтому вряд ли можно считать удачным решением выбор в качестве налоговой базы обложения доходов большинства предприятий реального сектора показатель прибыли. В качестве инструмента налоговой политики выступают и налоговые санкции, которые, с одной стороны, обеспечивают исполнение налогового законодательства, а с другой — подталкивают хозяйствующие субъекты действовать более рационально.

Налоговая политика, проводимая с 2000 г. на федеральном уровне, носила достаточно «агрессивный» характер и была направлена одновременно на увеличение доходной базы бюджета и на снижение налоговой нагрузки налогоплательщика. Приоритеты ее менялись в ходе реформирования налоговой системы, уточнялись методы достижения конечных целей, постоянно вносились поправки в уже действующие главы Налогового кодекса РФ и вводились новые главы. Это, с одной стороны, хорошо, так как эти изменения носили в ряде случаев принципиальный характер, но, с другой стороны, отсутствие стабильности налогового законодательства является одной из причин оттока инвести-

ций из экономики страны. Далее либерализация и сокращение налоговых ставок не привели к ожидаемому снижению уклонения от уплаты налогов. Вероятно, основной путь достижения этой цели в большей степени связан с улучшением налогового администрирования, которое должно создавать равноконкурентную среду для налогоплательщиков, а не преследовать чисто фискальные цели.

К числу наиболее существенных мер, реализация которых, как предполагалось, приведет к решению многих проблем в области администрирования налогов и сборов в России, явилось принятие в 2006 г. комплекса изменений и дополнений в налоговое законодательство, направленных на совершенствование налогового администрирования, — Федерального закона от 27 июля 2006 № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования».

В целом нормы, вступившие в силу поэтапно, начиная с 1 января 2007 г., были направлены на обеспечение разумного баланса прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов. Например, вновь введенные в законодательство нормы, посвященные регулированию процедур налоговых проверок, с одной стороны, ограничивают сроки проведения выездных налоговых проверок, а с другой стороны, жестко регламентируют возможность, основания и сроки приостановления проверки.

Повышение эффективности налогового администрирования, связанное с внедрением новых принципов работы налоговой службы, требует проведения организационных преобразований в системе налоговых органов. В первую очередь речь идет об отделах по работе с налогоплательщиками, по досудебному урегулированию налоговых споров (налоговому аудиту). Обжалование решений налоговых органов о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения предполагается осуществлять начиная с 2009 г. только после административного обжалования этого решения в вышестоящем налоговом органе.

Мировой опыт показывает, что при эффективном функционировании досудебных процедур до разбирательства дела в суде доходит незначительное количество споров между налоговыми органами и налогоплательщиками. Достижение необходимой степени эффективности функционирования досудебных процедур рассмотрения споров является постепенным процессом, основывающимся не только на совершенствовании законодательства, но и на изменении культуры и идеологии отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

В марте 2007 г. на заседании Правительства РФ (протокол от 2 марта 2007 г. № 8) были одобрены Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008—2010 гг. В этом документе указано, что «проведение институциональных реформ, направленных на

повышение конкурентоспособности российской экономики и повышение качества институтов, интеграция России в глобальные процессы, происходящие в мировой экономике, неизбежно требуют внесения изменений в налоговое законодательство. Поэтому эта отрасль законодательства не может считаться окончательно сформированной, а будет вынуждена динамично изменяться вместе с дальнейшим проведением социально-экономических преобразований, включения России в мировые экономические процессы». В качестве приоритетных целей налоговой политики на указанный период в этом документе определены: 1) отказ от увеличения номинального налогового бремени в среднесрочной перспективе при условии поддержания сбалансированности бюджетной системы (при этом не снимается с повестки дня вопрос дальнейшего снижения налоговой нагрузки на экономику, которое будет возможно в рамках обеспечения устойчивости бюджетной системы); 2) унификация налоговых ставок, повышение эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, пересмотра налоговых льгот и освобождений, интеграции российской налоговой системы в международные налоговые отношения.

Среди основных направлений, по которым предполагается развивать налоговую политику в среднесрочной перспективе, необходимо выделить следующие.

1. Контроль за трансфертным ценообразованием в целях налогообложения. В основе трансфертного ценообразования лежит использование в сделке цены, отклоняющейся от той цены, которая была бы применена двумя независимыми лицами, не связанными отношениями участия в капитале, общего контроля или сговора. Соответственно, если фактическая цена сделки отклоняется от цены, которая была бы применена независимыми лицами и величина которой определялась бы свойствами спроса и предложения на рынке, одна из сторон такой сделки получала бы выгоду за счет издержек другой стороны. По этой причине цену, по которой совершена подобная сделка, можно определить как трансфертную.

Для России актуальным является вопрос противодействия использованию подобных трансфертных цен связанными или контролируемыми компаниями в целях минимизации своих налоговых обязательств. Можно выделить следующие основные методы налоговой оптимизации с применением трансфертных цен, используемых на практике:

- концентрация добавленной стоимости в компании, которая переводит экономическую выгоду в пользу третьего лица, а затем прекращает свою деятельность, не исполнив своих обязательств перед бюджетом;
- концентрация прибыли в компании, уплачивающей налог на прибыль организаций в субъекте РФ, предоставляющем льготные условия уплаты данного налога (подобные льготные условия могут существовать в форме: а) установления пониженной ставки налога на прибыль

организаций (сниженной на 4 процентных пункта по сравнению со своей максимальной величиной); б) фактического снижения ставки налога на прибыль в больших размерах, чем это предусмотрено налоговым законодательством, — путем предоставления субсидий из бюджета на сумму уплаченного налога сверх оговоренной суммы);

- концентрация прибыли в контролируемых компаниях, являющихся налогоплательщиками в иностранных государствах с льготными условиями налогообложения;

- минимизация прочих адвалорных налогов с корпораций, взимающихся на территории РФ. Например, в связи с взиманием налога на добычу полезных ископаемых при добыче полезных ископаемых, не относящихся к углеводородному сырью, используются адвалорные ставки, в результате чего создаются стимулы к занижению цен по сделкам контролируемых налогоплательщиками налога на добычу полезных ископаемых российских компаний — налогоплательщиков.

Следует отметить, что цели применяющихся в мировой практике правил регулирования трансфертного ценообразования несколько шире задач борьбы с перечисленными выше способами налоговой оптимизации. Дело в том, что под трансфертным ценообразованием в мировой практике понимается собственно ценообразование между связанными компаниями. При этом компании, применяющие трансфертные цены, могут не преследовать цели уклонения от налогообложения, а использовать трансфертные цены только в силу структуры корпорации. Регулирование трансфертного ценообразования в общепринятом понимании этого термина обладает несколько иным содержанием: перед налоговыми органами стоит необходимость ответа на вопросы: 1) приводит ли ценообразование между связанными лицами к минимизации налоговых обязательств компании (холдинга) в целом по сравнению с ситуацией, при которой составные части этой компании являлись бы полностью независимыми лицами; 2) если такая минимизация происходит, то каким образом следует распределить налоговый результат между сторонами сделки, чтобы налоговые обязательства каждой из сторон являлись эквивалентными обязательствами, которые возникли бы в случае, если стороны сделки являлись независимыми компаниями.

Таким образом, основной задачей налоговых органов является не предотвращение использования трансфертных цен, а недопущение бюджетных потерь какого-либо государства от их использования. При этом в условиях глобализации экономики, концентрации капитала и появления крупных транснациональных корпораций трансфертное ценообразование представляет собой явление, существование которого объективно вызвано этими причинами. Как следствие такой постановки задачи, основной целью налоговых органов при регулировании трансфертного ценообразования является определение «цены на растянутой руке», т. е. той цены на аналогичный товар, которая была бы установлена в аналогичной сделке между независимыми лица-

ми с аналогичными характеристиками. Во многих случаях (например, при определении цен на комплектующие, которые поставляются одним подразделением крупной корпорации другому подразделению, для изделий, которые в мире производятся только этой корпорацией) не существует аналогичного товара или услуги (или, по крайней мере, налогоплательщик имеет возможность доказать уникальность своей продукции), поэтому различными руководствами и законодательными актами рекомендуется использовать сложные методы распределения экономического результата сделки между связанными лицами, основанные на распределении между сторонами издержек, прибыли и т. д.

В российской ситуации, где также присутствует проблема регулирования трансфертного ценообразования в понимании законодательства зарубежных стран, проблема манипулирования ценами в целях уклонения от налогообложения носит несколько иной характер, а основной задачей налоговых органов является применение мер, предотвращающих такого рода манипулирование. При этом под контролем налоговых органов в этом направлении находятся не только сделки между формально связанными компаниями, но и другие сделки, в отношении которых есть обоснованные подозрения о манипулировании ценами по предварительному сговору в целях минимизации налоговых обязательств.

Однако регулирование трансфертного ценообразования и предотвращение манипулирования ценами сделок в целях налоговой оптимизации имеют и общие черты. Так, при трансфертном ценообразовании также возможна ситуация, когда связанные налогоплательщики не имеют иных оснований к установлению цены, отклоняющейся от «цены на расстоянии вытянутой руки», кроме уклонения от налогообложения, что должно повлечь за собой не только перераспределение и перерасчет налоговых обязательств сторон сделки, но также и применение санкций. Поэтому ряд инструментов, используемых при регулировании трансфертного ценообразования, вполне применим для предотвращения манипулирования ценами сделок в целях налоговой оптимизации.

2. Регулирование налогообложения контролируемых иностранных компаний. При введении в законодательство норм о контролируемых иностранных компаниях необходимо обеспечить возможность эффективного налогового администрирования в части получения налоговыми органами необходимой информации и соответственно осуществления контролирующих функций. Для реализации подобных законодательных норм особенно важны двусторонние и многосторонние договоры об обмене информацией по налоговым вопросам.

3. Введение института консолидированной налоговой отчетности при исчислении налога на прибыль организаций. В Российской Федерации планируется внедрить широко используемый в зарубежных странах институт консолидированной налоговой отчетности при исчислении группой компаний своих обязательств по налогу на прибыль организаций, позволяющий в целях налогообложения суммировать финан-

совый результат различным налогоплательщикам, входящих в состав холдинга или группы компаний. При этом распределение платежей налога на прибыль такого консолидированного налогоплательщика между бюджетами субъектов РФ планируется осуществлять пропорционально средней арифметической доле компании-участника консолидированной группы в совокупной стоимости основных фондов и фонда оплаты труда консолидированной группы. Это позволит избежать ситуации, при которой факт регистрации центра прибыли группы компаний в качестве налогоплательщика в каком-либо субъекте РФ приводит к резкому увеличению поступлений налога на прибыль организаций в бюджет данного субъекта за счет уменьшения доходов иных регионов, в которых осуществляют свою деятельность прочие компании-участники данной консолидированной группы. Внедрение подобного инструмента позволит более справедливо распределить поступления налога на прибыль организаций между субъектами РФ в соответствии с местом осуществления экономической деятельности без применения норм о контроле за трансфертным ценообразованием.

4. Совершенствование налога на добавленную стоимость. В области налога на добавленную стоимость в среднесрочной перспективе в Основных направлениях предполагается решение следующих проблем: а) упорядочение ситуации с возмещением НДС из бюджета при применении нулевой налоговой ставки; б) введение системы регистрации лиц в качестве налогоплательщиков НДС; в) внедрение современных автоматизированных методов налогового контроля и отбора налогоплательщиков для проведения налоговых проверок, обеспечивающих мониторинг и анализ операций по реализации налогооблагаемых товаров (работ, услуг) зарегистрированными налогоплательщиками НДС; г) совершенствование налогообложения налогом на добавленную стоимость при совершении операций с имуществом закрытых паевых инвестиционных фондов.

5. Индексация ставок акцизов. В среднесрочной перспективе предложено реализовать политику индексирования ставок ряда акцизов. В частности, в отношении табачных изделий (сигарет с фильтром, сигарет без фильтра и папирос) предусматривается индексация специфических ставок темпами, превышающими прогнозируемое значение индекса потребительских цен на очередной год; в отношении алкогольной продукции предусматривается индексация специфических акцизных ставок в соответствии с прогнозируемыми значениями индекса потребительских цен, а также отмена льгот по акцизам в части спиртосодержащей продукции.

6. Налогообложение организаций при совершении операций с ценными бумагами. Предложено: а) уточнить в налоговом законодательстве порядок определения рыночной цены ценной бумаги в случае ее реализации; б) внести изменения в налогообложение при уступке прав требования долга; в) отрегулировать налогообложение закладных,

выпускаемых в обеспечение ипотечных кредитов; г) внести изменения в налогообложение операций с финансовыми инструментами срочных сделок; д) внести изменения в налогообложение паевых инвестиционных фондов; е) внести изменения в налогообложение операций акционерных инвестиционных фондов.

7. Совершенствование налога на имущество физических лиц (введение налога на недвижимость). В среднесрочной перспективе предложено завершить работу по переходу к использованию современных методов налогообложения недвижимости физических лиц в Российской Федерации. Доходы от налогообложения недвижимого имущества физических лиц рассматриваются в будущем в качестве основного источника собственных доходов местных бюджетов и основу фискальной автономии муниципальных властей. Введение налога на недвижимость рассматривается в качестве основного этапа в реформировании системы поимущественного налогообложения в Российской Федерации. По мнению Правительства РФ, это позволит не только сократить количество поимущественных налогов с физических лиц, но и установить единые подходы при определении налоговой базы, основанные на оценке рыночной стоимости соответствующих объектов недвижимости. При таком подходе одной из основных задач при введении нового налога должны стать формирование и регистрация права на единый объект недвижимости, а также оценка его стоимости в целях налогообложения. Сама идея выглядит привлекательно, в то же время механизм ее реализации достаточно трудоемок, учитывая сложность и неоднозначность выбора приемлемых методов оценки рыночной стоимости объектов недвижимости.

8. Совершенствование системы вычетов, предоставляемых по налогу на доходы физических лиц. В частности, предусматривается: а) введение налогового вычета, предоставляемого на сумму отчислений налогоплательщика на осуществление добровольного пенсионного страхования; б) объединение социальных налоговых вычетов, предоставляемых на сумму расходов на собственное обучение, а также на сумму расходов на лечение с соответствующим увеличением предельной общей суммы такого вычета (налогоплательщик, таким образом, помимо увеличения абсолютной суммы вычета получит возможность использовать налоговую льготу в указанной сумме в отношении расходов на образование, здравоохранение или добровольное пенсионное страхование); в) совершенствование имущественного налогового вычета, предоставляемого налогоплательщику налога на доходы физических лиц при реализации недвижимого имущества.

9. Совершенствование налога на добычу полезных ископаемых. В 2008–2009 гг. предлагалось перейти к максимально широкому использованию специфических налоговых ставок (в первую очередь в отношении каменного угля, торфа, солей, общераспространенных полезных ископаемых, минеральных вод и т. д.).

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: налог, пошлина, сбор, акциз, субъект налога, носитель налога, налоговая база, единица обложения, налоговая система, функции налогов, налоговый кредит, универсализация налогообложения, налоговая нагрузка, налоговая политика, налоговая оптимизация.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Поступления от налогов, сборов, административных штрафов в конечном счете поступают в бюджетный фонд. Охарактеризуйте разницу между этими поступлениями.
2. Охарактеризуйте единство и противоречия функций налогов.
3. По каким признакам можно классифицировать налоги?
4. Чем отличаются прямые и косвенные налоги?
5. Используя данные Налогового кодекса РФ (ст. 13, 14, 15), перечислите прямые и косвенные налоги, взимаемые в Российской Федерации.
6. Назовите и охарактеризуйте компоненты налоговой системы государства.
7. Как соотносятся основные направления эволюции налоговых систем развитых зарубежных стран и отечественной налоговой системы?
8. Каковы цели разработки и введения Налогового кодекса РФ?
9. Перечислите современные основные права и обязанности налогоплательщиков в РФ. Какие меры ответственности за налоговые правонарушения предусмотрены в НК РФ?
10. Оцените возможности сокращения числа российских налогов. Насколько возможно перенесение акцентов в налогообложении на доходы физических лиц в РФ?
11. Каковы достоинства и недостатки поимущественного налогообложения предприятий?
12. Каковы цели и задачи налоговой политики? Назовите ее основные элементы.
13. Дайте характеристику теоретических основ (различных концептуальных подходов) проведения налоговой политики.
14. Систематизируйте направления и инструменты воздействия налогов на экономические и социальные процессы.
15. Каковы, на ваш взгляд, основные недостатки налоговой политики в Российской Федерации?
16. Охарактеризуйте основные направления реформирования налоговой системы на современном этапе развития национальной экономики.

Глава 5

ТАМОЖЕННЫЕ ДОХОДЫ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности, механизме, последствиях таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- о понятиях таможенной пошлины, таможенного тарифа;
- о функциях и видах таможенных пошлин;
- о влиянии таможенных пошлин на экономику и внешнюю торговлю;
- о специфике и основных направлениях таможенной политики Российской Федерации в период рыночных преобразований;
- о методике определения таможенной стоимости товара и таможенных доходов государства.

5.1. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности

Внешнеторговая деятельность представляет собой особую разновидность предпринимательской деятельности в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Следовательно, на участников внешнеторговой деятельности распространяют свое действие нормы, устанавливающие общий режим предпринимательской деятельности, в том числе и общий налоговый режим. Наряду с этим действуют и специальные нормы внешнеторгового законодательства, учитывающие специфику предпринимательской деятельности во внешнеторговой сфере.

В системе регулирования внешних экономических связей приоритетное место занимают средства экономического характера и в первую очередь таможенно-тарифные средства, на основе которых осуществляются экспортно-импортные операции. Взявая таможенные пошлины при импорте, что является разновидностью налогообложения, государство-импортер создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспособность на внутреннем рынке. Взявая таможенные пошлины при экспорте товаров, государство сдерживает вывоз товаров, на которые не удовлетворен спрос внутри страны-экспортера или вывоз их нежелателен.

Различают два вида таможенной политики: а) протекционизм, характеризующийся высоким уровнем таможенной пошлины на ввозимые товары, и б) свободная торговля, основная особенность которой состоит в поощрении ввоза при минимальных таможенных пошлинах. Важным средством осуществления таможенной политики является таможенный тариф, представляющий собой систематизированный перечень пошлин на товары, облагаемые пошлинами, денежными сборами. Несмотря на достаточно глубокие теоретические обоснования целесо-

образности свободной торговли и ее реальные ценовые достоинства для конечных потребителей, сегодня нет ни одной страны, которая в той или иной мере не проводила бы политику протекционизма в международной торговле. Уровень развития разных стран не может быть равным, и совершенной конкуренции в международной торговле не существует. В пользу политики протекционизма свидетельствуют следующие аргументы: а) временное введение мер, сдерживающих импорт, позволяет создать и развить молодые отрасли промышленности, оградив их от международной конкуренции; б) введение защитных мер выгодно местным производителям товаров, конкурирующих с импортом; в) протекционизм может увеличить уровень занятости и обеспечить развитие отраслей, поставляющих в «защищаемую» промышленность сырье и материалы; г) необходимо всегда заботиться о достижении национальной безопасности в широком смысле и военно-политической неуязвимости, которые обычно связываются с ликвидацией зависимости страны от поставок сырьевых товаров и продовольствия из-за границы, созданием собственной оборонной промышленности.

Средства регулирования внешней торговли могут принимать различные формы, в частности, непосредственно воздействующие на цену товара (таможенная пошлина, налоги, акцизы и прочие сборы и т. д.) либо ограничивающие стоимостные объемы или количество поступающего товара. Наиболее распространенными средствами являются таможенные пошлины (тарифы), целями использования которых являются получение дополнительных финансовых средств (как правило, для развивающихся стран), регулирование внешнеторговых потоков (более типично для развитых государств) или защита национальных производителей (главным образом в трудоемких отраслях). Импортные таможенные пошлины существуют практически во всех государствах. Экспорт облагается пошлинами лишь в редких случаях. Применяемые ставки пошлин собраны в импортном и экспортном таможенных тарифах.

Влияние таможенных пошлин на экономику неоднозначно. В краткосрочном плане сдерживание импорта способствует развитию или сохранению национального производства. Вместе с тем ослабление конкуренции лишает производство долгосрочных стимулов к совершенствованию, технической модернизации. Отрасль, которой тарифная защита гарантирует сбыт на внутреннем рынке по приемлемым для нее ценам, впадает в технический застой, постепенно утрачивая способность к конкурентной борьбе на внешних рынках. В результате замедляется также повышение общего технического уровня национальной экономики, так как потребители приобретают продукцию, устаревшую с точки зрения международного уровня качества. Кроме того, переплачивая за изделия данной отрасли, они включают эти затраты в издержки производства, что ведет к повышению общего уровня цен. Отмеченное, казалось бы, свидетельствует в пользу скорейшей отмены импортного тарифа. Переговоры по вопросам снижения таможенных пошлин

до недавнего времени были главным направлением деятельности ГАТТ/ВТО.

В принципе, вполне возможен полный отказ от импортных таможенных тарифов. Это обусловлено тем, что в международной торговле все большую роль начинают играть товары, конкурентоспособность которых определяется не столько ценой, сколько факторами качества, новизны, технологического уровня. В то же время большинство развитых стран стремится сохранить таможенную защиту для обеспечения возможности развития наименее конкурентоспособных отраслей как источник поступлений средств в государственный бюджет. К отказу от таможенной защиты не готовы и развивающиеся страны, рассматривающие ее как средство охраны своей экономики, неконкурентной по сравнению с национальными хозяйствами развитых стран. При этом существует обратно пропорциональная зависимость между уровнем развития экономики страны и уровнем таможенного обложения импорта. Чем более развита экономика, тем, как правило, ниже ставка тарифов. Это связано с тем, что конкурентоспособность страны достаточно высока и нет необходимости за редким исключением защищать национальный рынок от аналогичной иностранной продукции высокими таможенными пошлинами. Получая доход от импортного таможенного тарифа, государство имеет финансовые возможности для структурной перестройки экономики. Если в результате конкуренции импортных товаров отдельные отрасли прекратят существование, то на организацию новых производств, борьбу с безработицей потребуется гораздо больше средств. Чтобы получить необходимые средства, государству придется либо вводить дополнительные налоги, либо прибегать к государственным займам.

Импортный таможенный тариф должен быть гибким, предоставляя одним отраслям избирательную защиту, а другим открывая путь к международной конкуренции. В настоящее время в большинстве развитых стран минимальный импортный тариф установлен для сырья, более высокие тарифы установлены на полуфабрикаты, и самые высокие — на готовые изделия. Так, средние ставки импортных таможенных пошлин в США, странах ЕС и Японии составляют соответственно: а) на сырьевые товары 1,8; 1,6; 1,4%; б) на полуфабрикаты 6,1; 6,2; 6,3%; в) на готовые изделия 7,0; 7,0; 6,4%. Средний уровень ставок таможенных тарифов во многих развивающихся странах варьирует в пределах 38—40%.

Использование тарифной системы защиты приносит желаемые результаты в следующих случаях: 1) при действительном ограничении импорта и создании отечественным производителям условий для развития производства (производители выигрывают как за счет роста объемов продаж, так и благодаря установлению более низких цен по сравнению с импортным товаром); 2) при проведении тщательного анализа и избирательной политики установления высоких и низких тарифов;

3) когда страна-импортер обладает властью монополии¹, в этом случае поставщики продукции, как правило, вынуждены идти на снижение цен, уменьшение или полную отмену своих пошлин; 4) если производство некоторой отечественной продукции является предметом национального престижа.

5.2. Таможенные пошлины, их функции и виды

Таможенная пошлина выполняет три основные функции: а) *фискальную*, т. е. функцию пополнения доходной части государственного бюджета (относится как к импортным, так и к экспортным пошлинам); б) *протекционистскую* (защитную) и призванную защищать местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции (характерна для импортных пошлин); в) *балансирующую*, вводимую для предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых (присуща экспортным пошлинам).

Таможенные пошлины можно классифицировать по различным классификационным признакам. Приведем некоторые варианты классификации пошлин:

- *по объекту обложения*: а) импортные; б) экспортные; в) транзитные (накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны);

- *по способу взимания*: а) адвалорные (исчисляются в процентах к таможенной стоимости товаров); б) специфические (исчисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара); в) комбинированные (сочетают оба вида таможенного обложения);

- *по характеру происхождения*: а) автономные (являются максимальными по размеру и применяются к товарам, которые происходят из стран и их союзов, не пользующихся в данной стране режимом наибольшего благоприятствования); б) конвенциональные (применяются к товарам, происходящим из стран и их союзов, пользующихся в данном государстве режимом наибольшего благоприятствования в торговле; их размеры устанавливаются в соответствии с международными договорами и являются минимальными);

- *по специфичности применения*: а) антидемпинговые; б) специальные; в) компенсационные; г) преференциальные;

- *по времени действия*: а) генеральные; б) временные; в) сезонные;

- *по способу исчисления*: а) номинальные (сюда относятся тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе); б) эффективные (отражают реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленных с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров);

¹ Монополия — ситуация на рынке, когда один покупатель противостоит большому числу мелких производителей.

- *по величине и последствиям:* а) запретительные (тариф настолько велик, что полностью прерывает международную торговлю); б) ограничительные (тариф притормаживает международную торговлю, порождает повышение цен, снижение объема экспортно-импортных операций);

- *по количеству ставок для одного товара:* а) простые; б) сложные.

Антидемпинговые таможенные пошлины могут быть как конвенциональными, так и автономными. Их применение призвано не допустить на национальный рынок товары, продаваемые экспортерами по заведомо низким ценам. Демпинг в строгом понимании определяется как продажа товара на внешнем рынке по цене ниже издержек производства. Поскольку фирмы неохотно представляют документацию, касающуюся себестоимости продукции, на практике используются косвенные доказательства демпинга. Например, международные организации определяют демпинг как продажу товаров по цене ниже цены на мировом или внутреннем рынке (с 1967 г. действует Международный антидемпинговый кодекс).

Специальные пошлины носят автономный характер, отличаются повышенными размерами ставок и применяются в качестве защитной меры для отечественных производителей от иностранных конкурирующих товаров либо как ответная мера на дискриминационные действия со стороны других стран. Компенсационные пошлины вводятся в случае установления факта запрещенного международным законодательством получения экспортером прямой государственной субсидии в целях повышения его конкурентоспособности, возможности продажи товара на внешнем рынке по более низкой цене. Преференциальные таможенные пошлины отличаются пониженным размером ставок и применяются в отношении товаров, происходящих из государств, заключивших договоры о взаимном снижении размеров таможенных пошлин на определенные товары, образующих таможенный союз или зону свободной торговли, обращающихся в приграничной торговле, происходящих из развивающихся государств, пользующихся Всеобщей системой преференций в соответствии с нормами международной торговли.

При классификации таможенных пошлин по *времени действия* автономные считаются постоянно действующими, временные вводятся на определенный период времени (например, на период применения экономических санкций), сезонные используются в определенное время года сроком, как правило, не более четырех месяцев.

Развитие таможенных тарифов проходило в двух направлениях. Во-первых, росло число товаров, облагаемых пошлинами, а во-вторых, по каждому товару устанавливалась не одна, а несколько ставок пошлин различной величины, применявшихся к товарам, происходящим из разных стран. В результате различают два типа таможенных тарифов: простой и сложный. Простой (одноколонный) таможенный тариф предусматривает для каждого товара одну ставку таможенных пошлин,

применяемую независимо от страны происхождения товаров. Такой тариф не обеспечивает достаточной маневренности в таможенной политике и, в принципе, не соответствует современным условиям борьбы на мировом рынке. Сложный (многоколонный) таможенный тариф по каждому товару устанавливает две или большее число ставок таможенных пошлин. Сложный таможенный тариф в значительно большей степени, чем простой, приспособлен к конкурентной борьбе на мировом рынке. Он позволяет оказывать давление на одни страны, облагая их товары более высокими пошлинами, или предоставлять льготы другим, привлекая их таким образом к своему рынку.

Таможенный тариф представляет собой сложное и многозначное явление, имеющее не только экономическое, но и политическое измерение. Однако с позиций финансовой науки таможенная пошлина — это одна из разновидностей косвенного налога, которым облагается внешнеторговый оборот товаров в силу факта перемещения товаров через таможенную границу. Таможенная пошлина обладает всеми основными налоговыми атрибутами: 1) уплата таможенной пошлины носит обязательный характер и обеспечивается государственным принуждением; 2) таможенная пошлина не представляет собой плату за оказание услуги и взыскивается без встречного удовлетворения; 3) поступления от уплаченных таможенных пошлин не предназначены для финансирования конкретных государственных расходов. В российской практике при вступлении в силу Налогового кодекса РФ таможенная пошлина была включена в состав федеральных налогов, однако с 2005 г. она была исключена из этого списка. В частности, доходы бюджета РФ от внешнеэкономической деятельности (в которые в первую очередь включаются таможенные пошлины) с 2005 г. признаются неналоговыми.

Субъектом обложения таможенной пошлиной является декларант. Им могут быть владелец товара, перевозчик товара, таможенный брокер. Объектом обложения таможенной пошлиной могут быть таможенная стоимость, количество перемещаемых через таможенную границу товаров либо и то, и другое одновременно. Ставки таможенной пошлины в России в соответствии с законодательством устанавливаются Правительством РФ. Таможенные пошлины, налоги, относящиеся к перемещаемым через таможенную границу товарам, таможенные сборы за соответствующее оформление уплачиваются до или одновременно с принятием таможенной декларации.

Таможенное законодательство Российской Федерации установило особый порядок уплаты таможенных доходов. Последние уплачиваются таможенному органу, производящему таможенное оформление товаров. В отношении товаров, пересылаемых в международных почтовых отправлениях, таможенные платежи уплачиваются государственному предприятию связи, которое перечисляет указанные платежи на счета таможенных органов. Статистика свидетельствует, что фискальная значимость таможенных пошлин в развитых странах снижается. Так, если

в США еще в конце XIX в. за счет импортных пошлин покрывалось до 50% всех поступлений в бюджет, то в настоящее время эта доля не превышает 1,5%. Не превышает нескольких процентов доля поступлений от таможенных пошлин и в бюджете подавляющего большинства промышленно развитых стран.

5.3. Таможенная политика Российской Федерации

Рыночные реформы в России начались с либерализации внешне-экономической деятельности, что подразумевало обеспечение свободного выхода отдельных товаропроизводителей на международный рынок, повышение заинтересованности предприятий и организаций в выпуске конкурентоспособной продукции и эффективном использовании иностранных инвестиций и кредитов, переход к единому рыночному курсу рубля и формирование валютного рынка. Уже в первом полугодии 1992 г. начала реализовываться либеральная внешнеторговая политика. С 15 января 1992 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ № 32 «О таможенных пошлинах на импортные товары» было отменено взимание пошлин и других сборов, кроме платы за таможенные процедуры при ввозе товаров на территорию России. Это было обусловлено необходимостью насыщения товарами дефицитного потребительского рынка. Указ Президента РФ от 14 июня 1992 г. № 630 «О временном импортном таможенном тарифе» установил с 1 июля ставки импортных пошлин в размере от 5 до 25% от таможенной стоимости ввозимых товаров. Однако существенное падение спроса на отечественную продукцию и углублявшийся экономический спад потребовали увеличения масштаба ставок. Указ Президента РФ от 7 августа 1992 г. № 825 «О частичном изменении временного импортного таможенного тарифа» предусматривал трехкратное общее повышение ставки импортного тарифа и полуторакратное повышение на некоторые товары, по которым стали применяться специальные ставки. Помимо пошлин с 1 февраля 1993 г. начали взиматься НДС и акциз на отдельные товары (НДС взимался по ставке 20%, акциз — от 10 до 90%).

Вместе с тем на ряд сырьевых товаров и прежде всего на энергоносители в 1992 г. были введены экспортные пошлины. Цель этой меры — сдерживание внутренних цен на энергию и сырье ниже мировых для постепенной адаптации отечественных предприятий к открытию национальной экономики; уменьшение инфляции издержек; изъятие для общественных нужд дифференциальной ренты, которая в противном случае присваивалась бы экспортерами или зарубежными потребителями; ограничение предложения сырьевых товаров на мировом рынке для предотвращения падения цен.

Таможенные пошлины обеспечивают пятую часть доходов консолидированного бюджета Российской Федерации. Причем поступления по ввозным таможенным пошлинам составляют около 15% всех поступлений по таможенным пошлинам, т. е. основные доходы России от внешнеэкономической деятельности составляют ввозные таможенные пошлины. Если рассмотреть структуру ввозных таможенных пошлин, то лидирующее положение занимают ввозные таможенные пошлины на сырую нефть (которые, собственно, обеспечивают порядка 10% всех доходов государственного бюджета); важное значение играют таможенные пошлины на природный газ и на товары, выработанные из нефти. Доля таможенных пошлин в доходах консолидированного бюджета РФ подвержена весьма значительным колебаниям. Отметим, что на величину таможенных доходов влияют не только характер таможенной политики РФ, размеры ставок таможенных пошлин, но и в существенной мере конъюнктура мировых рынков.

В настоящее время взимание таможенных пошлин регулируется Законом РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» с последующими изменениями и дополнениями, разработанными в соответствии с принципами ГАТТ/ВТО. Федеральным законом от 28 мая 2003 г. № 31-ФЗ был введен в действие Таможенный кодекс РФ. По сравнению с Таможенным кодексом, действовавшим прежде (принятым в 1993 г.), новый Таможенный кодекс РФ значительно изменил требования и подходы к осуществлению внешнеэкономической деятельности и является документом, необходимым для вступления России во Всемирную торговую организацию. В нем учтены правила Международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур.

Согласно российскому законодательству основными целями таможенного тарифа являются: 1) рационализация товарной структуры ввоза товаров в Россию; 2) поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Российской Федерации; 3) создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров; 4) защита экономики Российской Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции; 5) обеспечение условий для эффективной интеграции России в мировую экономику.

Закон «О таможенном тарифе» закрепляет целостность экономического пространства и обеспечивает единство таможенной политики, таможенного законодательства и таможенной службы. Предусматривается верховенство норм международных соглашений, участником которых является Россия, над положениями, содержащимися в Законе, т. е. подтверждается главенство международного права над национальным. Законом предусмотрено, что в нашей стране применяются адвалорные, специфические и комбинированные виды ставок пошлин. Особыми видами пошлин являются специальные, антидемпинговые и компенсационные. Закон устанавливает порядок и методологию таможенного об-

ложения, важнейшие торгово-политические условия таможенного тарифа и связанные с этим действия субъектов внешнеэкономической деятельности.

Таможенные пошлины имеют определенные льготы. Они не носят индивидуального характера и определяются законом. Полностью освобождаются от пошлины: 1) транспортные средства для международных перевозок пассажиров и грузов; 2) предметы материально-технического снабжения, вывозимые для обеспечения деятельности российских судов, ведущих морской промысел, а также ввозимая продукция их промысла; 3) товары, ввозимые или вывозимые для официального или личного пользования представителями иностранных государств. Физическими лицами, имеющими право на беспошлинный ввоз таких предметов на основании международных соглашений; 4) валюта и ценные бумаги, но положение не распространяется на ввоз или вывоз, осуществляемый в нумизматических целях; 5) товары, подлежащие обращению в собственность государства; 6) товары, представляющие собой гуманитарную помощь; 7) товары, предназначенные для оказания технического содействия; 8) товары, перемещаемые под таможенным контролем в режиме транзита и предназначенные для третьих стран; 9) товары, перемещаемые через таможенную границу физическими лицами и не предназначенные для производственной или иной коммерческой деятельности.

Допускается установление преференций в виде освобождения от пошлин, снижения ставок пошлин или установление тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товаров. Такие меры применяются к государствам, образующим вместе с Российской Федерацией зону свободной торговли или таможенный союз. Применяются преференции и к товарам из развивающихся стран, пользующихся национальной системой преференций РФ. При осуществлении торговой политики Российской Федерации допускается предоставление тарифных льгот в виде возврата ранее уплаченной пошлины, снижения ставки пошлины или в исключительных случаях освобождения от пошлины.

Таможенный кодекс РФ устанавливает порядок организации и деятельности таможенных органов, механизм и правила таможенного контроля, регулирует проведение основных таможенных процедур (таможенное оформление, помещение товара под таможенный режим, специальные таможенные процедуры), взимание таможенных платежей.

5.4. Методика оценки таможенной стоимости товаров

Определение таможенной стоимости товара, которая составляет налогооблагаемую базу, лежит в основе методики исчисления таможенных доходов. Под таможенной стоимостью товара понимается специфическая величина, определяемая в установленном законодательством

порядке и используемая в целях таможенного обложения, т. е. в качестве исходной расчетной базы (основы) для исчисления адвалорных таможенных платежей. Кроме того, исчисление таможенной стоимости прямо или косвенно необходимо для иных таможенных целей, таких, как таможенная статистика, контроль за соблюдением устанавливаемых стоимостных квот. Введение правил определения таможенной стоимости позволяет таможенным органам успешно реализовывать одну из основных своих функций — фискальную, так как тем самым обеспечивается полнота поступлений доходов от взывания таможенных платежей в федеральный бюджет.

В России определение таможенной стоимости товаров осуществляется в соответствии с Законом «О таможенном тарифе» и другими нормативными документами. Система определения таможенной стоимости в РФ основывается на общих принципах таможенной оценки, принятых в международной практике. Таможенная стоимость заявляется декларантом таможенному органу РФ при перемещении товара через таможенную границу России. Контроль за правильностью определения таможенной стоимости осуществляется таможенным органом, производящим таможенное оформление товара.

Законом установлено шесть методов определения таможенной стоимости для ввозимых товаров (ст. 19–24 соответственно): 1) метод по цене сделки с ввозимыми товарами; 2) метод по цене сделки с идентичными товарами; 3) метод по цене сделки с однородными товарами; 4) метод вычитания стоимости; 5) метод сложения стоимости; 6) резервный метод.

Метод оценки таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами. Для его реализации используется цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при их продаже на экспорт в Российскую Федерацию (общая сумма всех платежей, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем непосредственно продавцу и (или) третьему лицу в пользу продавца за ввозимые товары) и дополненная в соответствии со ст. 19.1 Закона «О таможенном тарифе».

Как показывает опыт, этот метод оценки используется в 90% импортных сделок. Однако в некоторых случаях его применение не допускается: 1) если не существует ограничений в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами (за исключением отдельных случаев); 2) если продажа товаров или их цена не зависит от соблюдения условий или обязательств, влияние которых на стоимость товаров не может быть количественно определено; 3) если любая часть дохода, полученного в результате последующих продажи товаров, распоряжения товарами иным способом или их использования, не будет причитаться прямо или косвенно продавцу; 4) если покупатель и продавец не являются взаимосвязанными лицами (за исключением случаев, когда декларант докажет отсутствие влияния взаимосвязи на стоимость

сделки или докажет, что такая стоимость близка к имевшей место в тот же или соответствующий ему период времени).

Под взаимозависимыми лицами понимаются лица, удовлетворяющие хотя бы одному из следующих условий: 1) если каждое из этих лиц является сотрудником или руководителем организации, созданной с участием другого лица; 2) если они являются деловыми партнерами, т. е. связаны договорными отношениями, действуют в целях извлечения прибыли и совместно несут расходы и убытки, связанные с осуществлением совместной деятельности; 3) если они являются работодателем и работником; 4) если какое-либо лицо прямо или косвенно владеет 5 процентами и более вынужденных в обращение голосующих акций обоих лиц, контролирует 5 процентов и более выпущенных в обращение голосующих акций обоих лиц или является номинальным держателем 5 процентов и более выпущенных в обращение голосующих акций обоих лиц; 5) если одно из них прямо или косвенно контролирует другое; 6) если оба они прямо или косвенно контролируются третьим лицом; 7) если вместе они прямо или косвенно контролируют третье лицо; 8) если лица состоят в брачных отношениях, отношениях родства или свойства, усыновителя или усыновленного, а также попечителя и опекаемого.

При невозможности использовать первый метод декларант должен избрать второй или третий метод путем последовательных проб.

Метод оценки таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами. Суть данного метода заключается в том, что таможенная стоимость ввозимых (оцениваемых) товаров определяется путем использования соответствующих данных из сделки с идентичными им товарами, таможенная стоимость которых была определена декларантом по первому методу и принята таможенным органом. Под идентичными понимаются товары, одинаковые во всех отношениях, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации. Незначительные расхождения во внешнем виде не являются основанием для отказа в рассмотрении таких товаров, как идентичных, если в остальном товары соответствуют указанным требованиям. Товары не считаются идентичными, если они произведены не в той же стране, что и оцениваемые товары, или если в отношении этих товаров проектирование, опытно-конструкторская разработка, художественное оформление, дизайн, эскизы, чертежи и иные аналогичные работы были произведены (выполнены) в Российской Федерации. В случае если при применении этого метода выявлено более одной цены сделки по идентичным товарам, то для определения таможенной стоимости применяется самая низкая из них.

Метод оценки таможенной стоимости по цене сделки с однородными товарами. При использовании этого метода оценки в качестве основы для определения таможенной стоимости принимается цена сделки по товарам, однородным с ввозимыми, проданными на экспорт

в Российскую Федерацию и вывезенными в Российскую Федерацию в тот же или соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары. Однородные товары — товары, не являющиеся идентичными, но имеющие схожие характеристики и составляющие из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми. При определении, являются ли товары однородными, учитываются такие характеристики, как качество, репутация и наличие товарного знака. Товары не считаются однородными, если они не произведены в той же стране, что и оцениваемые товары, или если в отношении этих товаров проектирование, опытно-конструкторская разработка, художественное оформление, дизайн, эскизы, чертежи и иные аналогичные работы были произведены (выполнены) в Российской Федерации.

Метод оценки таможенной стоимости на основе вычитания стоимости. Таможенная оценка по этому методу базируется на цене единицы товара, по которой оцениваемые товары (идентичные или однородные) продаются наибольшей партией на территории РФ не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом лицом. Исчисление таможенной стоимости осуществляется следующим образом. Из цены единицы товара вычитаются удельные суммы:

- вознаграждений посреднику, обычно выплачиваемых или подлежащих выплате, либо надбавок к цене, обычно производимых для получения прибыли и покрытия коммерческих и управленческих расходов в связи с продажей в Российской Федерации товаров того же класса или вида, в том числе ввезенных из других стран;

- обычных расходов на осуществленные на таможенной территории РФ перевозку (транспортировку), страхование, а также связанных с такими операциями расходов в Российской Федерации;

- таможенных пошлин, налогов, сборов, а также установленных в соответствии с законодательством РФ налогов, подлежащих уплате в связи с ввозом товаров на таможенную территорию РФ или с их продажей на этой территории, включая налоги и сборы субъектов РФ и местные налоги и сборы.

Метод оценки таможенной стоимости на основе сложения стоимости. В данном случае за основу таможенной стоимости принимается цена товара, рассчитанная путем сложения: 1) расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством ввозимых товаров; 2) суммы прибыли и коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза в Российскую Федерацию; 3) расходов по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную террито-

рию РФ; 4) расходов по погрузке, выгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию РФ; 5) расходов на страхование в связи с международной перевозкой товаров.

Резервный метод оценки таможенной стоимости. В случае, если таможенная стоимость товара не может быть определена декларантом в результате последовательного применения предыдущих методов, таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется путем использования способов, совместимых с принципами и общими положениями таможенного законодательства на основе данных, имеющихся в Российской Федерации. Методы определения таможенной стоимости товаров, используемые в соответствии с настоящей статьей, являются теми же, что и методы, рассмотренные выше. В случае резервного метода оценки таможенной стоимости допускается гибкость при применении этих методов. Однако в качестве основы для определения таможенной стоимости товаров по данному методу не могут быть использованы: 1) цена на товары на внутреннем рынке страны экспорта (страны вывоза); 2) цена товара, поставляемого из страны его вывоза в третьи страны; 3) цена на внутреннем рынке РФ на товары, произведенные в России; 4) иные расходы, нежели расчетная стоимость, которая была определена для идентичных или однородных товаров по методу сложения; 5) цена, которая предусматривает принятие для таможенных целей наивысшей из двух альтернативных стоимостей; 6) произвольные или фиктивные стоимости; 7) минимальные таможенные стоимости.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: таможенная пошлина; протекционизм; свободная торговля; таможенный тариф; функции таможенных пошлин; классификация таможенных пошлин; одноколонный и многоколонный таможенный тариф; специфика таможенного тарифа как косвенного налога; таможенная политика РФ; цели таможенного тарифа в РФ; льготы по таможенным пошлинам; методы определения таможенной стоимости в России.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Чем различаются протекционизм и свободная торговля как виды таможенной политики?
2. Приведите аргументы в пользу протекционизма.
3. Как импортные пошлины влияют на развитие экономики и уровень благосостояния?
4. Почему государства устанавливают импортные пошлины на сырье более низкими, чем на готовую продукцию?

5. Какие функции выполняют таможенные пошлины?
6. Назовите признаки, по которым классифицируются таможенные пошлины.
7. В чем заключается смысл многоколонного таможенного тарифа?
8. Каковы цели таможенного тарифа в Российской Федерации?
9. Какие товары в соответствии с российским законодательством полностью освобождены от таможенных пошлин?
10. Каковы основные полномочия таможенных органов?
11. В каких целях определяется таможенная стоимость товара?
12. Как определяется таможенная стоимость товаров по каждому из шести методов оценки?

Глава 6

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности финансов хозяйствующих субъектов;
- об отличительных особенностях финансов коммерческой и некоммерческой организаций;
- об основных принципах организации финансов производственных предприятий и финансово-кредитных организаций.

6.1. Сущность, функции и принципы организации финансов хозяйствующих субъектов

Финансы хозяйствующих субъектов, к которым относятся коммерческие и некоммерческие организации, представляют собой выражаемые в денежном измерении экономические отношения, возникающие в процессе учреждения этих организаций, в ходе производства и реализации продукции, оказания работ и услуг, формирования оборотных и внеоборотных активов, привлечения различных источников финансирования, распределения и использования привлеченных средств. Таким образом, финансы хозяйствующих субъектов как часть общей финансовой системы охватывают процессы создания, распределения и использования валового внутреннего продукта в стоимостном измерении.

В соответствии с действующим законодательством предприятие, организация, учреждение представляют собой единый имущественный комплекс, который в ходе хозяйственной деятельности может входить в хозяйственные взаимоотношения, быть объектом залога, аренды и других сделок, связанных с отчуждением, установлением, изменением и прекращением вещных прав. Это находит адекватное отражение в денежном обороте предприятия, учреждения, организации.

В процессе управления предприятием, организацией, учреждением и соответственно их финансовой деятельностью важную роль играет устанавливаемый Гражданским кодексом РФ их статус юридического лица, т. е. лица, которое имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. В соответствии с действующим законодательством юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету и вести предусмотренную законодательством финансовую отчетность, отражающую хозяйственную деятельность. Извлечение прибыли как основная цель деятельности является отличительной чертой коммерческой организации; некоммерче-

ская организация (учреждение) такую цель в качестве основной не преследует и полученную прибыль между учредителями и участниками не распределяет.

Коммерческие организации (предприятия) в настоящее время создаются в одной из следующих организационно-правовых форм: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные предприятия. Некоммерческие организации создаются в таких организационно-правовых формах: общественные и религиозные организации (объединения); учреждения, финансируемые собственником; благотворительные и иные фонды; ассоциации и союзы; другие формы (организационно-правовые формы некоммерческих организаций более гибкие и менее жестко определены законом).

Первоначальное формирование финансовых средств, необходимых для осуществления деятельности, определяемой уставом, происходит в момент учреждения организации, когда образуется *уставный капитал* (для коммерческих организаций) или *уставный фонд* (для некоммерческих организаций). Источниками их формирования в зависимости от выбранной организационно-правовой формы хозяйствования выступают средства акционеров, членов товариществ и кооперативов, бюджетные средства, первоначальные взносы и пожертвования физических и юридических лиц. Дополнительные источники поступлений финансовых ресурсов и направления их использования определяются целевой и функциональной (уставной) деятельностью организации.

Вся совокупность финансовых отношений хозяйствующих субъектов может быть систематизирована по следующим направлениям:

- финансовые отношения, связанные с формированием уставного капитала или уставного фонда хозяйствующего субъекта; уставный капитал (фонд) является основным источником формирования первоначальных активов, необходимых для осуществления уставной деятельности на начальном этапе;
- финансовые отношения, связанные с производством и реализацией продукции и оказанием услуг;
- финансовые отношения, связанные с эмиссией и размещением долговых и долевых ценных бумаг, долевым участием в создании совместных предприятий;
- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и его обособленными подразделениями (филиалами и представительствами), вышестоящей организацией (министерством или управляющей компанией), союзами и ассоциациями, членами которых они являются;
- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и финансовыми органами государства по уплате налогов и сборов и других платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и финансово-кредитными учреждениями в процессе осуществления

финансовых расчетов и хранения денег, получения и погашения кредитов, уплаты процентов, использования банковских услуг для ускорения финансовых расчетов;

- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и страховыми компаниями, возникающие при страховании имущества, коммерческих контрактов и коммерческих рисков, работников предприятия и др.;

- финансовые отношения между хозяйствующим субъектом, его собственниками, работниками и инвесторами, возникающие при распределении и использовании доходов, оплате труда, выплате дивидендов по акциям и процентов по облигациям.

Очевидно, что финансовые отношения, являясь частью денежных отношений, возникают в основном при реальном движении денежных средств в результате деятельности хозяйствующего субъекта. Размер получаемых доходов определяет возможности его дальнейшего развития. От эффективности организации своей деятельности, координации доходов и расходов, рационального использования материальных, финансовых и кадровых ресурсов зависит финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта. Положительный финансовый результат хозяйственной деятельности, выраженный в росте активов предприятия, его денежных доходов и чистой прибыли, свидетельствует об эффективности применяемых методов и форм управления материальными и финансовыми ресурсами; напротив, отрицательный результат свидетельствует о недостатках в управлении ресурсами, что может привести к банкротству хозяйствующего субъекта.

6.2. Особенности финансов коммерческих организаций в производственной сфере

Основным источником поступления финансовых ресурсов в коммерческой организации в производственной сфере (далее — предприятие) после формирования ее уставного капитала выступает выручка от реализации, полученная от продажи произведенной продукции или оказанных производственных работ и услуг. Выручка от реализации в процессе ее распределения принимает форму денежных расходов и накоплений. К денежным расходам относятся произведенные денежные или финансовые расчеты с работниками предприятия, поставщиками, финансово-кредитными учреждениями, расчеты по уплате налогов в федеральный и местные бюджеты и внебюджетные фонды. Накопления финансовых средств предприятий производится главным образом за счет нераспределенной части чистой прибыли от всех видов деятельности. Дополнительным собственным источником накопления финансовых средств является выручка от реализации излишних (не применяемых в производственном процессе) активов и поступления привлеченных средств за счет увеличения уставного капитала. Дополнитель-

ными источниками финансирования могут быть заемные средства, предоставляемые лендерами, финансово-кредитными и страховыми организациями в виде краткосрочных и долгосрочных банковских кредитов и облигационных займов.

Принципы управления финансами предприятия. Финансовые отношения предприятий строятся на ряде принципов, предопределяющих их свободу распоряжения финансовыми и материальными ресурсами и связанных с основами хозяйственной деятельности. Приведем краткую их характеристику.

Принцип хозяйственной самостоятельности. Этот принцип не может быть реализован без самостоятельности в области финансов. Его реализация обеспечивается тем, что хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности самостоятельно определяют свои расходы, источники финансирования, направления вложений денежных средств с целью получения прибыли. Развитие рыночных отношений существенно расширило самостоятельность хозяйствующих субъектов, появились новые возможности в инвестировании денежных средств. Предприятия с целью получения дополнительной прибыли могут осуществлять финансовые инвестиции краткосрочного и долгосрочного характера в форме приобретения ценных бумаг других коммерческих организаций, государства, участия в формировании уставного капитала другого хозяйствующего субъекта, хранения денежных средств на депозитных счетах коммерческих банков. Однако сказать о полной финансовой самостоятельности хозяйствующих субъектов в процессе формирования финансовых ресурсов и использования принадлежащих им денежных средств нельзя. Государство осуществляет регламентацию ряда сторон их деятельности; в частности, оно определяет минимальные размеры уставного капитала для различных организационно-правовых форм собственности, проводит лицензирование отдельных видов деятельности, определяет требования по охране труда, обязательному социальному и медицинскому страхованию работников предприятия и минимальным размерам заработной платы. Предприятия всех форм собственности в соответствии с законодательством уплачивают необходимые налоги в соответствии с установленными ставками, участвуют в формировании внебюджетных фондов. Начисление амортизации также происходит по нормам, установленным законодательно.

Принцип самофинансирования. Реализация этого принципа — одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающее конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости за счет банковских и коммерческих кредитов.

Принцип материальной заинтересованности. Объективная его необходимость диктуется основной целью предпринимательской деятельно-

сти — получение прибыли с целью повышения благосостояния собственников предприятия и его работников. Реализация этого принципа может быть обеспечена ростом доходности акций и вложенных паев, достойной оплатой труда, оптимальной налоговой политикой государства, соблюдением экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на потребление и накопление.

Принцип материальной ответственности. Означает существование определенной системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В целом для любого хозяйствующего субъекта этот принцип реализуется через пени, неустойки, штрафы, взимаемые при нарушении договорных обязательств, налоговые выплаты, а также в случае крайне неэффективной деятельности путем применения судебной процедуры банкротства.

Принцип обеспечения финансовых резервов. Необходимость формирования финансовых резервов обусловлена самой сутью предпринимательской деятельности, которая, как известно, всегда сопряжена с риском. В условиях рыночных отношений последствия предпринимательского риска ложатся непосредственно на предприятие (точнее его собственников), которое добровольно и самостоятельно на свой страх и риск реализует разработанную им программу производственной деятельности. В экономической борьбе за потребителя предприятие вынуждено продавать свою продукцию в кредит с риском невозврата денег в срок. При наличии временно свободных денежных средств предприятие вправе размещать их в виде депозитных вкладов или ценных бумаг с риском их возможной потери. Наконец, могут иметь место прямые экономические просчеты в разработке маркетинговой политики, приводящие к значительному недополучению планируемых доходов. Законодательно необходимость резервирования финансовых средств реализуется в открытых и закрытых акционерных обществах — резервный капитал не может быть менее 5% величины оплаченного уставного капитала. Финансовые резервы могут образовывать и хозяйствующие субъекты других организационно-правовых форм собственности.

Ресурсная база. Для осуществления хозяйственной деятельности организации и предприятия должны располагать производственными ресурсами, т. е. совокупностью внеоборотных (основных) и оборотных средств, на формирование которых направляются финансовые ресурсы, вложенные собственниками и (или) полученные предприятием от его производственной деятельности. Такое деление производственных ресурсов связано с характером их кругооборота и формой участия в создании готовой продукции. Внеоборотные средства, инвестируемые в основные производственные активы предприятия, участвуют в процессе производства в течение длительного времени и постепенно, частями по мере амортизации переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции. Кругооборот средств, вложенных во внеоборотные активы, включает: а) инвестирование финансовых средств в основные и немате-

риальные активы; б) начисление амортизации; в) накопление средств для полного восстановления активов; г) замену путем финансирования инвестиций в материальные и нематериальные активы.

Процесс простого и расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов осуществляется с помощью долгосрочных инвестиций. При этом простое воспроизводство означает строительство и приобретение основных средств и нематериальных активов в размерах, необходимых для замены списываемых активов; расширенное воспроизводство предполагает обновление материально-технической базы и нематериальных активов в размерах, превышающих количество списываемых активов. Финансовыми источниками долгосрочных капитальных вложений являются: 1) прибыль предприятия; 2) дополнительные вклады собственников предприятия; 3) долгосрочные банковские кредиты и облигационные займы.

Оборотные средства — это финансовые ресурсы, вложенные в активы, полностью потребляемые в течение года и обеспечивающие непрерывность процесса производства и реализации продукции. С позиции предметно-вещного состава они представляют собой производственные запасы, средства в расчетах, денежные средства и их эквиваленты. В ходе производственных процессов оборотные активы полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе производственного цикла. Финансовыми источниками формирования оборотных средств хозяйствующего субъекта являются: 1) средства собственников предприятия; 2) кредиторская задолженность; 3) краткосрочные кредиты и займы.

Формирование внеоборотных и оборотных активов является объективной предпосылкой для осуществления предпринимательской деятельности. Результаты этой деятельности проявляются в форме готовой продукции, выполненных работ и оказанных производственных услуг. В сфере обращения — это товар, стоимость которого выявляется при продаже. В стоимости товара отражаются стоимость прошлого (овеществленного) труда и стоимость живого труда, или вновь созданная стоимость. Вновь созданная стоимость включает заработную плату занятых в производстве продукции работников и чистый доход, который принимает форму прибыли. Обязательное условие для получения прибыли — превышение выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) над затратами на производство и реализацию продукции (выполнение работ, оказание услуг). Прибыль является источником финансирования разных по экономическому содержанию потребностей. При ее распределении пересекаются интересы как общества в целом в лице государства, так и предпринимательские интересы хозяйствующих субъектов и их собственников, интересы работников предприятия.

На организацию финансовой работы предприятий существенно влияют их отраслевая принадлежность, технико-экономические осо-

бенности отраслей народного хозяйства. Отраслевая специфика влияет на состав и структуру материально-технической базы, длительность производственного цикла, особенности кругооборота средств, источники финансирования простого и расширенного воспроизводства, состав и структуру финансовых ресурсов, формирование финансовых резервов и других аналогичных фондов.

Одним из важнейших элементов финансового планирования является совершенствование управления: а) прибылью и б) денежными средствами. Это достаточно динамичные процессы, зависящие от зрелости предприятия. Как правило, растущее предприятие проходит несколько фаз развития в управлении денежными средствами по мере возрастания ее производственных финансовых средств. Организационную зрелость предприятия можно классифицировать на основании подходов, разработанных Университетом Карнеги-Меллона (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Особенности бизнеса на различных этапах его развития

Уровень, характеристика	Особенность
Уровень 1	
Бизнес	Слабоструктурированный, инновационный
Управление	Носит авторитарный характер
Коммерческий успех	Определяется деловыми качествами лидера или небольшой группы единомышленников
Информационные связи	Концентрируются на руководстве и носят спонтанный характер
Планирование	Неэффективно, планы очень быстро устаревают
Устойчивость	Нестабильность и кризисные ситуации оказывают разрушительное воздействие
Приоритет	Выжить, удержаться, не допустить краха
Уровень 2	
Бизнес	Бизнес-процессы повторяемы и управляемы, компания начинает искать пути снижения издержек
Управление	Носит авторитарный характер
Коммерческий успех	Сильно зависит от ведущих специалистов, уход которых может сильно ослабить компанию
Информационные связи	Неформализованы, не обеспечивают необходимого уровня интеграции
Планирование	Оперативное, постепенная структуризация системы контроля
Устойчивость	Некоторый запас прочности; начинают формироваться традиции и корпоративная культура ведения бизнеса
Приоритет	Формирование оперативных планов
Уровень 3	
Бизнес	Формализованные бизнес-процессы в управлении и производстве; процессы документированы, стандартизованы, объединены в общий информационный поток

Продолжение табл. 6.1

Уровень, характеристика	Особенность
Управление	Общий информационный поток находится под контролем менеджеров; текущее управление не носит «пожарного» характера и предсказуемо для руководителей
Коммерческий успех	Требования к профессиональным качествам сотрудников повышаются и определяются их четко очерченными функциями; уход специалистов не способен пошатнуть позиции компании
Информационные связи	Организуется общий информационный поток; становится возможным оперативно получать информацию о качестве используемых ресурсов и анализировать ситуацию по всем аспектам управления
Планирование	Доминанта оперативного планирования; постановка долгосрочных целей фактически не производится; планирование базируется в основном на показателях предыдущего периода; преобладает аналитический аспект
Устойчивость	Дополнительную организационную устойчивость обеспечивает развитие управления корпоративными знаниями
Приоритет	Формализация процессов управления
Уровень 4	
Бизнес	Аналогично уровню 3
Управление	Аналогично уровню 3
Коммерческий успех	Аналогично уровню 3; контрагенты, поставляющие необходимую продукцию, комплектующие и услуги, в состоянии обеспечить требуемый уровень качества; обязательно наличие своих, постоянных и надежных клиентов (это основа для долгосрочного прогнозирования)
Информационные связи	Аналогично уровню 3
Планирование	Плановые решения принимаются не интуитивно, а на основании явных знаний бизнеса компании; стратегические планы получают количественную оценку, стратегические и оперативные планы взаимосвязаны
Устойчивость	Укрепляется благодаря повышению рыночной привлекательности и занятию определенной ниши и доли рынка
Приоритет	Качество выпускаемой продукции и услуг; формирование внутренних стандартов компании для контроля количественного изменения качества не столько самой продукции, сколько всех процессов от производства до сбыта
Уровень 5 (высший)	
Бизнес	Все процессы тщательно контролируются как на уровне соответствия заданным параметрам организации производства, так и на уровне качества

Окончание табл. 6.1

Уровень, характеристика	Особенность
Управление	Характеризуется как управление, присущее компании-лидеру, способному на основе количественных критериев управлять качеством по всей цепочке, включая поставку, производство, сбыт, дальнейшее обслуживание, и с учетом этого оптимизировать все свои процессы
Коммерческий успех	Наименьшая зависимость от конкретной личности, успех определяется четко организованной и спланированной работой людей
Информационные связи	Отработаны и оптимизированы
Планирование	Формализация бизнес-процессов и рыночных перспектив позволяет не только просчитывать стратегические планы, но и оптимизировать пути их достижения
Устойчивость	Максимальна
Приоритет	Достижение и сохранение технологического, организационного и финансового преимущества

Таким образом, на финансовую состоятельность хозяйствующего субъекта оказывают влияние факторы, связанные с его производственной деятельностью и носящие субъективный характер, а также объективные факторы, не зависящие от его деятельности. К субъективным факторам можно отнести: организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью, качество маркетинговой работы, конкурентоспособность выпускаемой продукции, размеры предприятия, уровень производительности труда, затраты на производство и реализацию продукции, уровень отпускных цен на готовую продукцию. Объективные факторы включают: уровень рыночных цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений (в случае их регулирования в рамках налогового законодательства), конъюнктура рынка, развитие финансово-кредитной системы, налоговая и таможенная политика государства и др.

Основной задачей управления финансами любой коммерческой организации независимо от ее организационно-правовой формы или сферы деятельности является увеличение ее рыночной стоимости, предопределяющей сумму денежных средств, которую может получить собственник организации при продаже своего пакета акций или доли участия, и соответственно доходность (рентабельность) инвестиций с позиции собственника. Рыночная стоимость, или стоимость бизнеса организации, зависит от многих финансово-экономических факторов, важнейшими из которых являются стоимость чистых активов (фактическая оценка величины капитала собственников), доходность (рентабельность) деятельности, уровень предпринимательских рисков и др.

Современное состояние российской экономики, выражающееся в экономической нестабильности, инфляции, монопольном положении ряда товаропроизводителей, приводит к тому, что рост прибыли произ-

ходит в основном за счет роста цен на товары, т. е. за счет инфляционного наполнения прибыли. Чрезмерно жесткая фискальная политика государства приводит к искажениям взаимосвязи между объемом производства и величиной прибыли. Не действуют в полной мере присущие прибыли регулирующие функции привлечения и распределения инвестиционного капитала, что является следствием расстройств экономики, неполноценности действующего механизма хозяйствования. Максимальное получение прибыли за счет интенсивных факторов, финансовое оздоровление экономики, создание эффективной налоговой системы будут способствовать оздоровлению экономики, дальнейшему развитию предпринимательства и рыночных отношений.

6.3. Особенности коммерческих организаций финансовой сферы

Коммерческие организации в финансовой сфере подразделяются на предприятия, осуществляющие: а) финансово-кредитную и б) страховую деятельность.

Финансово-кредитные организации. Финансово-кредитная организация (ФКО) — это юридическое лицо (коммерческая организация), основная цель деятельности которого состоит в извлечении прибыли от посреднических операций на денежном (финансовом) рынке. Как субъект хозяйствования ФКО может образовываться на основе любой формы собственности и действует на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка РФ (Банка России). Деятельность финансово-кредитных организаций в России регламентируется Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности». Финансово-кредитным организациям законодательно запрещено заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью.

Различают два основных вида финансово-кредитных организаций: банк и небанковская кредитная организация. Банк — это кредитное предприятие, которое имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: а) привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; б) размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; в) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Небанковская кредитная организация (НБКО) — это предприятие, имеющее право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», допустимое сочетание которых определяется Банком России. НБКО не вправе привлекать денежные средства юридических и физических лиц во вклады в целях размещения их от своего имени и за свой счет. НБКО могут выполнять операции как в рублях, так и в иностран-

ной валюте. Существуют расчетные НБКО и организации инкассации, деятельность которых регламентируется соответствующими типовыми положениями. Расчетные НБКО вправе осуществлять следующие банковские операции: а) открытие и ведение банковских счетов юридических лиц; б) расчеты по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам; в) обслуживание юридических лиц на рынке межбанковских кредитов (МБК), валютном рынке, рынке драгоценных металлов; г) производство расчетов по пластиковым картам, инкассацию денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов; д) кассовое обслуживание юридических лиц; е) операции по купле-продаже инвалюты в безналичной форме и другие сделки, предусмотренные их уставами. Организации инкассации производят инкассирование денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов.

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» Банк России и финансово-кредитные организации гарантируют сохранение тайны об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов (кроме случаев, предусмотренных законодательством, когда информация при наличии согласия прокурора может предоставляться органам предварительного следствия по делам, находящимся в производстве). За разглашение информации о производимых финансовых операциях и состоянии счетов юридических и физических лиц Банк России и финансово-кредитные организации несут персональную ответственность, предусматривающую возмещение материального ущерба в порядке, установленном федеральным законом.

Основным элементом финансово-кредитной системы любого государства является *банковская система*, которая аккумулирует временно свободные денежные средства домохозяйств, предприятий, организаций и государства и посредством осуществления кредитных операций перераспределяет их в те сферы деятельности, где они необходимы. Таким образом, банки являются финансовыми посредниками между первичными инвесторами (владельцами временно свободных средств) и заемщиками.

С позиции движения финансовых потоков деятельность банка необходимо разделить на две части:

- пассивные операции — операции по привлечению финансовых средств за счет приема вкладов (депозитов), выпуска собственных долговых обязательств, получения кредитов у других банков. Перед владельцами привлеченных средств у коммерческого банка (КБ) возникают обязательства. К пассивным операциям банков относится также формирование собственных средств за счет увеличения уставного капитала, образования резервного и специальных фондов;

- активные операции — операции по размещению средств, за счет выдачи ссуд (кредитов), покупки ценных бумаг, валюты, драгоценных металлов и т. д.

Следует заметить, что в банковских нормативных документах чаще употребляются термины «требования и обязательства» нежели термины «активы и пассивы», а потому важно четко установить и запомнить соотношение между этими понятиями, отражающими различные стороны финансовой банковской деятельности. Следующим важным понятием, отражающим специфику финансов кредитной организации, является понятие ликвидности. Ликвидность банка — это его способность своевременно погашать свои обязательства. Она достигается путем применения различных методов управления пассивами и активами, соблюдения «золотого банковского правила», согласно которому требования (активы) и обязательства (пассивы) должны соответствовать друг другу по суммам и срокам.

Как и во всех видах коммерческой деятельности, прибыль банка рассчитывается как разность между его доходами и расходами. Банк привлекает средства вкладчиков, кредиторов и выплачивает им процентный доход. Размещая эти средства, он сам получает проценты или другие формы дохода; кроме того, банк размещает не только привлеченные, но и собственные средства, которые являются для него бесплатным кредитным ресурсом. Величина прибыли зависит главным образом от *маржи* — разницы между процентными ставками привлечения и размещения.

С учетом того, что банк оказывает и другие услуги своим клиентам по ведению их счетов, организации расчетов с их деловыми партнерами (учет векселей, факторинг), проведению консультаций по финансовым вопросам, доходы и расходы банка выглядят следующим образом. Доходы банка складываются из *процентных доходов*, полученных по выданным ссудам, государственным и корпоративным долговым ценным бумагам, и *непроцентных доходов* (комиссионное вознаграждение, плата за расчетно-кассовое обслуживание, инкассацию, оплата консультаций и других услуг). Расходы банка состоят из *процентных выплат* (процентов, выплаченных вкладчикам и кредиторам) и *непроцентных затрат*, связанных с функционированием банка (содержание и эксплуатация помещений и оборудования, заработная плата персонала и т. п.).

Как уже отмечалось выше, главные вопросы саморегулирования финансовых ресурсов сводятся к управлению активами и пассивами банка, при этом не только посредством сочетания активных и пассивных оборотов, но и установления правильного соотношения между видами вкладов и видами размещения средств для получения большего дохода. Все активы и обязательства банка рассматриваются как составные части его портфеля. Портфель — это список заключенных, действующих контрактов по привлечению и размещению финансовых ресурсов. Система портфелей — это совокупность портфелей активов, пассивов и собственного капитала банка, портфелей филиалов и клиентов банка. Управление активами и пассивами предполагает анализ состава

банковского портфеля, его объема и доходности. В условиях конкуренции банку необходимо иметь прогнозы и оценки движения денежных средств, которые определяли бы его кредитную политику.

Управление финансами банка в значительной степени фокусируется на управлении банковскими рисками. Эффективным способом преодоления или минимизации рисков является их регулирование, при этом, как видно из табл. 6.2, каждый компонент финансового риска требует своей идентификации и конкретного инструментария его регулирования.

Таблица 6.2

Виды финансовых рисков в банковской сфере и способы их регулирования

Основной тип финансовых рисков банка	Компонент рисков, подлежащих регулированию	Инструментарий регулирования параметров рисков
Риск снижения достаточности капитала	Достаточность капитала — необходимый уровень капитала для решения стратегических задач и выполнения требований контролирующих органов	Планирование и исполнение бюджета доходов и расходов, расчет минимально допустимой маржи по сделкам
Кредитный риск	Качество активов — минимизация убытков, возникающих в результате кредитной или инвестиционной деятельности	Установление инструментальных лимитов на заемщиков
Риск несбалансированной ликвидности	Ликвидность (мгновенная и перспективная) — отсутствие доступности или наличия недорогих финансовых средств (возможности привлечения дополнительных пассивов или реализации без потерь активов)	Ведение текущих позиций по счетам и перспективных платежных календарей Установление лимитов на трансформацию краткосрочных ресурсов в долгосрочные активы
Риски процентный, ценовой, валютный	Чувствительность активов и пассивов банка к изменению процентной ставки, валютных курсов, рыночной стоимости ценных бумаг и других финансовых инструментов	Установление специально рассчитываемых инструментальных лимитов для удержания кредита в границах общей политики банка
Технологический (операционный) риск	Совершение несанкционированных операций	Управление данной категорией рисков требует четкой регламентации деятельности структурных подразделений и круга полномочий менеджмента банка

Степень риска при формировании портфелей или заключении конкретных сделок — это первопричина; что касается обобщающих показателей (критериев деятельности банка), то таковыми являются рентабельность и ликвидность, поскольку рискованные потери снижают оба эти показателя.

Получение максимальной или, по крайней мере, удовлетворительной прибыли при сохранении приемлемого для банковских акционеров

уровня риска в России достигается с трудом, о чем однозначно свидетельствует значительное число банковских банкротств, имевших место в конце 90-х гг. Последовательное достижение финансовой устойчивости банка предполагает, что он должен находиться в постоянном поиске новых возможностей дальнейшего роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля.

Управление финансами банка осложняется разнообразием и динамикой той «операционной среды», в которой он функционирует. Устойчивость банка определяется экзогенными (внешними) и эндогенными (внутренними) факторами. В массовом банкротстве банков решающая роль принадлежит к экзогенным факторам. Это — политическая ситуация в стране и регионах, общеэкономическая ситуация, состояние финансового рынка, надежность банков-партнеров, надежность клиентов банка и др. Если внешние факторы в целом благоприятны, то положение банка определяется внутренними (эндогенными) факторами, в частности правильностью выбранной стратегии банка, обеспеченностью собственным капиталом, уровнем квалификации кадров, качеством менеджмента, внутренней стратегией и политикой и др. Недостаточный уровень рентабельности дохода на единицу вложенного капитала часто является причиной финансовой неустойчивости банка.

Рентабельность и устойчивость банка существенно зависят от деятельности его филиалов. Опорой банковской системы является доверие клиентов; когда оно по какой-либо причине оказывается разрушенным, банк сталкивается с финансовыми затруднениями. Возможен подрыв репутации всего банковского комплекса из-за проблем, возникших в любом из филиалов. Обобщающие, агрегатные показатели — устойчивость, надежность, стабильность — в теории управления банковской деятельностью пока точного определения не имеют и несут лишь эмоциональный и в большей степени этический корпоративный смысл. Основной задачей управления финансами банка, как и любого предприятия, является максимизация его капитализированной стоимости, характеризующейся прибыльностью и степенью риска проводимых банковских операций. Решается эта задача путем комплексного управления активами и пассивами банка.

В связи с тем что деятельность финансово-кредитных организаций самым непосредственным образом влияет на функционирование денежного и фондового рынка любого государства, во всех развитых странах банковские системы являются объектом усиленного контроля и надзора на всех уровнях законодательной и исполнительной власти. Законодательная власть через систему законодательных документов: 1) определяет перечень финансовых операций, разрешенных и запрещенных банкам; 2) устанавливает состав и предельные значения финансовых нормативов, которые банки должны соблюдать в своей деятельности; 3) определяет и ограничивает полномочия Центрального банка РФ по регулированию и контролю деятельности финансово-кредитных организаций;

4) устанавливает систему налогообложения доходов банков, которая предопределяет структуру банковских портфелей. Основная цель принимаемых законов — обеспечить устойчивость банковской системы, защитить интересы вкладчиков, государства и предприятий от неумелого или преднамеренно преступного управления банками.

Центральный банк РФ, реализуя переданные ему полномочия государства по контролю и регулированию деятельности банков, еще более жестко предопределяет состав банковских портфелей путем выпуска директивно регулирующих актов и постановлений. В частности, он выдает лицензии на определенные типы операций или лишает их, определяет правила проведения ряда операций, устанавливает границы нормативов минимальных размеров уставного капитала, создания резервов, лимиты позиций и др. Государство, со своей стороны, через Министерство финансов РФ, используя Конституцию РФ и действующее законодательство, также осуществляет регулирование и контроль банковской деятельности. Главная цель государственного регулирования и надзора — обеспечение стабильности функционирования банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

Хорошо функционирующая банковская система является основой для успешной реализации государственной бюджетной и денежно-кредитной политики, создания благоприятного инвестиционного климата. Банкротство крупного или нескольких небольших банков может вызвать значительное снижение денежного предложения, привести к серьезному расстройству экономики и нарушению принятых обязательств правительства. Таким образом, основными задачами государственного регулирования и надзора является устранение возможности в стране общей финансовой нестабильности и поддержание доверия к существующей банковской системе.

Страховые организации. Страховая деятельность также является одним из важнейших элементов финансовой системы государства, непосредственно влияющих на инвестиционный климат и развитие предпринимательской деятельности. Она осуществляется на основе лицензий, выдаваемых Минфином РФ. Страхование создает систему защиты имущественных интересов граждан, предприятий и государства. Оно предоставляет гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случае непредвиденных природных (землетрясения, наводнения, оползни и др.) и техногенных (пожары, аварии, взрывы и др.) явлений. В условиях рыночного производства за счет страхования возмещается ущерб, возникающий при нарушении финансовых и кредитных обязательств, неплатежеспособности клиентов и действии других экономических факторов, ведущих к потере прибыли и доходов.

Формирование финансовых средств страховых организаций — «страховщиков» осуществляется за счет: 1) первоначального уставного капитала, который в соответствии с Законом РФ «О страховании» должен составлять от 350 тыс. до 950 тыс. руб.; 2) финансовых средств

(страховых взносов), вносимых физическими и юридическими лицами (страхователями), для возмещения ущерба, возникающего в случае наступления страхового случая. Данные финансовые ресурсы формируют страховые резервы, необходимые для выплат страховых премий, и средства для оплаты расходов деятельности страховщика.

С целью обеспечения надежности сохранения и получения дополнительных финансовых средств страховые резервы размещаются в различных финансово-кредитных организациях и вкладываются в различные финансовые продукты, такие, как государственные и муниципальные дисконтные и процентные долговые ценные бумаги; банковские вклады и депозиты; векселя, облигации и акции первоклассных банков и высоко рейтингуемых предприятий; в драгоценные металлы и высоколиквидную недвижимость.

Размещение финансовых средств производится на основе соблюдения следующих принципов: а) возвратности, т. е. надежности размещения средств под обязательные гарантии возврата инвестируемых средств в полном объеме; б) диверсификации, т. е. вложения средств в достаточно широкий круг финансовых продуктов для максимального уменьшения инвестиционного риска; в) прибыльности, т. е. получения регулярного и соответствующего инвестиционному риску дохода; г) ликвидности, т. е. возможности быстрой реализации (продажи) актива не ниже их номинальной стоимости.

Для обеспечения своей платежеспособности страховщики обязаны соблюдать нормативные, контролируемые государством соотношения между активами и принятыми ими страховыми обязательствами. Методика расчета этих соотношений и их нормативные размеры устанавливаются федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Важным фактором для обеспечения платежеспособности и устойчивости деятельности страховой организации является наличие у страховщика высококвалифицированных специалистов, обеспечивающих надежность расчетов страховых тарифов.

6.4. Особенности финансов некоммерческих организаций

Особенности организации финансов некоммерческих организаций (НКО) как самостоятельных хозяйствующих субъектов определяются целевой направленностью уставной деятельности, порядком и источниками ее финансирования. Основная деятельность подобных организаций осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и не направлена на извлечение прибыли, поэтому полученная прибыль не распределяется между учредителями или участниками организации, а направляется на финансирование уставной деятельности.

К НКО относятся: общественные и религиозные организации, некоммерческие партнерства, учреждения, автономные некоммерческие организации, социальные, благотворительные и другие фонды, ассоциации и союзы, а также организации в других формах, предусмотренных законодательством.

Взносы участников в НКО являются добровольными. Возможность ведения предпринимательской деятельности в НКО оговаривается в уставных документах и подчинена достижению целей их создания с учетом того, что основная цель таких объединений — удовлетворение материальных и нематериальных потребностей, ведение общественно полезной деятельности, защита общественных интересов. Некоммерческая организация может быть создана в результате ее учреждения, а также в результате реорганизации существующей НКО. Некоммерческая организация в соответствии с законодательством может иметь в собственности или оперативном управлении здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь, денежные средства в рублях и иностранной валюте, ценные бумаги и иное имущество, а также иметь земельные участки в собственности или бессрочном пользовании. Планирование финансовой деятельности осуществляется на основе составления исполнительской дирекцией НКО годовых или квартальных бюджетов доходов и расходов, которые утверждаются в соответствии с уставом общим собранием учредителей (участников), членов или высшим органом управления НКО.

Источниками формирования финансовых и материальных средств НКО могут быть: 1) регулярные и единовременные поступления от учредителей, участников, членов; 2) добровольные имущественные взносы и пожертвования; 3) выручка от реализации товаров, работ, услуг; 4) дивиденды, доходы, проценты, получаемые по ценным бумагам, вкладам, долевым участиям в коммерческих организациях; 5) доходы, получаемые от коммерческого использования собственности некоммерческой организации. Законодательно могут устанавливаться ограничения на источники доходов для отдельных НКО. Порядок и регулярность финансовых и иных поступлений от учредителей, участников, членов определяются учредительными документами.

Бюджет расходов составляется с учетом проведения необходимых мероприятий для осуществления уставной деятельности НКО, содержания аппарата исполнительской дирекции, административных и командировочных расходов, осуществления арендных и налоговых платежей. Некоммерческая организация не выплачивает вознаграждение членам высшего органа управления за выполнение возложенных на них функций, кроме компенсации расходов, непосредственно связанных с участием в работе высшего органа управления. Как и другие хозяйствующие субъекты, НКО ведет бухгалтерскую (финансовую) отчетность, производит налоговые платежи и другие отчисления, предусмотренные законодательством. По окончании финансового года исполнительная дирекция отчитывается перед общим собранием учредителей, участников, членов о проделанной за год работе и исполнении бюджета доходов и расходов.

Федеральные и местные законодательные органы, органы государственной власти и местного самоуправления в пределах своей компетенции могут оказывать некоммерческим организациям экономическую и финансовую поддержку в различных формах, в том числе: а) предоставлять льготы по уплате налогов, таможенных и других сборов и платежей НКО, созданным в благотворительных, образовательных, культурных и научных целях, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта; б) полностью или частично освобождать от платы за пользование государственным и муниципальным имуществом; в) размещать среди НКО на конкурсной основе государственные и муниципальные социальные заказы; г) предоставлять льготы по уплате налогов физическим и юридическим лицам, оказывающим НКО материальную и финансовую поддержку. Не предоставляются льготы по уплате налогов в индивидуальном порядке отдельным НКО, а также отдельным физическим и юридическим лицам, оказывающим этим организациям материальную или финансовую поддержку.

Размеры и структура дохода НКО, а также сведения о размерах и составе ее имущества, о расходах, численности и составе работников, об оплате их труда, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности НКО в отличие от коммерческих организаций не могут быть предметом коммерческой тайны.

Важным моментом в организации финансовой деятельности НКО являются также: 1) предоставление законодательно и собранием учредителей, участников, членов возможности ведения предпринимательской деятельности; 2) наличие субсидиарной материальной и финансовой ответственности учредителей, участников, членов за результаты ее хозяйственной деятельности; 3) необходимость и форма возврата учредителям в случае их выхода из НКО внесенных материальных и финансовых средств при ее создании. Решение этих вопросов, как это видно из табл. 6.3, в значительной степени зависит от организационно-правовой формы, целей деятельности и состава учредителей НКО.

Таблица 6.3

Особенности финансов различных видов некоммерческих организаций

Вид некоммерческой организации	Учредители, участники, члены	Ведение предпринимательской деятельности	Наличие субсидиарной ответственности	Возврат вклада
1. Общественные объединения:				
• общественная организация	Физические лица	Самостоятельно либо через учреждение коммерческих предприятий	Отсутствует	Нет
• общественное движение	Физические лица	Как правило, не ведется	Отсутствует	Нет

Окончание табл. 6.3

Вид некоммерческой организации	Учредители, участники, члены	Ведение предпринимательской деятельности	Наличие субсидиарной ответственности	Возврат вклада
• общественный фонд	Физические и юридические лица	Через учреждение коммерческих предприятий	Отсутствует	Нет
• общественное учреждение	Государственные органы, общественные объединения	Осуществляет	Несут	Да
2. Некоммерческое партнерство	Физические и юридические лица	Осуществляет	Отсутствует	Да
3. Автономная некоммерческая организация	Физические и юридические лица	Осуществляет	Отсутствует	Нет
4. Ассоциации и союзы	Юридические лица	Не ведется	Отсутствует	Нет

Свои особенности имеет управление финансами образовательных учреждений, деятельность которых установлена Законом РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании». Важные финансовые последствия имеет государственный или негосударственный статус образовательного учреждения, так как деятельность государственных образовательных учреждений финансируется прежде всего за счет государственных и местных бюджетов и им предоставляются значительные льготы по арендным и налоговым платежам.

Некоммерческая организация может создавать филиалы и открывать отдельные представительства. Филиал или представительство не являются юридическими лицами, наделяются имуществом и первоначальными финансовыми средствами создавшей их НКО и действуют на основании утвержденного ею положения. Филиал и представительство могут иметь отдельный баланс; кроме того, их имущество учитывается на балансе создавшей их НКО. Руководители филиала или представительства назначаются некоммерческой организацией и действуют на основании выданной ею доверенности. Филиал и представительство осуществляют деятельность от имени создавшей их НКО. Административную и финансовую ответственность за деятельность филиала или представительства несет создавшая их НКО.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: юридическое лицо, коммерческая и некоммерческая организация, принципы свобод-

ного предпринимательства, активные и пассивные операции, требования и обязательства, ликвидность банка, страховой случай и страховая премия.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Раскройте понятие «хозяйствующий субъект».
2. Приведите основные различия между организацией финансов коммерческой и некоммерческой организацией?
3. Каковы этапы развития и задачи финансового планирования коммерческой организации?
4. Назовите принципы, предопределяющие свободу распоряжения финансовыми ресурсами коммерческими предприятиями в области производственной деятельности.
5. Каковы основные виды финансовых организаций?
6. Дайте определения активных и пассивных операций, проводимых финансово-коммерческой организацией.
7. Раскройте виды финансовых рисков в банковской деятельности и способы их регулирования.
8. Каковы особенности организации финансов предприятий, работающих в области страхования?
9. Назовите задачи государственного регулирования в финансово-кредитной и страховой сферах деятельности.
10. Перечислите основные виды и особенности организации финансов некоммерческих организаций.

Раздел II

Государственные и муниципальные финансы

Глава 7

БЮДЖЕТ И БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о социально-экономической сущности бюджета;
- о моделях построения бюджетной системы в федеративных и унитарных государствах;
- о бюджетной системе Российской Федерации и принципах ее построения;
- о доходах и расходах бюджетов;
- о сбалансированности бюджетов и способах ее обеспечения.

7.1. Социально-экономическая сущность бюджета

Понимание сущности бюджета исторически строилось на характеристике государственных потребностей, их объективной обусловленности и организации их удовлетворения. Главная функция сектора государственного управления — перераспределение созданного в обществе продукта и предоставление благ особого рода — общественных благ. *Общественное благо* — это особая вещь или услуга, характеризующаяся следующими чертами: а) нерыночным характером ее предоставления (отсутствием возмездности при ее получении); б) совместным созданием и потреблением; в) неделимостью и неотчуждаемостью в потреблении; г) неконкурентностью и неисключаемостью. Общественное благо нельзя ничем заменить, оно неделимо и потребляется совместно всеми членами общества, а потребление его одним человеком не сокращает и не исключает потребления этого блага другим (национальная оборона, охрана правопорядка и т. п.).

Специфика этих благ, их публичный характер обусловили закрепление функции их создания за особым субъектом — общественно-правовыми союзами (государство, муниципальные образования и т. п.), наделение их особыми правами — правом (и обязанностью!) обеспечивать

согласованные коллективные действия по созданию общественных благ и формированию централизованного фонда денежных средств как источника финансирования этой деятельности. Часто добровольные коллективные действия невозможны (эффект «безбилетника»), и роль государства в этом случае состоит в обеспечении коллективного сотрудничества, что обосновывает императивный характер норм, лежащих в основе публичных финансов, а также наличие соответствующих институтов.

Непосредственное создание общественных благ не всегда осуществляется только государственными или муниципальными структурами. Государство может обеспечить лишь финансирование общественных благ, непосредственное же их создание может быть возложено на предприятия частного сектора — государственно-частное предпринимательство, что чрезвычайно актуально для современной экономики. В современных условиях публичная власть все чаще выступает лишь заказчиком услуг, финансирует и организует их создание. Это позволяет избежать чрезмерной нагрузки на общественный сектор, найти разумные варианты сотрудничества государства и бизнеса, максимального использования их потенциала.

Экономическим условием создания общественного блага является бюджет. В финансовой теории и практике существуют различные подходы к трактовке этого понятия, что обусловлено многогранностью его как явления. В приложении к публичным финансам под **бюджетом** (от англ. *budget* — сумка, кошелек) понимается прежде всего централизованный денежный фонд, формируемый на том или ином территориальном уровне для обеспечения функций и задач соответствующих органов власти (государственной, местной). С сущностной стороны бюджет отражает экономические (денежные) отношения между государством, юридическими и физическими лицами по поводу образования и использования централизованных фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения части стоимости общественного продукта. Бюджет является основой функционирования государства в целом и его административно-территориальных образований. Централизация денежных средств в бюджетах позволяет маневрировать финансовыми ресурсами и сосредотачивать их на решении важнейших задач экономического и социального характера, обеспечивает проведение государственной экономической и финансовой политики. Такое понимание бюджета в наибольшей степени раскрывает его социально-экономическую сущность и роль в жизни общества.

С развитием общества социально-экономическая роль бюджета существенно меняется. В условиях планово-директивной экономики бюджет государства был единственным источником финансового обеспечения всех сторон жизни общества. Рыночная экономика существенно изменила соотношение между централизованными, прежде всего бюджет-

ными, и децентрализованными денежными фондами в пользу последних. Бюджетные средства все в большей степени сосредотачиваются на решении глобальных общенациональных задач — структурной перестройке экономики, научно-техническом развитии, обеспечении конкурентоспособности отечественного производителя и т. п. Усиливается социальная направленность бюджета, ориентация его на осуществление программ, связанных с обеспечением защищенности населения от рыночных рисков, инфляционных и кризисных процессов. Все это осуществляется на фоне организационной и экономической поддержки предпринимательства, стимулирования его инициативы, социальной ответственности.

Для государства бюджет предстает не только как экономическое условие его существования. В утилитарном смысле бюджет определяется как *ропись государственных доходов и расходов*, приуроченная к определенному периоду времени. По справедливому утверждению известного финансиста дореволюционной России профессора Санкт-Петербургского Императорского университета В. А. Лебедева, «историческое развитие бюджета есть постепенный переход от простого счетоводства к составлению сначала в виде частных росписей, потом в виде более и более общих смет государственных доходов и расходов, пока, наконец, не является общая смета в виде бюджета в настоящем смысле» [Лебедев, с. 171].

Еще один авторитетный экономист дореволюционной России Л. В. Ходский отмечает: «Под государственным бюджетом... разумеют бюджетную роспись, т. е. роспись (со всеми приложениями) государственных расходов и предполагаемых для покрытия их доходов на определенный период времени, составленную (как проект) финансовым управлением, рассмотренную в законодательном учреждении и скрепленную (утвержденную) представителем верховной власти» [Ходский, 1908, т. 2, с. 286, 287]. Этот подход отражает в основных чертах современное содержание бюджета, характеризует его как многогранное явление, а именно: а) как инструмент, позволяющий учесть все расходы и доходы государства и установить правильное соотношение между ними; б) как план государственных расходов и предполагаемых для их покрытия доходов, составленный на определенный период времени, который формируется и исполняется в установленном порядке; в) как юридически оформленный документ, имеющий силу закона, из чего вытекает его публичный характер, предполагающий гласность в движении денежных средств, что, в свою очередь, создает необходимость и возможность контроля за движением бюджетных средств со стороны общества.

С позиции современной практики бюджетного планирования под бюджетом понимается *форма образования и расходования фонда денежных средств*, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления (см. ст. 6 Бюджет-

ного кодекса РФ). В этой трактовке бюджет рассматривается прежде всего со стороны источников его формирования и тех форм, в которых осуществляется движение (расходование) бюджетных средств. Это плановый документ, где в количественном выражении отражается процесс формирования доходов бюджетов и финансирования бюджетных обязательств, закрепленных за конкретным уровнем власти, определяются юридические права и обязанности участников бюджетного процесса.

Бюджет как главный финансовый план страны координирует и организует деятельность всех других звеньев системы, всех участников хозяйственных связей. Координация осуществляется через взаимосвязь показателей бюджета с показателями других финансовых планов, инвестиционных программ и т. п. В частности, в финансовых планах предприятий фиксируются размеры обязательных платежей в бюджет и возможные поступления из бюджета, все средства, выделяемые по смете госбюджетным органам, полностью проходят по расходной части соответствующего бюджета. Бюджет — это универсальный финансовый план, поскольку его показатели охватывают практически все сферы жизни общества (политику, экономику, социальную сферу).

Бюджет рассматривается и используется государством как важнейший *инструмент финансового регулирования*. Бюджетное регулирование — одна из важнейших экономических функций государства. Цель его — поддержание стабильности экономики, обеспечение ее сбалансированности, предотвращение кризисных ситуаций, проведение антикризисных мероприятий, обеспечение структурных сдвигов, решение глобальных задач функционирования и развития общества. С этой целью в составе бюджетов могут создаваться целевые и резервные фонды, предусматриваться ассигнования на предоставление бюджетных инвестиций, субсидий, кредитов, гарантий юридическим лицам, не являющимся государственными и муниципальными предприятиями. Регулирующее воздействие на бюджеты различных уровней власти и бизнес государства оказывает также через систему налогообложения, процентные ставки и т. п.

Бюджетное регулирование достаточно развито в различных экономических системах. Однако в условиях рыночной экономики степень государственного вмешательства в движение финансовых ресурсов субфедерального уровня и организаций существенно меньше, чем в экономике нерыночного типа и, как правило, осуществляется косвенными методами.

Таким образом, **бюджет** — это объективно обусловленное звено финансовой системы, особый сегмент экономических (прежде всего денежных) отношений, связанный с формированием, распределением и использованием централизованного фонда денежных средств, предназначенного для обеспечения функций государства и местного само-

управления; это юридически оформленный документ, имеющий силу закона; важнейший инструмент финансового регулирования.

7.2. Бюджетный строй

7.2.1. Особенности построения бюджетной системы в странах с различным государственным строем

Традиционно под бюджетной системой понимают основанную на экономических отношениях и государственном устройстве и регулирующую нормами права совокупность бюджетов различных уровней власти. Строем бюджетной системы прежде всего обусловлено формой государственного устройства, под которой понимаются внутреннее строение государства, деление его на составные части и взаимоотношения между ними на основе распределения властных полномочий и суверенитета между центром и территориальными образованиями.

По форме государственного устройства страны подразделяются на две группы: простые (унитарные) и сложные. Простое (унитарное) государство — это единое, централизованное государство, состоящее из различных административно-территориальных единиц (округов, дистриктов, областей, краев и т. п.), не имеющее в своем составе других государств или государственных образований. Сложное — это государство, которое представляет собой либо союз государств, либо общность относительно самостоятельных территориальных (государственных) образований. Примерами сложных государств служат империя (от лат. *imperium* — власть), т. е. насильственно создаваемое государство, конфедерация, федерация. Последняя доминирует среди сложных государств.

Наиболее распространенной в мире является унитарная форма государственного устройства. Унитаризм пришел на смену феодальной раздробленности и сыграл исторически прогрессивную роль в развитии государственности; не случайно большая часть современных государств являются унитарными. Упомянем об основных особенностях унитарного государства.

Во-первых, структурными единицами такого государства являются районы, города, края, области и другие административно-территориальные образования. Степень их зависимости от центральной власти может быть различной. С этой точки зрения государства подразделяются на централизованные и децентрализованные. В централизованном государстве степень зависимости регионов от центральной власти достаточно высока (Франция, Турция и др.). В децентрализованном государстве структурные образования наделяются более высокой компетенцией (круг вопросов, которые они могут решать без вмешательства центральной власти), однако собственным суверенитетом не обладают (Италия, Япония и др.). В ряде современных унитарных государств допускается существование административной автономии. Так, в Великобританию в качестве административных автономий входят Шотландия

и Северная Ирландия (Ольстер). Испания кроме национальных автономий (Страна Басков и Каталония) включает целый ряд территориальных автономий. Объем полномочий автономий в простых государствах, как правило, значительно меньше, чем объем полномочий соответствующих образований в федерациях.

Во-вторых, существует единая для всей страны система высших представительных, исполнительных, судебных и контрольных органов. Степень централизованности унитарного государства определяет степень подконтрольности органов административно-территориальных образований органам центральной власти.

В-третьих, для них характерны единая территория, единая конституция, судебная система, гражданство, единые вооруженные силы. Это означает, что административно-территориальные образования не имеют своей собственной территории, не вправе принимать свою конституцию и иные законы, вводить собственное гражданство, создавать свои вооруженные силы и формировать альтернативные судебные органы. При этом административно-территориальные образования вправе принимать свои нормативно-правовые акты, но они не могут противоречить нормам, принятым центральными органами государственной власти.

В отличие от унитарного государства федерация (от позднелат. *foederatio* – объединение, союз) характеризуется следующими чертами.

Во-первых, она состоит из различных образований, подобных государственным (республики, штаты, провинции, земли, кантоны и др.), являющихся субъектами федерации и имеющих свое собственное административно-территориальное деление. Федерации могут строиться по национальному, национально-территориальному или территориальному признаку. При этом в основе их построения может лежать как один признак, например территориальный (США, ФРГ) или национальный (СССР), так и их совокупность (Российская Федерация).

Во-вторых, предполагается существование двух систем высших органов государственной власти: федеральных органов и соответствующих органов членов федерации. Федеральные органы осуществляют свои полномочия и функции на всей территории страны. Органы субъектов федерации – лишь в пределах своей территории. Разграничение предметов ведения и полномочий центра и субъектов осуществляется путем их закрепления в Конституции РФ либо в федеральном договоре. Кроме того, в отдельных государствах имеют место двусторонние договоры о разграничении экономических полномочий между центром и конкретным субъектом федерации. В зависимости от объема полномочий различных ее субъектов федерации подразделяют на симметричные и асимметричные. В симметричных федерациях субъекты равноправны, в асимметричных – нет (например, Российская Федерация 1990-х гг.). Государственное управление осуществляется, как правило, с помощью двухпалатного федерального парламента, верхняя палата которого формируется из представителей субъектов федерации и призвана выражать их интересы.

В-третьих, субъекты РФ могут иметь свою конституцию (конституционный устав), систему законодательства, иногда — судебную систему (в России не допускается). В то же время запрещено создание своих вооруженных сил и введение региональных денег.

Перечисленные черты определяют структуру и особенности функционирования бюджетной системы страны. В унитарных (единых) государствах бюджетная система состоит из двух уровней — государственный бюджет и местные бюджеты (упомянем, например, о бюджетной системе Великобритании). В федеративных государствах бюджетная система является трехуровневой — государственный бюджет (федеральный бюджет или бюджет центрального правительства), бюджеты членов федерации (штатов — в США, земель (ландов) — в ФРГ, провинций — в Канаде), местные бюджеты.

Ведущее звено бюджетной системы — государственный бюджет; с его помощью перераспределяется до 40% национального дохода страны и финансируются основные экономические и социальные программы. Государственный бюджет оказывает воздействие на все звенья финансовой системы, субсидируя различные уровни власти, специальные правительственные фонды, кредитуя юридических и физических лиц. В условиях перехода к рынку государственный бюджет сохраняет свою ведущую роль, меняются лишь методы его воздействия на общественное производство и режим расходования бюджетных средств. Осуществляется переход с бюджетного финансирования и дотирования на экономические методы воздействия на производство, переход к финансовому регулированию экономики.

Расходы государственного бюджета в мировой практике традиционно представлены следующими статьями: 1) затраты на социальные нужды: здравоохранение, образование, культуру, социальные пособия, субсидии местным бюджетам на эти цели (трансферты); 2) затраты на хозяйственные нужды: капитальные вложения в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ; 3) расходы на оборону и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам; 4) административно-управленческие расходы: содержание правительственных органов, органов правопорядка, юстиции и др.; 5) платежи по государственному долгу (погашение и обслуживание долга).

Структура расходов государственного бюджета является социально стабилизирующим фактором, оказывает регулирующее воздействие на размеры спроса и инвестиции, на отраслевую и региональную структуру экономики, на национальную конкурентоспособность на мировом рынке. В то же время она может меняться. Например, в периоды кризисов и депрессий расходы государственного бюджета на хозяйственные цели, как правило, растут, а во время «перегрева» конъюнктуры — сокращаются.

Все бюджетные уровни существуют самостоятельно и не входят по доходам и расходам в вышестоящие бюджеты. Отметим, что самостоятельность бюджетов различных уровней есть проявление демократизации в бюджетной сфере.

Для ранних стадий развития буржуазного государства характерна зависимость государственного бюджета от местных бюджетов. При этом государственный бюджет часто не имел собственных источников доходов и покрывал свои расходы за счет взносов нижестоящих бюджетов (США). С развитием производительных сил, усложнением хозяйственных связей роль центральной власти и государственного бюджета стала возрастать. После Второй мировой войны заметно усилилась централизация бюджетной системы, выросли объемы государственного бюджета. Известная централизация бюджетной системы была обоснована необходимостью осуществления целенаправленной финансовой политики государства, связанной прежде всего с глобальным обновлением основного капитала, решением социальных задач, что требовало концентрации усилий на приоритетных целях.

В основе самостоятельности бюджетов лежит закрепление за ними на постоянной или долговременной основе доходов и расходных обязательств. В части доходов традиционно выделяют налоговые и неналоговые доходы. В государственный бюджет традиционно направляются крупнейшие налоги: подоходный налог с населения, налог на прибыль корпораций, акцизы, налог на добавленную стоимость (в США этот налог отсутствует), таможенные пошлины, доходы от государственных займов. Неналоговые доходы складываются преимущественно из поступлений от использования имущества, находящегося в государственной собственности, акцизов и т. п.

Доходы местных бюджетов формируются, как правило, из второстепенных, в основном поимущественных, налогов, а также за счет отдельных акцизов и сборов. Неналоговые поступления традиционно складываются из доходов от эксплуатации муниципальной собственности, от различных административных сборов и выдачи местных налоговых лицензий. В бюджетах субфедерального уровня в различных странах преобладают те или иные налоги — косвенные налоги в бюджетах штатов США (налог на продажи, налог на валовую выручку), прямые налоги в бюджетах земель ФРГ (подоходный налог, налог на прибыль корпораций, на имущество, налог с наследства).

В развитии доходов и расходов бюджетов различных уровней определились противоположные тенденции. В отношении доходной части бюджета тенденцией последних десятилетий является существенный рост удельного веса государственного бюджета в общем объеме ресурсов бюджетной системы; основная причина — опережающие темпы роста доходов государственного бюджета по сравнению с темпами роста доходов местных бюджетов (США, Великобритания). По расходам наблюдается обратная тенденция — повышение доли местных бюджетов в общей сум-

ме расходов бюджетной системы, что связано с перемещением на местный уровень большей части затрат на развитие экономической и социальной инфраструктуры, расходов на воспроизводство квалифицированной рабочей силы и т. п. Эти обстоятельства придают особую значимость межбюджетным отношениям. Суть их — в обеспечении реальной самостоятельности бюджетов всех уровней, их способности профинансировать закрепленные за конкретным уровнем власти бюджетные обязательства посредством закрепления за ними собственных доходов и осуществления финансовой поддержки нижестоящих бюджетов.

Мировая практика взаимоотношений различных уровней бюджетной системы достаточно разнообразна. Традиционно вышестоящие бюджеты поддерживают бюджеты нижестоящих уровней и соответственно направляют средства в виде субсидий и субвенций (США) или субсидий и дотаций (Франция). Интересен опыт долевого финансирования местных органов власти Великобритании: текущие расходы в значительных объемах финансируются из Консолидированного фонда в форме дотаций и целевых субсидий, а финансирование капитальных затрат осуществляется из Национального фонда займов под рыночный процент и в строго лимитированных размерах. В Японии местные бюджеты получают только субсидии, но помимо этого государство перепоручает местным властям часть расходов строго целевого назначения (строительство портов, гидроэлектростанций, ликвидацию последствий стихийных бедствий и т. п.).

7.2.2. Бюджетное устройство Российской Федерации

Законодательство РФ называет бюджетными отношения, возникающие между их субъектами в процессе: а) формирования доходов и осуществления расходов бюджетов бюджетной системы РФ, осуществления государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга; б) составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы РФ, утверждения и исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, контроля за их исполнением, осуществления бюджетного учета, составления, рассмотрения и утверждения бюджетной отчетности.

Бюджетные отношения регулируются законодательством, состоящим из:

- Бюджетного кодекса РФ (см. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ, введенный в действие с 1 января 2000 г.), который устанавливает общие принципы бюджетного законодательства РФ, организации и функционирования ее бюджетной системы, правовое положение субъектов бюджетных правоотношений, определяет основы бюджетного процесса и межбюджетных отношений в Российской Федерации, порядок исполнения судебных актов по обращению взыскания на

средства бюджетов бюджетной системы РФ, основания и виды ответственности за нарушение бюджетного законодательства РФ;

- принятых в соответствии с Бюджетным кодексом РФ: а) федеральных законов о федеральном бюджете и бюджетах государственных внебюджетных фондов РФ, б) законов субъектов РФ о бюджетах субъектов РФ и бюджетах территориальных государственных внебюджетных фондов; в) муниципальных правовых актов представительных органов муниципальных образований о местных бюджетах (далее — закон (решение) о бюджете);

- иных федеральных законов, законов субъектов РФ и муниципальных правовых актов представительных органов муниципальных образований, регулирующих вышеназванные бюджетные правоотношения.

Помимо этого бюджетные отношения регулируются нормативными правовыми актами, принятыми во исполнение Бюджетного кодекса РФ и указанных выше законов: 1) указами Президента РФ; 2) нормативными правовыми актами Правительства РФ; 3) соответствующими актами федеральных органов исполнительной власти; 4) нормативными правовыми актами, принимаемыми органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления.

Бюджетная система РФ — это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая ее законодательством совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Соответственно к бюджетам бюджетной системы РФ относятся: 1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ; 2) бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; 3) местные бюджеты, в том числе бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга; бюджеты городских и сельских поселений.

Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ предназначены для исполнения расходных обязательств страны. Бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда предназначены для исполнения расходных обязательств субъекта РФ. Бюджет муниципального образования (местный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования. Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ разрабатываются и утверждаются в форме федеральных законов, бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов — в форме законов субъектов РФ, местные бюджеты — в форме муниципальных правовых актов представительных органов муниципальных образований.

В целях бюджетного планирования и анализа бюджетное законодательство использует понятие консолидированного бюджета. *Консолидированный бюджет* представляет собой свод бюджетов всех уровней бюджетной системы на соответствующей территории. Например, федеральный бюджет и свод консолидированных бюджетов субъектов РФ (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами) образуют консолидированный бюджет Российской Федерации. Бюджет субъекта РФ и свод бюджетов муниципальных образований, входящих в состав субъекта РФ (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет субъекта РФ.

Бюджетная система Российской Федерации основана на ряде **принципов**. Все они взаимообусловлены и взаимосвязанны.

Принцип единства бюджетной системы РФ означает единство бюджетного законодательства РФ, принципов организации и функционирования бюджетной системы РФ, форм бюджетной документации и бюджетной отчетности, бюджетной классификации бюджетной системы РФ, санкций за нарушение бюджетного законодательства РФ, единый порядок установления и исполнения расходных обязательств, формирования доходов и осуществления расходов бюджетов бюджетной системы РФ, ведения бюджетного учета и составления бюджетной отчетности бюджетов бюджетной системы РФ и бюджетных учреждений, единство порядка исполнения судебных актов по обращению взыскания на средства бюджетов бюджетной системы РФ.

Принцип разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы РФ предполагает закрепление в соответствии с законодательством РФ доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов за бюджетами бюджетной системы РФ, а также определение полномочий органов государственной власти (органов местного самоуправления) и органов управления государственными внебюджетными фондами по формированию доходов бюджетов, источников финансирования дефицитов бюджетов и установлению и исполнению расходных обязательств публично-правовых образований. Органы государственной власти (органы местного самоуправления) и органы управления государственными внебюджетными фондами не вправе налагать на юридические и физические лица не предусмотренные законодательством РФ финансовые и иные обязательства по обеспечению выполнения своих полномочий.

Принцип самостоятельности бюджетов декларирует:

- право и обязанность органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно обеспечивать сбалансированность соответствующих бюджетов и эффективность использования бюджетных средств, самостоятельно осуществлять бюджетный процесс;
- право органов государственной власти и органов местного самоуправления устанавливать в соответствии с законодательством РФ

о налогах и сборах налоги и сборы, доходы от которых подлежат зачислению в соответствующие бюджеты, самостоятельно определять формы и направления расходования средств бюджетов (за исключением расходов, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет межбюджетных субсидий и субвенций из других бюджетов бюджетной системы РФ), предоставлять средства из бюджета на исполнение расходных обязательств, устанавливаемых иными органами государственной власти и органами местного самоуправления, исключительно в форме межбюджетных трансфертов;

- недопустимость установления расходных обязательств, подлежащих исполнению за счет доходов и источников финансирования дефицитов других бюджетов бюджетной системы РФ, а также расходных обязательств, подлежащих исполнению одновременно за счет средств двух и более бюджетов бюджетной системы РФ, за счет средств консолидированных бюджетов или без определения бюджета, за счет средств которого должно осуществляться исполнение соответствующих расходных обязательств;

- недопустимость изъятия дополнительных доходов, экономии по расходам бюджетов, полученных в результате эффективного исполнения бюджетов.

Принцип равенства бюджетных прав субъектов РФ, муниципальных образований предполагает определение бюджетных полномочий органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, установление и исполнение расходных обязательств, формирование налоговых и неналоговых доходов бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, определение объема, форм и порядка предоставления межбюджетных трансфертов в соответствии с едиными принципами и требованиями, установленными Бюджетным кодексом РФ. Договоры и соглашения между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов РФ, органами государственной власти и органами местного самоуправления, не соответствующие Бюджетному кодексу РФ, являются недействительными.

Согласно *принципу полноты отражения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов* все доходы, расходы и источники финансирования дефицитов бюджетов в обязательном порядке и в полном объеме отражаются в соответствующих бюджетах.

Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, связанных с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением остатков на счетах по учету средств бюджетов. При составлении, утверждении и исполнении бюджета уполномоченные органы должны исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета.

Согласно *принципу результативности и эффективности использования бюджетных средств* при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

В соответствии с *принципом общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов* расходы бюджета не могут быть увязаны с определенными доходами бюджета и источниками финансирования дефицита бюджета, если иное не предусмотрено законом (решением) о бюджете в части, касающейся: а) субвенций и субсидий, полученных из других бюджетов бюджетной системы РФ; б) средств целевых иностранных кредитов (заимствований); в) добровольных взносов, пожертвований, средств самообложения граждан; г) расходов бюджета, осуществляемых в соответствии с международными договорами (соглашениями) с участием Российской Федерации; д) расходов бюджета, осуществляемых за пределами территории РФ; е) отдельных видов неналоговых доходов, предлагаемых к введению (отражению в бюджете) начиная с очередного финансового года.

Принцип прозрачности (открытости) означает: 1) обязательное опубликование в средствах массовой информации утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полноту представления информации о ходе исполнения бюджетов, а также доступность иных сведений о бюджетах по решению законодательных (представительных) органов государственной власти, представительных органов муниципальных образований; 2) обязательную открытость для общества и средств массовой информации проектов бюджетов, процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов, в том числе по вопросам, вызывающим разногласия. Секретные статьи могут утверждаться только в составе федерального бюджета.

Принцип достоверности бюджета подразумевает надежность показателей прогноза социально-экономического развития соответствующей территории и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

Согласно *принципу адресности и целевого характера бюджетных средств* бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до конкретных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования.

Принцип подведомственности расходов бюджетов говорит о том, что получатели бюджетных средств вправе получать бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств только от главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, в ведении которого они находятся. Главные распорядители (распорядители) бюджетных средств не вправе распределять бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств распорядителям и получателям бюджетных

средств, не включенным в перечень подведомственных им распорядителей и получателей бюджетных средств. Подведомственность получателя бюджетных средств главному распорядителю (распорядителю) бюджетных средств возникает в силу закона, нормативного правового акта Президента РФ, Правительства РФ, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, местной администрации.

Принцип единства кассы предполагает зачисление всех кассовых поступлений и осуществление всех кассовых выплат с единого счета бюджета, за исключением операций по исполнению бюджетов, осуществляемых в соответствии с нормативными правовыми актами органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ, муниципальными правовыми актами органов местного самоуправления за пределами территории соответственно Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования, а также операций, осуществляемых в соответствии с валютным законодательством РФ.

Важнейшей составляющей устройства бюджетной системы является **бюджетная классификация**, представляющая собой группировку доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы РФ и используемая для составления и исполнения бюджетов, составления бюджетной отчетности, обеспечения сопоставимости показателей бюджетов всех уровней. Бюджетная классификация РФ включает классификации доходов и расходов бюджетов, источников финансирования дефицитов бюджетов, а также операций публично-правовых образований (классификация операций сектора государственного управления). Подобный подход обеспечивает приближение бюджетной классификации к требованиям международных стандартов и введение интегрированного с нею плана счетов бюджетного учета, основанного на методе начисления. Кроме того, создаются предпосылки для расширения самостоятельности органов власти в сфере бюджетного планирования и управления. В частности, они получили возможность в рамках единых позиций бюджетной классификации, установленных Бюджетным кодексом РФ, адаптировать ее к своим нуждам и специфике.

Введение классификации операций сектора государственного управления связано с необходимостью группировки бюджетных операций по их экономическому содержанию, что позволяет применить ее для бюджетного учета как по кассовому методу, так и по методу начисления. Последний позволяет сопоставлять себестоимость оказываемых единицами сектора государственного управления услуг, повысить прозрачность финансовой деятельности органов власти и бюджетных учреждений, формировать информацию о финансовых последствиях принимаемых решений в налогово-бюджетной сфере, о состоянии активов и обязательств РФ, субъекта РФ, муниципального образования.

Бюджетная система Российской Федерации — довольно динамичное образование. Начало ее формирования в известной степени связано с принятием Декларации о государственном суверенитете РСФСР (12 июня 1990 г.), которая позволила бывшим автономным республикам, входящим в состав РСФСР, принять свои декларации, определяющие их государственный суверенитет и степень экономической самостоятельности. Эта ситуация принципиально изменила экономические отношения между федеральными органами и субъектами РФ. В бюджетных отношениях это нашло выражение в отказе от формирования единого государственного бюджета РФ, а также в предоставлении субъектам РФ более широких полномочий по формированию средств своего бюджета и распоряжению ими. Начиная с 1991 г. все бюджеты в Российской Федерации функционируют автономно.

Каждый бюджет обеспечивает финансирование мероприятий соответствующего уровня. Вместе с тем вышестоящий бюджет выступает своеобразным гарантом финансирования минимума необходимых расходов нижестоящих территорий, и если последний не обеспечивает финансирование такого минимума, то средства должны выделяться из вышестоящего бюджета. В этих целях в составе федерального бюджета созданы: а) Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (назначение — выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ; форма предоставления средств — дотации); б) Федеральный фонд софинансирования расходов (цель — выравнивание обеспеченности субъектов РФ в реализации ими их отдельных расходных обязательств; форма предоставления средств — субсидии); в) Федеральный фонд компенсаций (назначение — финансирование делегированных полномочий; форма предоставления средств — субвенции). Аналогичные фонды созданы и на субфедеральном уровне. Помимо этого поддержка бюджетных реформ осуществляется через Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов (назначение — поддержка на конкурсной основе бюджетных реформ; форма предоставления средств — субсидии). Распределение средств фондов осуществляется в соответствии с научно обоснованными методиками и часто на конкурсной основе. Основная цель — повышение стимулов для субъектов РФ и муниципальных образований к развитию самостоятельности, снижению уровня дотационности (о межбюджетных отношениях см. в главе 9).

Один из способов решения этих проблем — укрупнение, объединение субъектов РФ. Мировая практика строительства федеративного государства исходит из того, что регион — самодостаточное административное образование, обладающее экономическим, финансовым, социальным потенциалом, достаточным для выполнения функций, возложенных на него Конституцией РФ, федеральным и региональным законодательством. В Российской Федерации многие регионы являются субъектами РФ лишь формально, юридически, но с точки зрения со-

циальной и экономической они самодостаточными не являются. Возможность укрупнения, объединения субъектов РФ получила законодательную основу с принятием Федерального конституционного закона от 17 декабря 2001 г. № 6-ФКЗ «О порядке принятия в Российскую Федерацию и образования в ее составе нового субъекта Российской Федерации». Если в основу территориально-государственного устройства страны положить самодостаточность региона, то, по оценкам экспертов, на территории России в перспективе можно будет выделить порядка 30 субъектов (первоначально в стране насчитывалось 89 субъектов, из них: 21 республиканский бюджет в составе Федерации, 55 краевых и областных бюджетов, 10 бюджетов автономных округов, бюджет Еврейской автономной области, городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга). В соответствии с Федеральным конституционным законом от 25 марта 2004 г. № 1-ФКЗ в составе Российской Федерации с 1 декабря 2005 г. был образован новый субъект — Пермский край в результате объединения Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа. С 1 января 2007 г. прекратили существование Красноярский край, Таймырский и Эвенкийский АО, и был создан новый субъект — Красноярский край, включивший территории объединившихся субъектов. С 1 июля 2007 г. в результате объединения Камчатской области и Корякского автономного округа функционирует новый субъект — Камчатский край. С 1 марта 2008 г. действует еще один субъект Федерации — Забайкальский край, объединивший Читинскую область и Агинский Бурятский автономный округ. В целом тенденция к укрупнению субъектов Федерации определилась, остается оценить эффективность этих новаций.

Особое место в бюджетных преобразованиях, ориентированных на самостоятельность, результативность бюджетных расходов занимают местные бюджеты, в которых традиционно более высока по сравнению с государственным бюджетом доля средств, направляемых на социальные цели. В России из местных бюджетов финансируется более 80% учреждений образования и здравоохранения, около 80% учреждений культуры, осуществляется более 60% социальных выплат населению. В силу хронической дефицитности местные бюджеты получают дотации, субвенции и субсидии, бюджетные кредиты, привлекают средства путем выпуска местных облигационных займов.

7.3. Доходы и расходы бюджетов

7.3.1. Доходы бюджетов

Под *доходами бюджетов* понимаются поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования его дефицита. Доходы бюджетов формируются в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством РФ, законода-

тельством об иных обязательных платежах. Все доходы зачисляются на счета органов Федерального казначейства для их распределения в соответствии с нормативами, установленными Бюджетным кодексом РФ, законом (решением) о бюджете и иными законами субъектов РФ и муниципальными правовыми актами, между бюджетами различных уровней власти, а также бюджетами государственных внебюджетных фондов. Денежные средства считаются поступившими в доходы соответствующего бюджета с момента их зачисления на единый счет этого бюджета. Выделяют следующие виды доходов бюджетов: налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

К налоговым относятся доходы от предусмотренных законодательством федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных и местных налогов, а также пеней и штрафов по ним. Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым кодексом РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ. К федеральным налогам и сборам относятся: налог на добавленную стоимость; акцизы; налог на доходы физических лиц; единый социальный налог; налог на прибыль организаций; налог на добычу полезных ископаемых; водный налог; сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; государственная пошлина. Региональными признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. К региональным налогам относятся: налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог. Местными признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом РФ (НК РФ) и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований. К ним относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц.

При установлении региональных и местных налогов представительными органами власти соответствующего уровня определяются в порядке и пределах, предусмотренных НК РФ, следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов. Иные элементы налогообложения по региональным и местным налогам и налогоплательщики определяются НК РФ. Также представительными органами власти соответствующего уровня могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения в порядке и пределах, предусмотренных НК РФ. Федеральные, региональные или местные налоги и сборы, не предусмотренные НК РФ, устанавливаться не могут.

Налоговым кодексом РФ также устанавливаются *специальные налоговые режимы*, которые могут предусматривать федеральные налоги, не поименованные выше, определяется порядок установления таких нало-

гов, а также порядок введения в действие и применения указанных специальных налоговых режимов. Специальные налоговые режимы могут предусматривать освобождение от обязанности по уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов и сборов.

К **неналоговым** доходам бюджетов относятся: доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов; доходы от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале, государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней), находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов; доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством; средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, ее субъектам, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия; средства самообложения граждан; иные неналоговые доходы.

К доходам бюджетов от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, относятся: а) доходы, получаемые в виде арендной либо иной платы за передачу в возмездное пользование государственного и муниципального имущества, за исключением имущества автономных учреждений, а также имущества государственных и муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных; б) средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в Центральном банке РФ и в кредитных организациях; в) средства, получаемые от передачи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности (за исключением имущества автономных учреждений, а также имущества государственных и муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных), в залог, в доверительное управление; г) плата за пользование бюджетными кредитами; д) доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, ее субъектам или муниципальным образованиям; е) часть прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей; ж) другие предусмотренные законодательством РФ доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, за исключением имущества автономных учреждений, а также имущества государственных и муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных.

В системе неналоговых доходов особое место занимают доходы, получаемые в виде арендной либо иной платы за передачу в возмездное пользование государственного или муниципального имущества.

Мировая практика отношений пользования достаточно разнообразна. Одной из разновидностью таких отношений является *концессия* (от лат. *concessio* — разрешение, уступка) — договор на сдачу в эксплуатацию на определенных условиях недр и участков земли, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству или муниципалитетам. Более чем в 120 странах мира имеется законодательство о концессиях и опыт привлечения таким образом частных инвестиций, новых технологий, трудовых ресурсов. В России достаточно успешный опыт концессий был связан с периодом нэпа. В дальнейшем отношения концессии в Российской Федерации использовались мало и складывались преимущественно в рамках Соглашений о разделе продукции. В условиях усиления финансовой самостоятельности бюджетов всех уровней концессия может стать реальным устойчивым источником доходов. Помимо этого концессии способствуют привлечению инвестиций в экономику, обеспечению эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, повышению качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

В качестве объекта концессионного соглашения современным законодательством РФ определено недвижимое имущество: автомобильные дороги и инженерные сооружения транспортной инфраструктуры (мосты, путепроводы, тоннели, стоянки автотранспортных средств, пункты пропуска автотранспортных средств и т. п.); объекты железнодорожного, трубопроводного транспорта; морские и речные порты; морские и речные суда; системы коммунальной инфраструктуры, иные объекты коммунального хозяйства (объекты водо-, тепло-, газо-, и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации бытовых отходов и т. п.); объекты, используемые для осуществления лечебно-профилактической, медицинской деятельности, организации отдыха граждан и туризма; объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта и иные объекты социально-культурного и социально-бытового назначения и др.

В качестве концессионеров обозначен весьма широкий круг лиц: индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо, либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица. Представляется, что такого рода отношения могут быть реализованы в рамках государственно-частного партнерства, успешно сочетающего потребности Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований, а также финансовый технологический и кадровый потенциал частного бизнеса.

Для концедента — Российской Федерации, ее субъекта, муниципального образования — совершенно очевидны привлекательные его стороны, такие, например, как: а) сохранение за ним права собственности на имущество, предоставленное в концессию; б) обязательство концессионера (арендатора) за свой счет создать и (или) реконструировать, а также застраховать определенное этим соглашением недвижимое имущество; в) получение платы за пользование этим имуществом в соответствии с соглашением и т. п. Концессионер получает на срок, установленный соглашением (в мировой практике порядка 49 лет), права владения и пользования обозначенным объектом. В отличие от аренды это право может быть получено лишь на конкурсной основе и подлежит государственной регистрации. Продукция и доходы, полученные концессионером в результате осуществления этой деятельности, являются его собственностью. В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ «О бюджетной политике в 2008—2010 годах» отмечается целесообразность уделения особого внимания использованию концессионных механизмов, а также ускорения процесса передачи большей части аэропортовой инфраструктуры в собственность субъектов РФ.

Средства самообложения граждан как источник неналоговых доходов появились в законодательстве о местном самоуправлении в 2003 г.¹ Под средствами самообложения граждан понимаются *разовые платежи граждан, осуществляемые для решения конкретных вопросов местного значения*. Размер платежей в порядке самообложения граждан устанавливается в абсолютной величине, равной для всех жителей муниципального образования, за исключением отдельных категорий граждан, численность которых не может превышать 30 процентов от общего числа жителей муниципального образования и для которых размер платежей может быть уменьшен. Вопросы введения и использования разовых платежей граждан решаются на местном референдуме (сходе граждан).

К *безвозмездным поступлениям* бюджетов относятся: дотации из других бюджетов бюджетной системы РФ, субсидии из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии), субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов РФ, иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы РФ, безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования.

Дотации — это межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования. Как форма межбюджетных трансфертов дотации, как правило, предоставляются для выравнивания бюд-

¹ См.: Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Ст. 56.

жетной обеспеченности субъектов РФ и образуют Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ.

Под *субсидиями* понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субфедерального уровня в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов РФ по предметам их ведения и предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов, и расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения. Совокупность субсидий бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета образует Федеральный фонд софинансирования расходов. В составе федерального бюджета могут предусматриваться субсидии бюджетам субъектов РФ на выравнивание их обеспеченности в целях реализации ими их отдельных расходных обязательств.

Под *субвенциями* бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые в целях финансового обеспечения расходных обязательств, возникающих при передаче полномочий Российской Федерации органам государственной власти субъектов РФ и (или) органам местного самоуправления. Совокупность субвенций бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета образует Федеральный фонд компенсаций.

В условиях финансовой самостоятельности бюджетов всех уровней особое значение приобретает понятие *собственных доходов бюджетов*. Согласно законодательству к ним относятся: налоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с бюджетным законодательством РФ и законодательством о налогах и сборах, неналоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с законодательством РФ, законами субъектов РФ и муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных поступлений, за исключением субвенций.

7.3.2. Расходы бюджетов

Расходы бюджетов — это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Их состав может быть уточнен законодательством страны. Так, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ расходы бюджета — это вылачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета. В бюджетном планировании используется классификация расходов бюджетов в соответствии с их целевой направленностью. Для бюджетов бюджетной системы РФ едиными разделами классификации расходов бюджетов являются:

- *общегосударственные расходы*: а) функционирование Президента РФ, высшего должностного лица субъекта РФ и муниципального об-

разования, законодательных (представительных) органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований, Правительства РФ, высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ, местных администраций; б) судебная система; в) обеспечение деятельности финансовых, налоговых и таможенных органов и органов финансового (финансово-бюджетного) надзора; г) обеспечение проведения выборов и референдумов; д) международные отношения и международное сотрудничество; е) государственный материальный резерв; ж) фундаментальные исследования; з) обслуживание государственного и муниципального долга; и) резервные фонды; к) прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов; л) другие общегосударственные вопросы;

• *национальная оборона*: а) Вооруженные силы РФ и их модернизация; б) мобилизационная и вневойсковая подготовка; в) мобилизационная подготовка экономики; г) подготовка и участие в обеспечении коллективной безопасности и миротворческой деятельности; д) ядерно-оружейный комплекс; е) реализация международных обязательств в сфере военно-технического сотрудничества; ж) прикладные научные исследования в области национальной обороны; з) другие вопросы в области национальной обороны;

• *национальная безопасность и правоохранительная деятельность*: а) органы прокуратуры; б) органы внутренних дел; в) внутренние войска; г) органы юстиции; д) система исполнения наказаний; е) органы безопасности; ж) органы пограничной службы; з) органы по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ; и) защита населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, гражданская оборона; к) обеспечение пожарной безопасности; л) миграционная политика; м) модернизация внутренних войск, войск гражданской обороны, а также правоохранительных и иных органов; н) прикладные научные исследования в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности; о) другие вопросы в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности;

• *национальная экономика*: а) общеэкономические вопросы; б) топливно-энергетический комплекс; в) исследование и использование космического пространства; г) воспроизводство минерально-сырьевой базы; д) сельское хозяйство и рыболовство; е) водные ресурсы; ж) лесное хозяйство; з) транспорт; и) дорожное хозяйство; к) связь и информатика; л) прикладные научные исследования в области национальной экономики; м) другие вопросы в области национальной экономики;

• *жилищно-коммунальное хозяйство*: а) жилищное хозяйство; б) коммунальное хозяйство; в) благоустройство; г) прикладные научные исследования в области жилищно-коммунального хозяйства; д) другие вопросы в области жилищно-коммунального хозяйства;

- *охрана окружающей среды*: а) экологический контроль; б) сбор, удаление отходов и очистка сточных вод; в) охрана объектов растительного и животного мира и среды их обитания; г) прикладные научные исследования в области охраны окружающей среды; д) другие вопросы в области охраны окружающей среды;

- *образование*: а) дошкольное образование; б) общее образование; в) начальное профессиональное образование; г) среднее профессиональное образование; д) профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации; е) высшее и послевузовское профессиональное образование; ж) молодежная политика и оздоровление детей; з) прикладные научные исследования в области образования; и) другие вопросы в области образования;

- *культура, кинематография, средства массовой информации*: а) культура; б) кинематография; в) телевидение и радиовещание; г) периодическая печать и издательства; д) прикладные научные исследования в области культуры, кинематографии, средств массовой информации; е) другие вопросы в области культуры, кинематографии, средств массовой информации;

- *здравоохранение, физическая культура и спорт*: а) стационарная медицинская помощь; б) амбулаторная помощь; в) медицинская помощь в дневных стационарах всех типов; г) скорая медицинская помощь; д) санаторно-оздоровительная помощь; е) заготовка, переработка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и ее компонентов; ж) санитарно-эпидемиологическое благополучие; з) физическая культура и спорт; и) прикладные научные исследования в области здравоохранения, физической культуры и спорта; к) другие вопросы в области здравоохранения, физической культуры и спорта;

- *социальная политика*: а) пенсионное обеспечение; б) социальное обслуживание населения; в) социальное обеспечение населения; г) охрана семьи и детства; д) прикладные научные исследования в области социальной политики; е) другие вопросы в области социальной политики;

- *межбюджетные трансферты*: а) дотации, субсидии и субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований; б) иные межбюджетные трансферты; в) межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов.

Перечень целевых статей и видов расходов бюджета утверждаются в составе ведомственной структуры расходов законом (решением) о бюджете.

Формы расходов бюджетов. В целях повышения результативности бюджетных расходов, повышения самостоятельности бюджетных учреждений при распоряжении выделенными им бюджетными средствами в Российской Федерации был введен ряд новаций, в частности выделение закрытого перечня форм бюджетных ассигнований, различающихся правовым статусом и отражением в бюджете, и введение новых форм

финансирования государственных (муниципальных) услуг. Уточним, что под бюджетными ассигнованиями понимаются предельные объемы денежных средств, предусмотренных в соответствующем финансовом году для исполнения бюджетных обязательств.

В ст. 69 Бюджетного кодекса РФ установлены формы бюджетных ассигнований на: а) оказание государственных (муниципальных) услуг, в том числе ассигнования на оплату государственных (муниципальных) контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных (муниципальных) нужд; б) социальное обеспечение населения; в) предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями; г) предоставление субсидий юридическим лицам (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям), индивидуальным предпринимателям, физическим лицам — производителям товаров, работ, услуг; д) предоставление межбюджетных трансфертов; е) предоставление платежей, взносов, безвозмездных перечислений субъектам международного права; ж) обслуживание государственного (муниципального) долга; з) исполнение судебных актов по искам к Российской Федерации, субъектам РФ, муниципальным образованиям о возмещении вреда, причиненного гражданину или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления либо должностных лиц этих органов.

Соответственно выделены бюджетные ассигнования: а) на оказание государственных (муниципальных) услуг (включая обеспечение обороны, безопасности, правоохранительную деятельность) и б) на исполнение публичных обязательств.

Под государственными (муниципальными) услугами физическим и юридическим лицам понимаются услуги, оказываемые в соответствии с государственным (муниципальным) заданием¹ органами государственной власти (органами местного самоуправления), бюджетными учреждениями, иными юридическими лицами безвозмездно или по ценам (тарифам), устанавливаемым в порядке, определенном органами государственной власти (органами местного самоуправления). К подобным услугам относятся не только услуги социального характера (образование, здравоохранения, социального обеспечения), но и функции государства (местного самоуправления) по правовому регулированию, обеспечению обороноспособности и безопасности, контролю и надзору, планированию и т. д. Главные распорядители (распорядители) бюджетных средств (органы государственной власти, местного самоуправления) в этом случае могут выступать заказчиком государственных (му-

¹ Государственное (муниципальное) задание — это документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему, условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг.

ниципальных) услуг, оказываемых за счет бюджетных средств организациями, не являющимися бюджетными учреждениями.

Финансирование деятельности таких организаций осуществляется в двух дополняющих друг друга формах: оплата соответствующего государственного (муниципального) контракта и предоставление субсидий на возмещение затрат юридических лиц по оказанию государственных (муниципальных) услуг. В обоих случаях также предусматривается формирование государственного (муниципального) задания, которое может использоваться при размещении государственного (муниципального) заказа.

К бюджетным ассигнованиям на оказание государственных (муниципальных) услуг относятся, в частности, ассигнования на: а) обеспечение выполнения функций бюджетных учреждений; б) предоставление субсидий автономным учреждениям, включая субсидии на возмещение нормативных затрат по оказанию ими государственных (муниципальных) услуг физическим и (или) юридическим лицам; в) предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся бюджетными и автономными учреждениями, в том числе в соответствии с договорами (соглашениями) на оказание указанными организациями государственных (муниципальных) услуг физическим и (или) юридическим лицам; г) закупку товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд (за исключением бюджетных ассигнований для обеспечения выполнения функций бюджетного учреждения).

К бюджетным ассигнованиям на социальное обеспечение населения относятся бюджетные ассигнования на предоставление социальных выплат гражданам либо на приобретение товаров, работ, услуг в пользу граждан для обеспечения их нужд в целях реализации мер социальной поддержки населения. Социальное обеспечение населения может осуществляться посредством принятия *публичных нормативных обязательств*. Бюджетные ассигнования на исполнение указанных публичных нормативных обязательств предусматриваются отдельно по каждому виду обязательств в виде пенсий, пособий, компенсаций и других социальных выплат, а также осуществления мер социальной поддержки населения. В отличие от бюджетных ассигнований на оказание государственных (муниципальных) услуг бюджетные ассигнования на исполнение публичных обязательств установлены непосредственно законом и подлежат исполнению без предварительного введения законом (решением) о бюджете лимитов на их принятие. Эти ассигнования не носят возмездного характера, ориентированы на достижение общих социальных целей и поэтому не требуют планирования непосредственных результатов их использования.

Субсидии юридическим лицам (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям), индивидуальным предпринимателям, физическим лицам — производителям товаров, работ, услуг предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе в целях воз-

мещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Субсидии предоставляются: 1) из федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ; 2) из бюджета субъекта РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов; 3) из местного бюджета в соответствии с законодательными и нормативными правовыми актами соответствующего уровня власти. Такие нормативные правовые акты должны определять: а) категории и (или) критерии отбора юридических лиц (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), индивидуальных предпринимателей, физических лиц — производителей товаров, работ, услуг, имеющих право на получение субсидий; б) цели, условия и порядок предоставления субсидий; в) порядок возврата субсидий в случае нарушения условий, установленных при их предоставлении.

В бюджетах бюджетной системы РФ могут предусматриваться субсидии автономным учреждениям, включая субсидии на возмещение нормативных затрат на оказание ими в соответствии с государственным (муниципальным) заданием государственных (муниципальных) услуг. В федеральном законе о федеральном бюджете могут предусматриваться субсидии иным некоммерческим организациям, не являющимся автономными и бюджетными учреждениями, в том числе в виде имущественного взноса в государственные корпорации. Порядок определения объема и предоставления указанных субсидий из федерального бюджета устанавливается Правительством РФ, а также федеральными законами, предусматривающими создание государственных корпораций.

Бюджетные ассигнования на предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными и муниципальными учреждениями и государственными или муниципальными унитарными предприятиями, связаны с особыми условиями. Предоставление бюджетных инвестиций влечет возникновение права государственной или муниципальной собственности на эквивалентную часть уставных (складочных) капиталов указанных юридических лиц, которое оформляется участием Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований в уставных (складочных) капиталах таких юридических лиц в соответствии с гражданским законодательством РФ. Оформление доли Российской Федерации, ее субъекта, муниципального образования в уставном (складочном) капитале осуществляется в порядке и по ценам, которые определяются в соответствии с законодательством РФ. Бюджетные инвестиции, планируемые к предоставлению юридическим лицам, утверждаются законом (решением) о бюджете путем включения в закон (решение) о бюджете статьи с указанием юридического лица, объема и цели выделенных бюджетных ассигнований. В течение трех месяцев после дня вступления в силу закона (решения) о бюджете оформляется договор об участии соответствен-

но Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования в собственности субъекта инвестиций.

Бюджетные ассигнования на осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности РФ, государственной собственности ее субъектов и муниципальной собственности в форме капитальных вложений в основные средства государственных (муниципальных) учреждений и государственных (муниципальных) унитарных предприятий предусматриваются в соответствии с долгосрочными целевыми программами РФ, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, местной администрации, либо решениями главных распорядителей бюджетных средств соответствующих бюджетов.

Федеральным законом о федеральном бюджете может предусматриваться предоставление субсидий бюджетам субъектов РФ на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности самих субъектов или на предоставление субсидий из бюджетов субъектов РФ на софинансирование объектов капитального строительства муниципальной собственности. Законом о бюджете субъекта РФ может быть предусмотрено предоставление субсидий местным бюджетам на софинансирование объектов капитального строительства муниципальной собственности, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из местных бюджетов.

В расходной части бюджетов бюджетной системы РФ (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) предусматривается создание резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций) — резервного фонда Правительства РФ, резервных фондов высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ, резервных фондов местных администраций. В то же время в расходной части бюджетов запрещается создание резервных фондов законодательных (представительных) органов и депутатов законодательных (представительных) органов. Размер резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций) устанавливается законами (решениями) о соответствующих бюджетах и не может превышать 3% утвержденного указанными законами (решениями) общего объема расходов. Средства резервных фондов исполнительных органов государственной власти (местных администраций) направляются на финансовое обеспечение непредвиденных расходов, в том числе на проведение аварийно-восстановительных работ и иных мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций. Бюджетные ассигнования резервных фондов используются по решению соответственно Правительства РФ, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, местной администрации.

Федеральным бюджетом предусматривается создание резервного фонда Президента РФ в размере не более 1% утвержденных расходов федерального бюджета. Средства его используются на финансовое обеспечение непредвиденных расходов. Использование бюджетных ассигнований фонда осуществляется на основании указов и распоряжений Президента РФ. Не допускается использование средств фонда на проведение выборов, референдумов, освещение деятельности Президента РФ.

7.3.3. Сбалансированность бюджетов

Идеальное исполнение бюджета предполагает полное покрытие расходов доходами. Превышение доходов бюджета над его расходами называется *профицитом* бюджета. В бюджетном законодательстве РФ при бюджетном планировании исключалась возможность планового профицита. В первой редакции Бюджетного кодекса РФ была глава 12 «Профицит бюджета и порядок его использования», согласно которой, если в процессе составления или рассмотрения бюджета обнаруживается превышение доходов над расходами, до утверждения бюджета следовало осуществить сокращение профицита в следующей последовательности: 1) сократить привлечение доходов от продажи государственной или муниципальной собственности; 2) сократить привлечение доходов от реализации государственных запасов и резервов (для федерального бюджета); 3) предусмотреть направление бюджетных средств на дополнительное погашение долговых обязательств; 4) увеличить расходы бюджета, в том числе за счет передачи части доходов бюджетам других уровней. Если эти меры по каким-то причинам осуществлять было нецелесообразно, следовало сократить налоговые доходы бюджета путем внесения изменений и дополнений в налоговое законодательство. Данная глава была исключена с 8 августа 2000 г. в соответствии с Федеральным законом от 5 августа 2000 г. № 116-ФЗ. Упразднение ее объяснялось как мера временная и вынужденная. Плановый профицит бюджета, по крайней мере на федеральном уровне, с этого времени стал нормой.

Наиболее сложная ситуация и довольно часто встречающаяся в экономической практике — *дефицит* бюджета, т. е. превышение расходов бюджета над его доходами. В соответствии с мировой практикой дефицит рассматривается как временный, если имеются перспективы его преодоления и он не составляет более 3% ВВП. Если бюджетный дефицит составляет до 10% суммы доходов — это допустимый дефицит, но если он более 20% суммы доходов — это критический дефицит.

В 1990-е гг. дефицит государственного бюджета России достигал уровня 20% доходов и превышал 5% ВВП. Основными причинами его были: низкая эффективность производства, большие расходы на конверсию, нерациональность структуры бюджетных расходов, неэффек-

тивные бюджетные механизмы, разрыв хозяйственных связей вследствие распада СССР. В постсоветской России первым сбалансированным бюджетом федерального уровня был федеральный бюджет РФ на 2001 г.; в дальнейшем эта практика была сохранена, но порядка 80% бюджетов субфедерального уровня были дефицитны.

Задачи поддержания бюджетной и макроэкономической сбалансированности положены в основу бюджетной политики РФ на среднесрочную перспективу. Основным ее тезисом является обеспечение долгосрочной сбалансированности бюджета, обеспечение устойчивости бюджетных расходов независимо от конъюнктуры сырьевых цен. Для этих целей в 2003 г. был учрежден в составе федерального бюджета Стабилизационный фонд РФ, а с 2008 г. он был преобразован в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, с тем чтобы более предметно определить направление использования средств, получаемых от нефтегазовых доходов. Резервный фонд должен обеспечивать расходы бюджета в случае значительного снижения цен на нефть в среднесрочной перспективе. Фонд национального благосостояния создается в целях обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан РФ, а также обеспечения сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда РФ.

Бюджетное законодательство РФ определяет границы дефицита бюджетов различных уровней, источники их финансирования. Так, дефицит федерального бюджета, утвержденный Законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, не может превышать размер нефтегазового дефицита федерального бюджета. Дефицит бюджета субъекта РФ, дефицит местного бюджета на очередной финансовый год и каждый год планового периода устанавливается законом (решением) о соответствующем бюджете. Дефицит бюджета субъекта РФ не должен превышать 15% утвержденного общего годового объема его доходов без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений. Дефицит местного бюджета не должен превышать 10% утвержденного общего годового объема доходов местного бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и (или) поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений.

Бюджетной классификацией РФ установлены единые для бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ группы и подгруппы источников финансирования дефицитов бюджетов. Прежде всего выделяют источники внутреннего и внешнего финансирования дефицита бюджетов. В основе этого деления лежит валюта займа.

К источникам внутреннего финансирования дефицитов бюджетов относятся: а) государственные (муниципальные) ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ; б) кредиты кредитных организаций в валюте РФ; в) бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы РФ; г) кредиты международных финансо-

вых организаций в валюте РФ; д) изменение остатков средств на счетах по учету средств бюджета; е) иные источники внутреннего финансирования дефицитов бюджетов.

Источниками внешнего финансирования дефицитов бюджетов являются: а) государственные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте; б) кредиты иностранных государств, включая целевые иностранные кредиты (заимствования), международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц в иностранной валюте; в) кредиты кредитных организаций в иностранной валюте; г) иные источники внешнего финансирования дефицитов бюджетов.

На каждом бюджетном уровне эти источники детализируются. Из состава источников финансирования дефицита федерального бюджета выведены кредиты Банка России, а также приобретение Центральным банком РФ государственных ценных бумаг РФ при их размещении.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: бюджет, бюджетная система, федеральный бюджет, бюджет субъекта Федерации, местный бюджет, бюджетная классификация, доходы бюджета, расходы бюджета, дефицит бюджета, профицит, сбалансированность бюджета, налоговые и неналоговые доходы бюджета, собственные доходы бюджета, резервные фонды, дотации, субвенции, субсидии, бюджетные кредиты, бюджетные инвестиции, безвозмездные поступления.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем заключается сущность бюджета?
2. Что понимается под бюджетной системой?
3. Охарактеризуйте особенности бюджетной системы стран с различным государственным устройством.
4. Бюджетная система Российской Федерации: строение и характерные черты.
5. Какими законодательными актами регулируется бюджетная система РФ?
6. Охарактеризуйте бюджетную классификацию, ее назначение и состав.
7. Дайте классификацию доходов и расходов бюджетов.
8. Назовите принципы бюджетной системы Российской Федерации и поясните их.
9. Какие налоги и сборы признаются законодательством РФ федеральными? Приведите примеры.
10. Дайте характеристику региональных налогов и сборов согласно законодательству.

11. Дайте определение и приведите примеры местных налогов и сборов.
12. Назовите возможные пути развития неналоговых доходов бюджетов.
13. Назовите основные формы расходов бюджетов.

Глава 8

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о стадиях и участниках бюджетного процесса;
- об основных инструментах и порядке составления проекта бюджетов;
- о порядке рассмотрения и утверждения бюджетов;
- об исполнении бюджета, особенностях его организации;
- об организации государственного и муниципального контроля за исполнением бюджета;
- об ответственности за нарушение бюджетного законодательства.

8.1. Содержание, участники и стадии бюджетного процесса

Бюджетный процесс представляет собой регламентируемую законодательством деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности. Цель его — создание централизованных фондов денежных средств для обеспечения функций государства и местных органов власти. В России бюджетный процесс регламентируется: 1) Бюджетным кодексом РФ; 2) соответствующим законом субъекта Федерации об основах бюджетного процесса (например, Закон Санкт-Петербурга от 27 декабря 1995 г. № 155-26 «Об основах бюджетного процесса в Санкт-Петербурге»); 3) соответствующими правовыми актами органа местного самоуправления.

В основе организации бюджетного процесса лежат общие принципы построения бюджетной системы. Концепция бюджетной реформы, делающая акцент на повышение эффективности бюджетных расходов, определила суть новаций, направленных прежде всего на дальнейшее расширение самостоятельности и ответственности участников бюджетного процесса, создание необходимых предпосылок для перехода к бюджетированию, ориентированному на результат. Бюджетный процесс подразумевает определенный порядок и последовательность вступления в бюджетные отношения различных субъектов согласно их функциональному назначению, задачам и закрепленным за ними бюджетным полномочиям. Под *бюджетными полномочиями* понимаются установленные законодательством права и обязанности органов государственной власти (органов местного самоуправления) и иных участников бюджетного процесса по регулированию бюджетных отношений, организации и осуществления бюджетного процесса.

В качестве *участников бюджетного процесса* определены: а) Президент Российской Федерации; б) высшее должностное лицо субъекта РФ, глава муниципального образования; в) законодательные (представительные) органы государственной власти и представительные органы местного самоуправления (далее — законодательные (представительные) органы); г) исполнительные органы государственной власти (исполнительно-распорядительные органы муниципальных образований); д) Центральный банк РФ; е) органы государственного (муниципального) финансового контроля; ж) органы управления государственными внебюджетными фондами; з) главные распорядители (распорядители) бюджетных средств; и) главные администраторы (администраторы) доходов бюджета; к) главные администраторы (администраторы) источников финансирования дефицита бюджета; л) получатели бюджетных средств.

В ходе бюджетной реформы уточнен состав участников бюджетного процесса, в частности, введены главные администраторы (администраторы) доходов бюджета и главные администраторы (администраторы) источников финансирования дефицита бюджета, описаны их бюджетные полномочия; уточнена категория получателей бюджетных средств, к которым отнесены в соответствии с законодательством только органы государственной власти (органы местного самоуправления) или бюджетные учреждения, т. е. структуры, имеющие право от имени государства или местного самоуправления принимать и исполнять бюджетные обязательства (наделенные бюджетными полномочиями). Последнее открывает возможности для вовлечения в процесс предоставления государственных (муниципальных) услуг организаций различных организационно-правовых форм (государственно-частное партнерство) на правах исполнителей. При этом организации такого рода будут получать бюджетные средства в виде субсидий или в рамках государственных (муниципальных) контрактов. Бюджетные полномочия участников бюджетного процесса представлены в табл. 8.1.

Таблица 8.1

Бюджетные полномочия участников бюджетного процесса

Участник бюджетного процесса	Бюджетное полномочие
Законодательные (представительные) органы власти: Федеральное Собрание РФ; Законодательное собрание субъекта РФ; представительные органы местного самоуправления	Рассматривают и утверждают соответствующие бюджеты и отчеты об их исполнении; осуществляют последующий контроль за исполнением соответствующих бюджетов; формируют и определяют правовой статус органов, осуществляющих контроль за исполнением соответствующих бюджетов; осуществляют другие полномочия в соответствии с бюджетным законодательством

Продолжение табл. 8.1

Участник бюджетного процесса	Бюджетное полномочие
Исполнительные органы государственной власти (исполнительно-распорядительные органы муниципальных образований)	Обеспечивают составление проекта бюджета (проекта бюджета и среднесрочного финансового плана), вносят его с необходимыми документами и материалами на утверждение законодательных (представительных) органов; разрабатывают и утверждают методики распределения и (или) порядки предоставления межбюджетных трансфертов; обеспечивают исполнение бюджета и составление бюджетной отчетности; представляют отчет об исполнении бюджета на утверждение законодательных (представительных) органов; обеспечивают управление государственным (муниципальным) долгом, осуществляют иные полномочия в соответствии с бюджетным законодательством
Центральный банк РФ	Совместно с Правительством РФ разрабатывает и представляет на рассмотрение Государственной думы основные направления денежно-кредитной политики; обслуживает счета бюджетов; осуществляет функции генерального агента по государственным ценным бумагам РФ
Кредитные организации	Могут привлекаться на основании агентского соглашения для осуществления операций по предоставлению и возврату бюджетных кредитов; обслуживают счета бюджетов в случае отсутствия учреждений Центрального банка РФ на соответствующей территории или невозможности выполнения ими этих функций
Органы государственного, муниципального финансового контроля: а) созданные законодательными (представительными) органами власти; б) созданные федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, местной администрацией	Осуществляют: а) контроль за исполнением соответствующих бюджетов и готовят заключения на годовой отчет об исполнении соответствующих бюджетов, проводят экспертизы проектов указанных бюджетов, долгосрочных целевых программ и правовых актов бюджетного законодательства РФ; б) предварительный, текущий и последующий контроль за исполнением соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ
Главный распорядитель бюджетных средств	Обеспечивает результативность, адресность и целевой характер использования бюджетных средств в соответствии с утвержденными ему бюджетными ассигнованиями и лимитами бюджетных обязательств; формирует перечень подведомственных ему распорядителей и получателей бюджетных средств; ведет реестр расходных обязательств, подлежащих исполнению в пределах утвержденных ему лимитов бюджетных обя-

Продолжение табл. 8.1

Участник бюджетного процесса	Бюджетное полномочие
Главный распорядитель бюджетных средств	зательств и бюджетных ассигнований; осуществляет планирование соответствующих расходов бюджета, составляет обоснования бюджетных ассигнований; составляет, утверждает и ведет бюджетную роспись, распределяет бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств и исполняет соответствующую часть бюджета; вносит предложения по формированию и изменению лимитов бюджетных обязательств; обеспечивает контроль за соблюдением получателями субвенций, межбюджетных субсидий и иных субсидий; организует и осуществляет ведомственный финансовый контроль в сфере своей деятельности; формирует бюджетную отчетность главного распорядителя бюджетных средств
Распорядитель бюджетных средств	Осуществляет планирование соответствующих расходов бюджета; распределяет бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств по подведомственным распорядителям и (или) получателям бюджетных средств и исполняет соответствующую часть бюджета; вносит предложения главному распорядителю бюджетных средств, в ведении которого находится, по формированию и изменению бюджетной росписи
Главный администратор доходов бюджета	Формирует перечень подведомственных ему администраторов доходов бюджета; представляет сведения, необходимые для составления среднесрочного финансового плана и (или) проекта бюджета; представляет сведения для составления и ведения кассового плана; формирует и представляет бюджетную отчетность главного администратора доходов бюджета
Администратор доходов бюджета	Осуществляет начисление, учет и контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью осуществления платежей в бюджет, пеней и штрафов по ним; осуществляет взыскание задолженности по платежам в бюджет, пеней и штрафов; принимает решение о возврате излишне уплаченных (взысканных) платежей в бюджет, пеней и штрафов, а также процентов за несвоевременное осуществление такого возврата и процентов, начисленных на излишне взысканные суммы, и представляет поручение в орган Федерального казначейства для осуществления

Продолжение табл. 8.1

Участник бюджетного процесса	Бюджетное полномочие
Администратор доходов бюджета	возврата; принимает решение о зачете (уточнении) платежей в бюджеты бюджетной системы РФ и представляет уведомление в орган Федерального казначейства; в случае и порядке, установленным главным администратором доходов бюджета, формирует и представляет главному администратору доходов бюджета сведения и бюджетную отчетность, необходимые для осуществления полномочий соответствующего главного администратора доходов бюджета
Главный администратор источников финансирования дефицита бюджета	Формирует перечни подведомственных ему администраторов источников финансирования дефицита бюджета; осуществляет планирование (прогнозирование) поступлений и выплат по источникам финансирования дефицита бюджета; обеспечивает адресность и целевой характер использования выделенных в его распоряжение ассигнований, предназначенных для погашения источников финансирования дефицита бюджета; распределяет бюджетные ассигнования по подведомственным администраторам источников финансирования дефицита бюджета и исполняет соответствующую часть бюджета; организует и осуществляет ведомственный финансовый контроль в сфере своей деятельности; формирует бюджетную отчетность главного администратора источников финансирования дефицита бюджета
Администратор источников финансирования дефицита бюджета	Осуществляет планирование (прогнозирование) поступлений и выплат по источникам финансирования дефицита бюджета; осуществляет контроль за полнотой и своевременностью поступления в бюджет источников финансирования дефицита бюджета; обеспечивает поступления в бюджет и выплаты из бюджета по источникам финансирования дефицита бюджета; формирует и представляет бюджетную отчетность
Получатель бюджетных средств	Составляет и исполняет бюджетную смету; принимает и (или) исполняет в пределах доведенных лимитов бюджетных обязательств и (или) бюджетных ассигнований бюджетные обязательства; обеспечивает результативность, целевой характер использования предусмотренных ему бюджетных ассигнований; вносит соответствующему главному распорядителю (распорядителю) бюджетных средств предложения по изменению бюджетной росписи; ведет бюджетный учет либо пе-

Окончание табл. 8.1

Участник бюджетного процесса	Бюджетное полномочие
Получатель бюджетных средств	редает на основании соглашения это полномочие иному государственному (муниципальному) учреждению (централизованной бухгалтерии); формирует и представляет бюджетную отчетность получателя бюджетных средств соответствующему главному распорядителю (распорядителю) бюджетных средств

Особым участником бюджетного процесса на федеральном уровне является **Министерство финансов РФ**, которое наделено следующими бюджетными полномочиями (см. ст. 165 Бюджетного кодекса РФ):

- принимает нормативные акты в установленной сфере деятельности;
- осуществляет методологическое и методическое руководство в области составления и исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, распределения межбюджетных трансфертов из федерального бюджета другим бюджетам бюджетной системы РФ;
- разрабатывает основные направления бюджетной и налоговой политики;
- разрабатывает прогноз основных параметров бюджетов бюджетной системы РФ, в том числе прогноз консолидированного бюджета РФ;
- организует составление и составляет проект федерального бюджета, принимает участие в разработке проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ;
- организует исполнение федерального бюджета, устанавливает порядок составления и ведения сводной бюджетной росписи федерального бюджета, бюджетных росписей главных распорядителей средств федерального бюджета и кассового плана исполнения федерального бюджета;
- ведет реестр расходных обязательств РФ;
- проектирует предельные объемы бюджетных ассигнований по главным распорядителям средств федерального бюджета либо субъектам бюджетного планирования;
- осуществляет управление государственным долгом и государственными финансовыми активами РФ;
- разрабатывает: а) программу государственных внутренних заимствований Российской Федерации, условия выпуска и размещения государственных займов РФ, выступает в качестве эмитента государственных ценных бумаг РФ, проводит государственную регистрацию условий эмиссии и обращения государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных ценных бумаг; б) программу государственных внешних заимствований РФ, осуществляет государственные внут-

рение и внешние заимствования, разрабатывает программу государственных гарантий РФ в иностранной валюте и валюте РФ, предоставляет (выдает) от имени РФ государственные гарантии;

- обеспечивает предоставление бюджетных кредитов в пределах бюджетных ассигнований, утвержденных федеральным законом о федеральном бюджете;
- ведет Государственную долговую книгу Российской Федерации, учитывает информацию о долговых обязательствах, отраженных в государственных долговых книгах субъектов РФ и муниципальных долговых книгах муниципальных образований;
- осуществляет по решению Правительства РФ сотрудничество с международными финансовыми организациями;
- осуществляет нормативное и методическое обеспечение управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния и управляет этими средствами;
- осуществляет другие полномочия в соответствии с бюджетным законодательством.

Исключительными полномочиями наделен руководитель Министерства финансов Российской Федерации — **министр финансов**, который имеет исключительное право: а) утверждать сводную бюджетную роспись федерального бюджета, вносить в нее изменения; б) утверждать лимиты бюджетных обязательств для главных распорядителей средств федерального бюджета и вносить в них изменения; в) давать разрешение на предоставление бюджетных кредитов из федерального бюджета.

Министр финансов имеет также право: а) запретить главным распорядителям средств федерального бюджета изменять целевое назначение бюджетных ассигнований и (или) лимитов бюджетных обязательств, в том числе на основании представления Счетной палаты РФ или Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, свидетельствующего о нарушении главными распорядителями бюджетного законодательства РФ; б) назначить в федеральные органы исполнительной власти и бюджетные учреждения уполномоченных по федеральному бюджету при установлении случаев нецелевого использования бюджетных средств (к уполномоченному по федеральному бюджету переходят все полномочия главного распорядителя, распорядителя и получателя средств федерального бюджета); в) запретить получателю средств федерального бюджета осуществление отдельных расходов на основании представления Счетной палаты РФ или Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, свидетельствующего о нарушении бюджетного законодательства РФ; г) выносить главным распорядителям средств федерального бюджета и органам управления государственными внебюджетными фондами РФ обязательные для исполнения предписания о ненадлежащем исполнении бюджета (организации бюджетного процесса).

Бюджетный кодекс РФ как базовый документ, регулирующий бюджетную деятельность, определяет следующие стадии (и участников) бюджетного процесса: 1) составление проектов бюджетов (Министерство финансов РФ); 2) рассмотрение и утверждение бюджетов (Федеральное Собрание РФ (Государственная дума, Совет Федерации) и Президент РФ); 3) исполнение бюджетов (Казначейство РФ и Министерство финансов РФ); 4) составление, рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета (Государственная дума и Счетная палата; на них возлагается также и проверка отчета об исполнении федерального бюджета). Каждая стадия имеет свое назначение и создает основу для последующей стадии, причем все они должны быть соблюдены и выполнены в обозначенные законодательством сроки. Так, открытие бюджетных ассигнований осуществляется финансовыми органами только после утверждения соответствующего бюджета, что создает основу для исполнения бюджета. В Бюджетном кодексе РФ определен порядок осуществления государственного и муниципального контроля за исполнением бюджета, а также прописаны меры и порядок ответственности за нарушение бюджетного законодательства РФ.

8.2. Составление проектов бюджетов

Составление проектов бюджетов — важнейшая и во многом определяющая стадия бюджетного процесса, поскольку от качества проекта бюджета, его обоснованности и реальности зависят как реальность его исполнения, так и соответствие бюджета стратегическим задачам развития общества. Этим объясняется то обстоятельство, что самые принципиальные новации бюджетного процесса связаны именно с этой стадией.

Прежде всего в основу составления проектов бюджетов положена идея перехода к *среднесрочному финансовому планированию* — на очередной финансовый год и плановый период (два финансовых года, следующие за очередным финансовым годом). В перспективе предполагается дальнейшее удлинение горизонта бюджетного планирования (на период 10—15 лет и более)¹, что, как показывает мировой опыт, позволит обеспечить преемственность и предсказуемость бюджетной и макроэкономической политик государства в целом, повысить обоснованность планирования бюджетных расходов, экономно и эффективно использовать бюджетные средства.

Составление проектов бюджетов — исключительная прерогатива Правительства РФ, высших исполнительных органов государственной власти субъектов и местных администраций муниципальных образований. Непосредственное составление проектов бюджетов осуществляют

¹ См.: Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ «О бюджетной политике в 2008–2010 годах».

Министерство финансов РФ, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований.

В развитие самостоятельности участников бюджетного процесса Бюджетный кодекс РФ устанавливает лишь рамочные условия, общие основы составления проекта бюджета, общие требования к разрабатываемым документам, а полномочия по установлению конкретного порядка составления бюджетов закрепляет за исполнительными органами соответствующего уровня власти. Так, законодательством предусмотрено ежегодное составление и утверждение проекта федерального бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ сроком на три года — очередной финансовый год и плановый период. В то же время органам власти субъектов РФ и органам местного самоуправления предоставляется право выбора между составлением и утверждением бюджетов соответствующих уровней на три года либо на очередной финансовый год (с составлением и утверждением среднесрочного финансового плана).

Составление проекта бюджета основывается на: а) Бюджетном послании Президента РФ; б) прогнозе социально-экономического развития соответствующей территории; в) основных направлениях бюджетной и налоговой политики.

Бюджетное послание Президента РФ определяет бюджетную политику страны на очередной финансовый год и плановый период и направляется Федеральному Собранию РФ не позднее марта года, предшествующего очередному финансовому году. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального района (городского округа) разрабатывается ежегодно на период не менее трех лет в порядке, установленном соответственно Правительством РФ, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, местной администрацией, и одобряется ими одновременно с принятием решения о внесении проекта бюджета в законодательный (представительный) орган. Прогноз разрабатывается путем уточнения параметров планового периода и добавления параметров второго года планового периода. При разработке прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период составляется сводный финансовый баланс РФ. Этот документ характеризует объем и использование финансовых ресурсов России в целом (валового национального располагаемого дохода) и секторов экономики, степень влияния федеральной политики в области экономического развития на показатели прогноза социально-экономического развития страны.

В случае составления и утверждения бюджетов субфедерального уровня не на три года, а лишь на очередной финансовый год, составляется и утверждается среднесрочный финансовый план. Под среднесрочным финансовым планом субъекта РФ (муниципального образования)

понимается документ, содержащий основные параметры бюджета субъекта РФ (местного бюджета): 1) прогнозируемый общий объем доходов и расходов соответствующего бюджета и консолидированного бюджета субъекта РФ (муниципального района); 2) объемы бюджетных ассигнований по главным распорядителям бюджетных средств по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов классификации расходов бюджетов; 3) распределение в очередном финансовом году и плановом периоде между муниципальными образованиями дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований; 4) нормативы отчислений от налоговых доходов в местные бюджеты, устанавливаемые (подлежащие установлению) законами субъекта РФ (муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований); 5) дефицит (профицит) бюджета; 6) верхние пределы государственного внутреннего и внешнего долга субъекта РФ, а также муниципального долга по состоянию на 1 января года, следующего за очередным финансовым годом (очередным финансовым годом и каждым годом планового периода).

Наряду с указанными параметрами среднесрочный финансовый план субъекта РФ должен включать прогнозируемый объем доходов, расходов и дефицита (профицита) территориального государственного внебюджетного фонда. Значения показателей среднесрочного финансового плана субъекта РФ (муниципального образования) и основных показателей проекта соответствующего бюджета должны соответствовать друг другу. Показатели плана носят индикативный характер и могут быть изменены в ходе его разработки и утверждения. Проект плана разрабатывается ежегодно, утверждается высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ (местной администрацией муниципального образования) и представляется в законодательный (представительный) орган одновременно с проектом бюджета.

В рамках развития самостоятельности участников бюджетного процесса уточнены подходы к прогнозированию доходов бюджета, планированию бюджетных ассигнований, финансированию долгосрочных целевых программ и бюджетных инвестиций. Доходы бюджета разрабатываются на основе прогноза социально-экономического развития территории в условиях действующего законодательства о налогах и сборах и законодательства (правовых актов представительных органов муниципальных образований), устанавливающего неналоговые доходы бюджетов всех уровней. Планирование бюджетных ассигнований осуществляется раздельно по бюджетным ассигнованиям на исполнение действующих и принимаемых обязательств. Предусматривается безусловное исполнение действующих обязательств. Увеличение и принятие новых расходных обязательств должно осуществляться с учетом имеющихся ресурсов, оценки их объема и состава, ожидаемой эффективности и анализа альтернативных решений. Планирование осуществляется с учетом государственного (муниципального) задания на очередной финансо-

вый год (очередной финансовый год и плановый период), а также его выполнения в отчетном финансовом году и текущем финансовом году.

В основу бюджетного планирования положен программно-целевой метод, а потому планирование осуществляется в рамках федеральных и ведомственных целевых программ. Под целевой программой понимается увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации. Новая система финансирования долгосрочных целевых программ обеспечивает прозрачность их отражения в бюджетах и бюджетной отчетности, выполнение принятых соответствующих расходных обязательств, повышение самостоятельности и ответственности главных распорядителей бюджетных средств.

Долгосрочные целевые программы (подпрограммы), реализуемые за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта РФ, местного бюджета, утверждаются соответственно Правительством РФ, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, местной администрацией муниципального образования. Ими же определяются сроки реализации долгосрочных целевых программ, порядок принятия решений об их разработке, порядок их формирования и реализации. Объем бюджетных ассигнований на реализацию долгосрочных целевых программ (подпрограмм) утверждается законом (решением) о бюджете в составе ведомственной структуры расходов бюджета по соответствующей каждой программе (подпрограмме) целевой статье расходов бюджета.

По каждой долгосрочной целевой программе ежегодно проводится оценка эффективности ее реализации. Порядок проведения и критерии оценки устанавливаются соответствующим уровнем власти. По результатам оценки может быть принято решение о сокращении бюджетных ассигнований на реализацию программы или о досрочном прекращении ее реализации. В этом случае при наличии заключенных во исполнение соответствующих программ государственных (муниципальных) контрактов в бюджете предусматриваются бюджетные ассигнования на исполнение расходных обязательств, вытекающих из указанных контрактов, по которым сторонами не достигнуто соглашение об их прекращении.

Долгосрочной целевой программой, реализуемой за счет средств федерального бюджета (бюджета субъекта РФ), может быть предусмотрено предоставление субсидий бюджету нижестоящего уровня на реализацию аналогичных долгосрочных целевых программ, реализуемых за счет средств бюджета субъекта РФ (местных бюджетов). Условия предоставления и методика расчета указанных межбюджетных субси-

дий устанавливаются соответствующей программой. Аналогичный подход применяется в отношении бюджетных инвестиций. Бюджетные вложения в объекты капитального строительства за счет средств федерального бюджета осуществляются в соответствии с федеральной адресной инвестиционной программой, порядок формирования и реализации которой устанавливается Правительством РФ. В целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства, в составе федерального бюджета создан Инвестиционный фонд РФ, порядок формирования и использования средств которого устанавливается Правительством РФ. В федеральном бюджете, бюджете субъекта РФ, местном бюджете могут предусматриваться бюджетные ассигнования на реализацию ведомственных целевых программ, разработка, утверждение и реализация которых осуществляются в порядке, установленном соответствующим уровнем власти.

Порядок и сроки составления проекта федерального бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ устанавливаются Правительством РФ в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ. Согласование показателей прогноза социально-экономического развития Российской Федерации, бюджетных проектировок на очередной финансовый год и плановый период и показателей сводного финансового баланса РФ осуществляется комиссией, создаваемой в порядке, установленном Правительством РФ. Внесение Министерством финансов РФ проекта федерального закона о федеральном бюджете и уполномоченным органом проектов федеральных законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов РФ в Правительство РФ осуществляется не позднее 15 дней до дня внесения проектов указанных законов в Государственную думу. Порядок и сроки составления проектов бюджетов субъектов РФ (проектов местных бюджетов) и проектов бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов устанавливаются высшими исполнительными органами власти соответствующего уровня с соблюдением требований их законов (правовых актов) и Бюджетного кодекса РФ.

8.3. Рассмотрение и утверждение бюджета

8.3.1. Процедуры рассмотрения и утверждения бюджетов

Общие требования к проекту бюджета и прилагаемым к нему материалам определены на законодательном уровне. В законе (решении) о бюджете должны содержаться основные характеристики бюджета, к которым относятся общий объем доходов бюджета, общий объем расходов, дефицит (профицит) бюджета, нормативы распределения доходов между бюджетами бюджетной системы в случае, если они не установлены бюджетным законодательством РФ. Законом (решением)

о бюджете устанавливаются: 1) перечень главных администраторов доходов бюджета и источников финансирования дефицита бюджета; 2) распределение бюджетных ассигнований по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов классификации расходов бюджетов в ведомственной структуре расходов на очередной финансовый год (плановый период); 3) общий объем бюджетных ассигнований, направляемых на исполнение публичных нормативных обязательств; 4) объем межбюджетных трансфертов, получаемых из других бюджетов и (или) предоставляемых другим бюджетам бюджетной системы РФ в очередном финансовом году (плановом периоде); 5) общий объем условно утверждаемых (утвержденных) расходов в случае утверждения бюджета на очередной финансовый год и плановый период на первый год планового периода в объеме не менее 2,5% общего объема расходов бюджета, на второй год планового периода в объеме не менее 5% общего объема расходов бюджета; 6) источники финансирования дефицита бюджета, установленные на очередной финансовый год (плановый период); 7) верхний предел государственного (муниципального) внутреннего долга и (или) государственного внешнего долга по состоянию на 1 января года, следующего за очередным финансовым годом (очередным финансовым годом и каждым годом планового периода), с указанием в том числе верхнего предела долга по государственным или муниципальным гарантиям; 8) иные показатели, установленные Бюджетным кодексом РФ, законом субъекта РФ, муниципальным правовым актом представительного органа муниципального образования.

Введено понятие *условно утверждаемых (утвержденных) расходов*, под которыми понимаются нераспределенные в плановом периоде по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов в ведомственной структуре расходов бюджетов бюджетные ассигнования. Их введение направлено на обеспечение устойчивости бюджета, поскольку позволяет создать резерв, который может быть использован для принятия новых обязательств в очередном бюджетном цикле в случае непредвиденного сокращения доходов. В случае утверждения бюджета на очередной финансовый год и плановый период проект закона (решения) о бюджете утверждается путем изменения параметров планового периода утвержденного бюджета и добавления к ним параметров второго года планового периода проекта бюджета.

Одновременно с проектом закона (решения) о бюджете в законодательный (представительный) орган предоставляются: 1) основные направления бюджетной и налоговой политики; 2) предварительные итоги социально-экономического развития соответствующей территории за истекший период текущего финансового года и ожидаемые итоги социально-экономического развития соответствующей территории за текущий финансовый год; 3) прогнозы социально-экономического развития и основных характеристик (общий объем доходов, общий объем расходов, дефицита (профицита) бюджета) консолидированного бюд-

жета соответствующей территории на очередной финансовый год и плановый период либо проект среднесрочного финансового плана; 4) пояснительная записка к проекту бюджета; 5) методики (проекты методик) и расчеты распределения межбюджетных трансфертов; 6) верхний предел государственного (муниципального) долга на конец очередного финансового года (на конец очередного финансового года и конец каждого года планового периода); 7) проекты программ государственных (муниципальных) внутренних и внешних заимствований, гарантий, а также предоставления бюджетных кредитов на очередной финансовый год (очередной финансовый год и плановый период); 8) оценка ожидаемого исполнения бюджета на текущий финансовый год; 9) проекты законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов; 10) предложенные законодательными (представительными) органами, органами судебной системы, органами государственного (муниципального) финансового контроля, созданными законодательными (представительными) органами, проекты бюджетных смет указанных органов, представляемые в случае возникновения разногласий с финансовым органом в отношении указанных бюджетных смет.

Внесение проекта бюджета на рассмотрение представительных органов власти. Правительство РФ, высшие исполнительные органы государственной власти субъектов РФ, местные администрации муниципальных образований вносят на рассмотрение законодательного (представительного) органа соответствующего уровня проект закона (решения) о бюджете и проекты законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов. Для регулирования всех финансовых вопросов и для работы с бюджетом органы представительной власти разных уровней образуют специальные комитеты и комиссии.

Сроки внесения проекта закона о бюджете РФ на очередной финансовый год и плановый период и проектов федеральных законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов РФ на очередной финансовый год и плановый период устанавливаются Бюджетным кодексом РФ. Внесение проектов аналогичных законов на уровне субъекта РФ осуществляется в сроки, установленные законом субъекта РФ, но не позднее 15 октября текущего года. Проект решения о местном бюджете вносится в сроки, установленные муниципальным правовым актом представительного органа муниципального образования, но не позднее 15 ноября текущего года.

Порядок рассмотрения проекта закона (решения) о бюджете и его утверждения определяется для: а) федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ — Бюджетным кодексом РФ; б) бюджета субъекта РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов — законом субъекта РФ в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ; в) местного бюджета — муниципальным правовым актом представительного органа муници-

пального образования в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ.

Порядок рассмотрения проекта закона (решения) о бюджете и его утверждения должен предусматривать вступление в силу закона (решения) о бюджете с 1 января очередного финансового года. В случае если закон (решение) о бюджете не вступил в силу с начала текущего финансового года: а) финансовый орган правомочен ежемесячно доводить до главных распорядителей бюджетных средств бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств в размере, не превышающем одной двенадцатой части бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств в отчетном финансовом году; б) иные показатели, определяемые законом (решением) о бюджете, применяются в размерах (нормативах) и порядке, которые были установлены законом (решением) о бюджете на отчетный финансовый год; в) порядок распределения и (или) предоставления межбюджетных трансфертов другим бюджетам бюджетной системы РФ сохраняется в виде, определенном на отчетный финансовый год.

Если закон (решение) о бюджете не вступил в силу через три месяца после начала финансового года, финансовый орган организует исполнение бюджета при соблюдении вышеуказанных условий. При этом финансовый орган не имеет права: а) доводить лимиты бюджетных обязательств и бюджетные ассигнования на бюджетные инвестиции и субсидии юридическим и физическим лицам, установленные Бюджетным кодексом РФ; б) предоставлять бюджетные кредиты; в) осуществлять заимствования в размере более одной восьмой объема заимствований предыдущего финансового года в расчете на квартал; г) формировать резервные фонды.

Все указанные выше ограничения не распространяются на расходы, связанные с выполнением публичных нормативных обязательств, обслуживанием и погашением государственного (муниципального) долга, выполнением международных договоров.

8.3.2. Рассмотрение и утверждение федерального закона о федеральном бюджете

Модернизация процедур составления и рассмотрения коснулась и проекта федерального бюджета. Это нашло выражение, с одной стороны, в упорядочении требований к проекту федерального бюджета и прилагаемым к нему материалам, а с другой — в упрощении порядка рассмотрения и утверждения проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период (далее — Проект) и его переориентацию на рассмотрение приоритетных направлений бюджетных расходов.

Правительство РФ вносит Проект на рассмотрение и утверждение в Государственную думу не позднее 26 августа текущего года. Одновре-

менно законопроект представляется Президенту РФ. Проект уточняет показатели утвержденного федерального бюджета планового периода и утверждает показатели второго года планового периода составленного бюджета. Помимо общих документов и материалов к Проекту прилагаются: а) перечень публичных нормативных обязательств, подлежащих исполнению за счет средств федерального бюджета, и расчеты по ним на очередной финансовый год и плановый период; б) основные показатели государственного оборонного заказа; в) отчеты о реализации долгосрочных целевых программ; г) федеральная адресная инвестиционная программа; д) проект программы предоставления государственных финансовых и государственных экспортных кредитов на очередной финансовый год и плановый период; е) предложения по минимальному размеру оплаты труда, размеру стипендий, а также предложения о порядке индексации заработной платы работников федеральных бюджетных учреждений, денежного содержания (денежного довольствия) федеральных государственных служащих в очередном финансовом году и плановом периоде; ж) расчеты прогнозируемого использования нефтегазовых доходов федерального бюджета, средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, прогнозируемого объема их средств на начало и конец очередного финансового года и каждого года планового периода.

Одновременно с Проектом Правительство РФ вносит в Государственную думу проекты федеральных законов: 1) об утверждении отчетов об исполнении федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ в отчетном финансовом году; 2) о бюджетах государственных внебюджетных фондов РФ на очередной финансовый год и плановый период; 3) о страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на очередной финансовый год и плановый период.

Если в очередном финансовом году и плановом периоде общий объем расходов недостаточен для финансового обеспечения установленных законодательством РФ ее расходных обязательств, Правительство РФ вносит в Государственную думу проекты федеральных законов об изменении сроков вступления в силу (приостановления действия) в очередном финансовом году и плановом периоде отдельных положений федеральных законов, не обеспеченных источниками финансирования в очередном финансовом году и (или) плановом периоде. Центральный банк РФ до 26 августа текущего года представляет в Государственную думу проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на очередной финансовый год и плановый период. Предварительно указанный проект направляется Президенту РФ и в Правительство РФ.

Вопросами бюджета в Государственной думе занимается Комитет по бюджету, которому и направляется внесенный Проект для подготов-

ки заключения о соответствии представленных документов и материалов требованиям Бюджетного кодекса РФ. На основании заключения Комитета Совет Государственной думы принимает решение о том, что Проект принимается к рассмотрению либо подлежит возвращению в Правительство РФ на доработку. Доработанный законопроект со всеми необходимыми документами и материалами должен быть представлен в Государственную думу Правительством РФ в десятидневный срок и вновь рассмотрен ее Советом. Принятый к рассмотрению Проект в течение трех дней направляется в Совет Федерации, другим субъектам права законодательной инициативы, в комитеты Государственной думы для внесения замечаний и предложений, а также в Счетную палату РФ на заключение. Совет Государственной думы направляет Проект в Комитет по бюджету и определяет комитеты-соисполнители по рассмотрению отдельных разделов и подразделов проекта федерального бюджета.

Государственная дума рассматривает Проект в трех чтениях. В **первом чтении** Проект рассматривается в течение 30 дней со дня его внесения в Государственную думу Правительством РФ. При этом обсуждаются его концепция, прогноз социально-экономического развития Российской Федерации, в том числе указываемые в федеральном законе о федеральном бюджете прогнозируемый объем валового внутреннего продукта и уровень инфляции, положенные в основу формирования основных характеристик федерального бюджета, и основные направления бюджетной и налоговой политики.

Предметом рассмотрения являются основные характеристики федерального бюджета, к которым относятся: а) прогнозируемый в очередном финансовом году и плановом периоде общий объем доходов с выделением прогнозируемого объема нефтегазовых доходов федерального бюджета; б) приложение к федеральному закону о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, устанавливающее нормативы распределения доходов между бюджетами бюджетной системы РФ на очередной финансовый год и плановый период в случае, если они не утверждены Бюджетным кодексом РФ; в) общий объем расходов в очередном финансовом году и плановом периоде; г) условно утверждаемые расходы в объеме не менее 2,5% общего объема расходов федерального бюджета на первый год планового периода и не менее 5% общего объема расходов федерального бюджета на второй год планового периода; д) объем нефтегазового трансферта в очередном финансовом году и плановом периоде; е) верхние пределы государственного внутреннего и внешнего долга Российской Федерации на конец очередного финансового года и каждого года планового периода; ж) нормативная величина Резервного фонда в очередном финансовом году и плановом периоде; з) дефицит (профицит) федерального бюджета.

При утверждении основных характеристик Проекта указываются прогнозируемый в соответствующем финансовом году объем валового

внутреннего продукта и уровень инфляции (потребительских цен) (декабрь к декабрю предыдущего года). При рассмотрении в первом чтении Проекта Государственная дума заслушивает доклад Правительства РФ, содоклады Комитета по бюджету и комитета-соисполнителя, ответственного за рассмотрение прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период, а также доклад Председателя Счетной палаты РФ и принимает решение о принятии или об отклонении указанного законопроекта.

В случае принятия Государственной думой указанного законопроекта в первом чтении утверждаются основные характеристики федерального бюджета, но Государственная дума не имеет права увеличивать доходы и дефицит федерального бюджета, если на эти изменения отсутствует положительное заключение Правительства РФ. В случае отклонения в первом чтении Проекта Государственная дума может: а) передать указанный законопроект в согласительную комиссию по уточнению основных характеристик федерального бюджета, состоящую из представителей Государственной думы, представителей Совета Федерации и представителей Правительства РФ, для разработки согласованного варианта основных характеристик федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период в соответствии с предложениями и рекомендациями, изложенными в заключениях комитетов, ответственных за рассмотрение предмета первого чтения, и заключении комитета Совета Федерации, ответственного за рассмотрение бюджета; б) вернуть указанный законопроект в Правительство РФ на доработку; в) поставить вопрос о доверии Правительству РФ.

В случае передачи Проекта в согласительную комиссию последняя в течение 10 дней разрабатывает вариант основных характеристик федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Решение согласительной комиссии принимается раздельным голосованием ее членов от Государственной думы, Совета Федерации и Правительства РФ. Решение считается согласованным, если его поддержали три стороны. Решение, против которого возражает хотя бы одна сторона, считается несогласованным.

Согласованные основные характеристики федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период и позиции, по которым не выработано согласованного решения, вносятся Правительством РФ на рассмотрение Государственной думы. По итогам рассмотрения принимается постановление Государственной думы о принятии в первом чтении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период и об основных его характеристиках. При утверждении основных характеристик бюджета по итогам работы согласительной комиссии Государственная дума не имеет права увеличивать доходы и дефицит федерального бюджета, если на эти изменения отсутствует положительное заключение согласительной комиссии.

Если Государственная дума не принимает решения по итогам работы согласительной комиссии, Проект считается повторно отклоненным в первом чтении. Повторное отклонение Проекта возможно лишь в случае, если Государственная дума ставит вопрос о доверии Правительству РФ и, следовательно, не имеет права повторно направить указанный законопроект в согласительную комиссию или вернуть его в Правительство РФ. В случае возвращения Проекта на доработку Правительство РФ в течение 20 дней дорабатывает указанный законопроект с учетом предложений и рекомендаций, изложенных в заключениях Комитета по бюджету и второго профильного комитета, ответственного за рассмотрение предмета первого чтения, и вносит доработанный законопроект на повторное рассмотрение Государственной думы в первом чтении, на которое отводится 10 дней. В случае отставки Правительства РФ в связи с отклонением Проекта вновь сформированное правительство представляет новый вариант Проекта не позднее 30 дней после формирования.

Во **втором чтении** Государственная дума рассматривает Проект в течение 35 дней со дня его принятия в первом чтении. Предметом рассмотрения во втором чтении являются: а) приложения к федеральному закону о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, устанавливающие перечень главных администраторов доходов федерального бюджета, источников финансирования дефицита федерального бюджета, распределение между субъектами РФ межбюджетных трансфертов; б) приложение по долгосрочным целевым программам с указанием бюджетных ассигнований, направленных на финансовое обеспечение указанных программ на очередной финансовый год и плановый период; в) программы предоставления государственных финансовых и государственных экспортных кредитов РФ, государственных внутренних и внешних заимствований РФ, государственных гарантий РФ в валюте РФ и в иностранной валюте на очередной финансовый год и плановый период; г) бюджетные ассигнования (за исключением утвержденных в первом чтении условно утверждаемых (утвержденных) расходов) по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов классификации расходов федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период в пределах общего объема расходов федерального бюджета, утвержденных в первом чтении; д) текстовые статьи проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Рассмотрение поправок по предмету второго чтения проводится в Комитете по бюджету и соответствующем профильном комитете, которые и представляют их на рассмотрение Государственной думы. Рассмотрение поправок по межбюджетным трансфертам бюджетам государственных внебюджетных фондов РФ осуществляется Комитетом по бюджету, но только после их предварительного рассмотрения Комитетом Совета Федерации по бюджету.

Без заключения Правительства РФ не рассматриваются поправки субъектов права законодательной инициативы, предусматривающие изменение бюджетных ассигнований на реализацию федеральных целевых программ и бюджетных инвестиций в объекты государственной собственности РФ, включение в проект федерального бюджета бюджетных ассигнований на реализацию федеральных целевых программ и бюджетных инвестиций в объекты государственной собственности РФ, не предусмотренных указанным проектом, изменение объема межбюджетных трансфертов бюджетам отдельных субъектов РФ (муниципальных образований), предоставление средств федерального бюджета конкретным юридическим лицам.

В **третьем чтении** Государственная дума рассматривает Проект в течение 15 дней со дня его принятия во втором чтении. При этом утверждаются ведомственная структура расходов федерального бюджета на очередной финансовый год и ведомственная структура расходов федерального бюджета на первый и второй годы планового периода в соответствии с распределением бюджетных ассигнований по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов, принятыми во втором чтении. Для рассмотрения в третьем чтении законопроект выносится на голосование в целом. Принятый Государственной думой закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в течение пяти дней со дня принятия передается в Совет Федерации, который рассматривает его в течение 14 дней и голосуется на предмет одобрения в целом. В случае одобрения закон в течение пяти дней направляется Президенту РФ для подписания и обнародования. В случае отклонения закона Советом Федерации он передается для преодоления возникших разногласий в согласительную комиссию, которая в течение 10 дней выносит согласованный закон на повторное рассмотрение Государственной думы. Рассмотрение идет в одном чтении, и после принятия закона он передается в Совет Федерации. В случае несогласия Государственной думы с решением Совета Федерации закон считается принятым, если при повторном голосовании за него проголосовало не менее двух третей общего числа депутатов Государственной думы.

Секретные статьи федерального бюджета рассматриваются на закрытом заседании палат Федерального Собрания РФ. Материалы к секретным статьям рассматриваются исключительно председателями палат Федерального Собрания РФ и специальными комиссиями палат. Принятие специальных секретных программ и включение их в состав тех или иных расходов федерального бюджета осуществляется по представлению Президента РФ.

В случае отклонения Президентом РФ федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период указанный закон передается для преодоления возникших разногласий в согласительную комиссию. При этом в состав согласительной комиссии включается представитель Президента РФ.

8.3.3. Внесение изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период

Правительство РФ разрабатывает и представляет в Государственную думу проекты федеральных законов о внесении изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период. Одновременно Правительством РФ представляются следующие документы и материалы: а) ожидаемые итоги социально-экономического развития в текущем финансовом году и уточненный прогноз социально-экономического развития в плановом периоде; б) сведения об исполнении федерального бюджета за истекший отчетный период текущего финансового года; в) оценка ожидаемого исполнения федерального бюджета в текущем финансовом году; г) пояснительная записка с обоснованием предлагаемых изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период.

Вносить аналогичные проекты законов в части, изменяющей основные характеристики и ведомственную структуру расходов федерального бюджета в текущем финансовом году, могут в соответствии с Конституцией РФ также субъекты права законодательной инициативы. Это возможно в случае превышения утвержденного федеральным законом о федеральном бюджете общего объема доходов без учета нефтегазовых доходов федерального бюджета и доходов от управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния более чем на 10% при условии, что Правительство РФ не внесло в Государственную думу соответствующий законопроект в течение 10 дней со дня рассмотрения ею отчета об исполнении федерального бюджета за период, в котором получено указанное превышение.

Проект федерального закона о внесении изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период рассматривается Государственной думой во внеочередном порядке в течение 25 дней в трех чтениях¹. Принятый Думой закон рассматривается Советом Федерации в течение 14 дней после его представления Государственной думой. В случае отклонения Советом Федерации указанного федерального закона осуществляются согласительные процедуры в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ.

8.4. Исполнение бюджета

Суть этой стадии бюджетного процесса — обеспечение полного и своевременного поступления всех предусмотренных доходов и финансирование всех запланированных расходов. Общие основы исполнения бюджетов бюджетной системы РФ определяются и регулируются

¹ Процедурные вопросы внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете подробно изложены в главе 23 Бюджетного кодекса РФ.

Бюджетным кодексом РФ. Конкретный порядок исполнения бюджета определяется соответствующим органом исполнительной власти — Правительством РФ, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, местной администрацией муниципального образования. Организация исполнения бюджета возлагается на соответствующий финансовый орган (орган управления государственным внебюджетным фондом). Кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, включая государственные внебюджетные фонды, осуществляется Федеральным казначейством. Казначейское исполнение бюджетов присуще многим странам с развитой экономической системой — Германии, США, Швеции и др. Федеральное казначейство создано в 1992 г. с целью эффективного управления доходами и расходами федерального бюджета, реализации государственной бюджетной политики, осуществления контроля за поступлением и использованием бюджетных средств¹. До 1998 г., т. е. в период становления казначейской системы, исполнение бюджетов осуществлялось через уполномоченные банки, где открывались специальные бюджетные счета; поскольку зачастую бюджетные средства использовались банками не по назначению, эффективность организации бюджетных потоков была невысока.

Федеральное казначейство находится в ведении Министерства финансов РФ. На органы Казначейства возлагаются организация исполнения и собственно исполнение бюджетов, управление счетами бюджетов и бюджетными средствами². Отдельные функции финансовых органов субъектов РФ (финансовых органов муниципальных образований) по исполнению соответствующих бюджетов могут осуществляться органами Федерального казначейства на основании соглашений между ними и высшими исполнительными органами государственной власти субъектов РФ (местными администрациями муниципальных образований).

Полномочия Федерального казначейства по кассовому обслуживанию исполнения бюджета субъекта Федерации, его территориальных государственных внебюджетных фондов и бюджетов муниципальных образований, входящих в его состав, могут быть переданы исполнительным органам государственной власти соответствующего субъекта при условии финансового обеспечения указанных полномочий за счет собственных доходов бюджета субъекта и наличия в собственности (пользовании, управлении) субъекта необходимого для их осуществления имущества. Кассовое обслуживание исполнения бюджетов предполагает: а) проведение и учет операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета; б) предоставление финансовым орга-

¹ См.: Указ Президента РФ от 8 декабря 1992 г. № 1556 «О Федеральном казначействе».

² Более подробно о бюджетных полномочиях Федерального казначейства см. в Бюджетном кодексе РФ, ст. 166.1.

нам информации о кассовых операциях по исполнению соответствующих бюджетов.

Бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ исполняются на основе единства кассы и подведомственности расходов. Принцип единства кассы означает зачисление всех поступающих доходов и поступлений из источников финансирования дефицита бюджета на единый счет бюджета и осуществление всех предусмотренных расходов с этого счета. Принцип подведомственности расходов бюджетов означает, что получатели бюджетных средств вправе получать бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств только от главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, в ведении которого они находятся. Для кассового обслуживания исполнения бюджетов Федеральное казначейство открывает в Центральном банке РФ счета, через которые и осуществляются все кассовые операции. В процессе исполнения бюджетов запрещается осуществление операций, минуя систему счетов Федерального казначейства. Не допускается размещение бюджетных средств на банковских депозитах, получение от этого дополнительных доходов и передача полученных доходов в доверительное управление. Эти требования не распространяются на Российскую Федерацию и ее субъекты, не получающие дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Исполнение бюджета организуется на основе сводной бюджетной росписи и кассового плана. Порядок составления и ведения сводной бюджетной росписи устанавливается соответствующим финансовым органом (органом управления государственным внебюджетным фондом), а ее утверждение и внесение изменений в нее осуществляется руководителем финансового органа. Утвержденные показатели росписи должны соответствовать закону (решению) о бюджете. В сводную бюджетную роспись включаются бюджетные ассигнования по источникам финансирования дефицита бюджета, что позволяет отразить все кассовые потоки и установить единые процедуры управления ими.

В ходе исполнения бюджета показатели сводной бюджетной росписи могут быть изменены решением руководителя финансового органа (руководителя органа управления государственным внебюджетным фондом) без внесения изменений в закон (решение) о бюджете при наличии соответствующих оснований. При изменении показателей сводной бюджетной росписи по расходам, утвержденным в соответствии с ведомственной структурой расходов, не допускается уменьшение бюджетных ассигнований, предусмотренных на исполнение публичных нормативных обязательств и обслуживание государственного (муниципального) долга, в целях увеличения иных бюджетных ассигнований.

В ходе исполнения федерального бюджета показатели сводной бюджетной росписи могут быть изменены в соответствии с решениями Министра финансов РФ без внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете: а) в случае осуществления выплат, сокращаю-

щих долговые обязательства, а также за счет средств Резервного фонда; б) по результатам использования средств государственных внешних заимствований Российской Федерации, а также в случае неполного освоения средств кредитов (займов) международных финансовых организаций и средств, предназначенных для софинансирования проектов, осуществляемых за счет кредитов международных финансовых организаций.

В качестве обязательного документа исполнения бюджета рассматривается кассовый план, под которым понимается прогноз кассовых поступлений в бюджет и кассовых выплат из бюджета в текущем финансовом году. Кассовый план позволяет планировать периоды кассовых разрывов и наличие временно свободных средств бюджета, формировать оперативную информацию для принятия решений по управлению средствами бюджета. Составление и ведение кассового плана осуществляется финансовым органом или уполномоченным органом исполнительной власти (местной администрации).

Порядок исполнения бюджетов по доходам и расходам и соответствующие процедуры регламентируются Бюджетным кодексом РФ, что не исключает права финансовых органов на соответствующие корректировки в пределах принятых норм. Исполнение бюджетов по доходам предусматривает: а) зачисление на единый счет бюджета доходов и иных поступлений в бюджет; б) возврат излишне уплаченных или излишне взысканных сумм, включая проценты по ним; в) зачет излишне уплаченных или излишне взысканных сумм; г) уточнение администратором доходов бюджета платежей в бюджеты бюджетной системы РФ. Исполнение бюджета по расходам построено исходя из «жизненного цикла» бюджетного обязательства и соответственно предусматривает: а) принятие бюджетных обязательств; б) подтверждение денежных обязательств; в) санкционирование оплаты денежных обязательств; г) подтверждение исполнения денежных обязательств.

Получатель бюджетных средств принимает бюджетные обязательства в пределах доведенных до него в текущем финансовом году (текущем финансовом году и плановом периоде) лимитов бюджетных обязательств. Принятие бюджетных обязательств осуществляется путем заключения государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров с физическими и юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями или в соответствии с законом, иным правовым актом, соглашением. Получатель бюджетных средств подтверждает обязанность оплатить за счет средств бюджета денежные обязательства в соответствии с платежными и иными документами, необходимыми для санкционирования их оплаты, а в случаях, связанных с выполнением оперативно-розыскных мероприятий, в соответствии с платежными документами.

Санкционирование оплаты денежных обязательств осуществляется в форме совершения разрешительной надписи (акцепта) после провер-

ки наличия документов, предусмотренных порядком санкционирования оплаты денежных обязательств, установленным финансовым органом. Оплата денежных обязательств осуществляется в пределах доведенных до получателя бюджетных средств лимитов бюджетных обязательств (исключение — денежные обязательства по публичным нормативным обязательствам, оплата которых может осуществляться в пределах доведенных до получателя бюджетных средств бюджетных ассигнований).

Подтверждение исполнения денежных обязательств осуществляется на основании платежных документов, подтверждающих списание денежных средств с единого счета бюджета в пользу физических или юридических лиц, бюджетов бюджетной системы РФ, субъектов международного права, а также проверки иных документов, подтверждающих проведение неденежных операций по исполнению денежных обязательств получателей бюджетных средств.

Исполнение бюджета по расходам (источникам финансирования дефицита бюджета) осуществляется на основе *бюджетной росписи* — документа, который составляется и ведется главным распорядителем бюджетных средств (главным администратором источников финансирования дефицита бюджета) в соответствии с бюджетными ассигнованиями, утвержденными сводной бюджетной росписью, и утвержденными финансовым органом лимитами бюджетных обязательств. Бюджетные росписи распорядителей бюджетных средств составляются в соответствии с бюджетными ассигнованиями и доведенными им лимитами бюджетных обязательств. Утверждение бюджетной росписи и внесение изменений в нее осуществляются главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств. Показатели росписи по расходам доводятся до подведомственных распорядителей и (или) получателей бюджетных средств до начала очередного финансового года.

Учет операций по исполнению бюджета, осуществляемых участниками бюджетного процесса в рамках их бюджетных полномочий, производится на лицевых счетах, открываемых в Федеральном казначействе или финансовом органе субъекта РФ (муниципального образования), которые и устанавливают порядок их открытия и ведения. В целях управления средствами бюджета применяются такие дополнительные инструменты, как предельные объемы финансирования, блокировка расходов и др.

Предельные объемы финансирования — это предельные объемы оплаты денежных обязательств в соответствующем периоде текущего финансового года, которые доводятся до главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств в случаях, установленных финансовым органом. Под блокировкой расходов бюджета понимается сокращение лимитов бюджетных обязательств по сравнению с бюджетными ассигнованиями либо отказ в подтверждении принятых бюджетных обязательств, если бюджетные ассигнования выделялись на выпол-

нение определенных условий, однако к моменту составления лимитов бюджетных обязательств либо подтверждения принятых бюджетных обязательств эти условия оказались невыполненными. Блокировка осуществляется также при выявлении органом, исполняющим бюджет, и органами государственного финансового контроля фактов нецелевого использования бюджетных средств. Блокировка проводится по решению руководителя финансового органа на любом этапе исполнения бюджета.

Блокировке могут быть подвергнуты: расходы бюджета в размерах, в которых их финансирование было связано условиями, определенными Бюджетным кодексом РФ или законом (решением) о бюджете; расходы бюджета, по которым выявлены факты нецелевого использования. Руководитель финансового органа отменяет решение о блокировке расходов по ходатайству соответствующего главного распорядителя бюджетных средств или другого получателя бюджетных средств только после выполнения последним условий, невыполнение которых повлекло блокировку расходов.

Использование доходов, фактически полученных при исполнении бюджета сверх утвержденных законом (решением) о бюджете. Доходы, фактически полученные при исполнении бюджета РФ, ее субъекта (местного бюджета) сверх утвержденного законом (решением) о бюджете общего объема доходов, могут направляться соответствующим финансовым органом без внесения изменений в закон (решение) о бюджете на текущий финансовый год (текущий финансовый год и плановый период) на замещение государственных (муниципальных) заимствований, погашение государственного (муниципального) долга, а также на исполнение публичных нормативных обязательств РФ, ее субъекта (муниципального образования) в случае недостаточности предусмотренных на их исполнение бюджетных ассигнований в размере, предусмотренном Бюджетным кодексом РФ. Субсидии и субвенции, фактически полученные при исполнении бюджета субъекта РФ и местного бюджета сверх утвержденных законом (решением) о бюджете доходов, направляются на увеличение расходов соответственно целям предоставления субсидий и субвенций с внесением изменений в сводную бюджетную роспись без внесения изменений в закон (решение) о бюджете на текущий финансовый год (текущий финансовый год и плановый период).

Иммунитет бюджетов бюджетной системы РФ представляет собой правовой режим, при котором обращение взыскания на средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации осуществляется только на основании судебного акта, за исключением случаев, установленных Бюджетным кодексом РФ.

Завершение текущего финансового года. Операции по исполнению бюджета завершаются 31 декабря, за исключением операций, завершаемых органами Федерального казначейства по распределению

поступлений отчетного финансового года между бюджетами бюджетной системы РФ. Их зачисление в соответствующие бюджеты производится в первые пять рабочих дней текущего финансового года. Указанные операции отражаются в отчетности об исполнении бюджетов отчетного финансового года. Бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств и предельные объемы финансирования текущего финансового года прекращают свое действие 31 декабря. До последнего рабочего дня текущего финансового года включительно орган, осуществляющий кассовое обслуживание исполнения бюджета, обязан оплатить санкционированные к оплате в установленном порядке бюджетные обязательства в пределах остатка средств на едином счете бюджета.

Не использованные получателями бюджетных средств остатки бюджетных средств, находящиеся не на едином счете бюджета, не позднее двух последних рабочих дней текущего финансового года подлежат перечислению получателями бюджетных средств на единый счет бюджета.

Межбюджетные трансферты, полученные в форме субвенций и субсидий, не использованные в текущем финансовом году, подлежат использованию в очередном финансовом году на те же цели. При исполнении соответствующим главным распорядителем средств бюджета, из которого были предоставлены межбюджетные трансферты, отсутствия потребности в них остаток указанных межбюджетных трансфертов подлежит возврату в доходы бюджета, из которого они были предоставлены. Взыскание неиспользованных межбюджетных трансфертов, предоставленных из федерального бюджета, осуществляется в порядке, установленном Министерством финансов РФ.

8.5. Бюджетная отчетность

Состав отчетности. Обязательная стадия бюджетного процесса — составление и утверждение отчета об исполнении бюджетов. Это самостоятельная стадия бюджетного процесса, форма обратной связи, контроля, поэтому ее организации и регламентации уделяется особое внимание. В то же время составление и утверждение отчета об исполнении бюджетов — лишь завершающая часть общей, довольно сложной системы отчетности. Единая методология и стандарты бюджетной отчетности установлены Министерством финансов РФ в соответствии с положениями Бюджетного кодекса РФ. В частности, определены: состав бюджетной отчетности, порядок ее составления, порядок проведения внешней проверки годового бюджетного отчета, порядок рассмотрения и утверждения законодательным (представительным) органом отчета об исполнении бюджета.

Бюджетная отчетность включает в себя: отчет об исполнении бюджета, баланс исполнения бюджета, отчет о финансовых результатах деятельности, отчет о движении денежных средств, пояснительную

записку. Отчет об исполнении бюджета содержит данные об исполнении бюджета по доходам, расходам и источникам финансирования дефицита бюджета в соответствии с бюджетной классификацией Российской Федерации. Баланс исполнения бюджета содержит данные о нефинансовых и финансовых активах, обязательствах Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований на первый и последний день отчетного периода по счетам плана счетов бюджетного учета. Отчет о финансовых результатах деятельности содержит данные о финансовом результате деятельности в отчетном периоде и составляется по кодам классификации операций сектора государственного управления. Отчет о движении денежных средств отражает операции по счетам бюджетов по кодам классификации операций сектора государственного управления. Пояснительная записка содержит анализ исполнения бюджета и бюджетной отчетности, а также сведения о выполнении государственного (муниципального) задания и (или) иных результатах использования бюджетных ассигнований главными распорядителями (распорядителями, получателями) бюджетных средств в отчетном финансовом году.

Главными распорядителями бюджетных средств (получателями бюджетных средств) могут применяться ведомственные (внутренние) акты, обеспечивающие детализацию финансовой информации с соблюдением единой методологии и стандартов бюджетного учета и бюджетной отчетности.

Составление бюджетной отчетности. Главные распорядители бюджетных средств, главные администраторы доходов бюджета, главные администраторы источников финансирования дефицита бюджета (далее — главные администраторы бюджетных средств) составляют сводную бюджетную отчетность на основании представленной им бюджетной отчетности подведомственными получателями (распорядителями) бюджетных средств, администраторами доходов бюджета, администраторами источников финансирования дефицита бюджета.

Главные администраторы средств федерального бюджета, бюджета субъекта РФ, местного бюджета представляют сводную бюджетную отчетность в установленные сроки соответственно в Федеральное казначейство, финансовые органы субъектов РФ, финансовые органы муниципальных образований, которые составляют бюджетную отчетность соответственно Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований и представляют ее в Правительство РФ, высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ, местную администрацию.

Бюджетная отчетность Российской Федерации, субъекта РФ и муниципального образования является годовой. Отчет об исполнении бюджета является ежеквартальным. Отчет за первый квартал, полугодие и девять месяцев текущего финансового года утверждается соответственно Правительством РФ, высшим исполнительным органом госу-

дарственной власти субъекта РФ, местной администрацией и направляется в соответствующий законодательный (представительный) орган и созданный им орган государственного (муниципального) финансового контроля.

Годовые отчеты об исполнении федерального бюджета, бюджета субъекта РФ, местных бюджетов утверждаются соответственно федеральным законом, законом субъекта РФ, муниципальным правовым актом представительного органа муниципального образования.

Формирование отчетности об исполнении консолидированного бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Финансовые органы городских и сельских поселений представляют бюджетную отчетность в финансовый орган муниципального района, который представляет отчет об исполнении консолидированного бюджета муниципального района в финансовый орган субъекта РФ, куда представляют отчетность и органы управления территориальными государственными внебюджетными фондами. Финансовый орган субъекта РФ представляет отчетность об исполнении консолидированного бюджета соответствующего субъекта и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов в Федеральное казначейство, куда представляют свою отчетность об исполнении бюджетов и органы управления государственными внебюджетными фондами РФ. Федеральное казначейство представляет бюджетную отчетность об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов в Министерство финансов РФ.

Внешняя проверка годового отчета об исполнении бюджета. Годовой отчет об исполнении бюджета до его рассмотрения в законодательном (представительном) органе подлежит внешней проверке, которая включает внешнюю проверку бюджетной отчетности главных администраторов бюджетных средств и подготовку заключения на годовой отчет об исполнении бюджета. Внешняя проверка годового отчета об исполнении федерального бюджета (бюджета субъекта РФ, местного бюджета) осуществляется Счетной палатой РФ (соответственно органом государственного финансового контроля субъекта РФ, образованным его законодательным (представительным) органом государственной власти, органом муниципального финансового контроля, сформированным на муниципальных выборах, или представительным органом муниципального образования).

Высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ представляет отчет об исполнении бюджета субъекта РФ для подготовки заключения на него не позднее 15 апреля текущего года. Подготовка заключения проводится в срок, не превышающий 1,5 месяца. Местная администрация представляет отчет об исполнении местного бюджета для подготовки заключения на него не позднее 1 апреля текущего года. Подготовка заключения на годовой отчет об исполнении местного бюджета проводится в срок, не превышающий один месяц.

Орган государственного (муниципального) финансового контроля готовит заключение на годовой отчет об исполнении бюджета на основании данных внешней проверки годовой бюджетной отчетности главных администраторов бюджетных средств и представляет его в законодательный (представительный) орган с одновременным направлением соответственно в Правительство РФ, высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ, местную администрацию.

Представление, рассмотрение и утверждение годового отчета об исполнении бюджета законодательным (представительным) органом. Одновременно с годовым отчетом об исполнении бюджета представляются проект закона (решения) об исполнении бюджета, иная бюджетная отчетность об исполнении соответствующего бюджета и об исполнении соответствующего консолидированного бюджета, иные документы, предусмотренные бюджетным законодательством РФ. По результатам рассмотрения годового отчета об исполнении бюджета законодательный (представительный) орган принимает решение об утверждении либо отклонении закона (решения) об исполнении бюджета. В случае отклонения законодательным (представительным) органом закона (решения) об исполнении бюджета он возвращается для устранения фактов недостоверного или неполного отражения данных и повторного представления в срок, не превышающий один месяц. Годовой отчет об исполнении бюджета субъекта РФ представляется в законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ не позднее 1 июня текущего года. Годовой отчет об исполнении местного бюджета представляется в представительный орган муниципального образования не позднее 1 мая текущего года.

Законом (решением) об исполнении бюджета утверждается отчет об исполнении бюджета за отчетный финансовый год с указанием общего объема доходов, расходов и дефицита (профицита) бюджета. Отдельными приложениями к закону (решению) об исполнении бюджета за отчетный финансовый год утверждаются показатели: а) доходов бюджета по кодам их классификации; б) доходов бюджета по кодам видов и подвидов доходов, классификации операций сектора государственного управления, относящихся к доходам бюджета; в) расходов бюджета по ведомственной структуре расходов соответствующего бюджета; г) расходов бюджета по разделам и подразделам классификации расходов; д) источников финансирования дефицита бюджета по кодам их классификации; е) источников финансирования дефицита бюджета по кодам групп, подгрупп, статей, видов источников классификации операций сектора государственного управления, относящихся к источникам финансирования дефицитов бюджетов.

Представление, рассмотрение и утверждение годового отчета об исполнении федерального бюджета строится на общих, обозначенных выше основах, но имеет некоторые особенности процедурного и содержательного характера. Бюджетную отчетность РФ составляет Федераль-

ное казначейство и представляет в Министерство финансов РФ, которое, в свою очередь, представляет ее в Правительство РФ. Отчет об исполнении федерального бюджета за первый квартал, полугодие и девять месяцев текущего финансового года утверждается Правительством РФ и направляется в Государственную думу, Совет Федерации и Счетную палату РФ. Годовой отчет об исполнении федерального бюджета подлежит рассмотрению Государственной думой и утверждению федеральным законом, но до рассмотрения он подлежит внешней проверке Счетной палатой РФ.

Главные администраторы средств федерального бюджета не позднее 1 апреля текущего финансового года представляют годовую бюджетную отчетность в Счетную палату РФ для внешней проверки. Результаты проверки оформляются заключениями по каждому главному администратору средств федерального бюджета в срок до 1 июня текущего финансового года. Такой подход к проверке отчетности направлен на повышение уровня ответственности главных администраторов средств федерального бюджета за результаты исполнения бюджета и формирование бюджетной отчетности. Правительство РФ направляет не позднее 15 июня текущего финансового года в Счетную палату РФ годовой отчет об исполнении федерального бюджета и иные документы, подлежащие представлению в Государственную думу одновременно с годовым отчетом.

На основании внешней проверки годовой бюджетной отчетности главных администраторов средств федерального бюджета Счетная палата РФ готовит заключение на годовой отчет об исполнении федерального бюджета и не позднее 15 сентября текущего финансового года представляет его в Государственную думу, а также направляет его в Правительство РФ.

Годовой отчет об исполнении федерального бюджета представляется Правительством РФ в Государственную думу одновременно с проектом федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период. К отчету прилагаются: 1) проект федерального закона об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год; 2) баланс исполнения федерального бюджета; 3) отчет о финансовых результатах деятельности; 4) отчет о движении денежных средств; 5) пояснительная записка; 6) отчеты об использовании ассигнований резервных фондов, о предоставлении и погашении бюджетных кредитов (ссуд), балансовый учет которых осуществляется Министерством финансов РФ, о состоянии государственного внешнего и внутреннего долга РФ на начало и конец отчетного финансового года, об исполнении приложений к федеральному закону о федеральном бюджете за отчетный финансовый год; 7) отчетность об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год; 8) иная отчетность, предусмотренная бюджетным законодательством РФ.

При рассмотрении отчета об исполнении федерального бюджета Государственная дума заслушивает доклады министра финансов об исполнении федерального бюджета и Председателя Счетной палаты РФ о заключении Счетной палаты РФ на годовой отчет об исполнении федерального бюджета. По предложению Председателя Государственной думы либо по собственной инициативе могут выступить Генеральный прокурор РФ, председатели Конституционного, Высшего арбитражного и Верховного судов РФ или представить доклады с анализом рассмотренных в течение отчетного финансового года дел, связанных с бюджетными спорами и нарушениями бюджетного законодательства РФ. По результатам рассмотрения годового отчета об исполнении федерального бюджета Государственная дума принимает либо отклоняет федеральный закон об исполнении федерального бюджета.

К нарушителям бюджетного законодательства могут быть применены следующие меры: предупреждение о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса, блокировка расходов, изъятие бюджетных средств, приостановление операций по счетам в кредитных организациях, наложение штрафа, начисление пени, иные меры в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и федеральными законами.

8.6. Основы государственного и муниципального финансового контроля

В рамках бюджетного процесса осуществляется финансовый контроль со стороны законодательных (представительных) и исполнительных органов власти. Законодательные (представительные) органы власти осуществляют: а) предварительный контроль (в ходе обсуждения и утверждения проектов законов (решений) о бюджете и иных проектов законов (решений) по бюджетно-финансовым вопросам); б) текущий контроль (в ходе рассмотрения отдельных вопросов исполнения бюджетов на заседаниях комитетов, комиссий, рабочих групп законодательных (представительных) органов в ходе парламентских слушаний и в связи с депутатскими запросами); в) последующий контроль (в ходе рассмотрения и утверждения отчетов об исполнении бюджетов).

В связи с этим законодательные (представительные) органы власти наделены правом на: 1) получение от органов исполнительной власти, местных администраций муниципальных образований необходимых сопроводительных материалов при утверждении бюджета; 2) получение от финансовых органов оперативной информации об исполнении соответствующих бюджетов; 3) утверждение (неутверждение) отчета об исполнении соответствующего бюджета; 4) создание собственных контрольных органов (Счетная палата РФ, контрольные палаты, иные органы законодательных (представительных) органов); 5) вынесение оценки деятельности органов, исполняющих бюджеты.

Финансовый контроль осуществляют Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Федеральное казначейство, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований и (или) уполномоченные ими органы, главные распорядители, распорядители бюджетных средств. Формы и порядок контроля устанавливаются Бюджетным кодексом, а также бюджетным законодательством и нормативными правовыми актами РФ, ее субъектов и муниципальными правовыми актами органов местного самоуправления.

Федеральное казначейство осуществляет контроль за: 1) невыполнением лимитов бюджетных обязательств, распределенных главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета между нижестоящими распорядителями и получателями средств федерального бюджета; 2) невыполнением бюджетных ассигнований, распределенных главными администраторами источников финансирования дефицита федерального бюджета между администраторами источников финансирования дефицита федерального бюджета, над утвержденными им бюджетными ассигнованиями; 3) невыполнением кассовых расходов, осуществляемых получателями средств федерального бюджета, над доведенными до них лимитами бюджетных обязательств и (или) бюджетными ассигнованиями; 4) невыполнением кассовых выплат, осуществляемых администраторами источников финансирования дефицита федерального бюджета, над доведенными до них бюджетными ассигнованиями; 5) соответствием содержания проводимой операции коду бюджетной классификации Российской Федерации, указанному в платежном документе, представленном в Федеральное казначейство получателем средств федерального бюджета; 6) наличием у получателя средств федерального бюджета документов, подтверждающих в соответствии с порядком санкционирования расходов, установленным Министерством финансов РФ, возникновение у него денежных обязательств.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора осуществляет финансовый контроль: а) за использованием средств федерального бюджета и средств государственных внебюджетных фондов РФ, включая использование предоставляемых из указанных бюджетов субвенций, межбюджетных субсидий, иных субсидий и бюджетных кредитов; б) за исполнением органами государственного (муниципального) финансового контроля, созданными органами исполнительной власти (местными администрациями муниципальных образований), законодательства РФ о финансово-бюджетном контроле и надзоре.

Главные распорядители бюджетных средств, во-первых, осуществляют финансовый контроль (за подведомственными распорядителями (получателями) бюджетных средств в части обеспечения правомерного, целевого, эффективного использования бюджетных средств; за использованием субсидий, субвенций их получателями в соответствии с условиями и целями, определенными при предоставлении указанных

средств из бюджета) и, во-вторых, вправе проводить проверки подведомственных распорядителей (получателей) бюджетных средств и государственных (муниципальных) унитарных предприятий.

Главные администраторы доходов бюджета осуществляют финансовый контроль за подведомственными администраторами доходов бюджета по реализации ими функций администрирования доходов.

Главные администраторы источников финансирования дефицита бюджета: а) осуществляют финансовый контроль за подведомственными администраторами источников финансирования дефицита бюджета в части кассовых выплат из бюджета по погашению источников финансирования дефицита бюджета; б) вправе проводить проверки подведомственных администраторов источников финансирования дефицита бюджета.

Контрольные и финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований осуществляют финансовый контроль за операциями с бюджетными средствами получателей средств соответствующих бюджетов, средствами администраторов источников финансирования дефицита соответствующих бюджетов, а также за соблюдением получателями бюджетных кредитов, бюджетных инвестиций и государственных и муниципальных гарантий условий выделения, получения, целевого использования и возврата бюджетных средств.

Органы исполнительной власти (органы местной администрации) вправе создавать подразделения внутреннего финансового аудита (внутреннего контроля), осуществляющие разработку и контроль за соблюдением внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета, составления бюджетной отчетности и ведения бюджетного учета, а также подготовку и организацию осуществления мер, направленных на повышение результативности (эффективности и экономности) использования бюджетных средств.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: бюджетный процесс, бюджетные полномочия, составление бюджета, прогноз социально-экономического развития, сводный финансовый баланс, исполнение бюджета, бюджетная роспись, иммунитет бюджета, бюджетная отчетность, предварительный контроль, текущий контроль, последующий контроль.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Что представляет собой бюджетный процесс?
2. Назовите основные стадии бюджетного процесса.
3. Назовите основных участников бюджетного процесса и их бюджетные полномочия.

4. Какими законодательными актами регламентируется бюджетный процесс?
5. Что представляет собой бюджетирование, ориентированное на результат?
6. Охарактеризуйте основы и порядок составления проектов бюджетов.
7. Каково назначение бюджетного послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ?
8. Опишите программно-целевой метод планирования.
9. Каков порядок рассмотрения и утверждения бюджетов?
10. Что означает казначейское исполнение бюджета?
11. Что представляет собой исполнение бюджета по доходам, по расходам?
12. Что представляет собой годовой отчет об исполнении бюджета? Какова процедура его утверждения?
13. Назовите меры ответственности за нарушения бюджетного законодательства.

Глава 9

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности федеративных принципов построения бюджетной системы;
- о содержании бюджетного федерализма и бюджетной самостоятельности регионов;
- о типах организации бюджетной системы для государств с федеративным устройством и современных моделях бюджетного федерализма в развитых странах мира;
- об особенностях бюджетной политики и бюджетного регулирования в современной России;
- о назначении и функциях межбюджетных трансфертов;
- об особенностях бюджетного выравнивания в Российской Федерации.

9.1. Сущность и содержание бюджетного федерализма

Переход от централизованной системы управления к рыночной во многом зависит от адекватных преобразований в бюджетной сфере. Речь идет прежде всего о необходимости децентрализации бюджетной политики. При этом ключевая роль отводится сбалансированному функционированию всех звеньев бюджетной системы, применению бюджетных методов в регулировании территориального развития. Посредством бюджетных инструментов государство имеет возможность влиять на воспроизводственный процесс, решать многие сложные внутриполитические проблемы, обеспечивать выравнивание социально-экономических условий жизни населения.

Федеративные принципы построения бюджетной системы направлены на сочетание самостоятельного и совместного управления бюджетным процессом. В более широком смысле федерализм подразумевает различного рода объединения для обеспечения совместного достижения общих целей при сохранении целостности, но ограничении самостоятельности каждой из сторон. Политический принцип федерализма заключается в конституционном распределении между сторонами федеративного образования принадлежащих им по праву властных полномочий в реализации единой политики при обеспечении целостности составных единиц федерации. Экономический принцип федерализма состоит в разделении полномочий в отношениях собственности, в разработке и реализации денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, структурной, инвестиционной политик между федерацией и ее субъектами.

Федеративные системы характеризуются рядом признаков: а) наличием иерархии; б) четко сформулированными полномочиями каждого из уровней управления; в) установленной автономией и регламентированным суверенитетом каждого из уровней. В федеральном государственном устройстве каждый уровень наделен зафиксированными полномочиями и властью, а его руководящие органы избираются своим электоратом, что обеспечивает автономное функционирование и децентрализованное принятие решений.

В настоящее время насчитывается более 20 стран с различным типом федеративного устройства (США, ФРГ, Австралия, Канада, Австрия, Мексика, Россия, Эфиопия, Бразилия, Индия, Малайзия и др.). Кроме того, значительное число стран мира в системе управления государством используют отдельные элементы федерализма, связанные с разделением полномочий между различными уровнями государственной власти и регионами. Конкретные формы федерализма в каждой стране периодически видоизменяются. Это относится как к разграничению предметов ведения и полномочий между уровнями власти, так и реформам в области бюджетов и налогов.

Разделение властных полномочий между федерацией и ее субъектами предполагает и разделение бюджетов, их доходов и расходов. Распределение общих доходов государства между федеративным центром и его субъектами, которое обеспечивало бы наиболее качественное выполнение возложенных на них задач и функций, является наиболее сложной проблемой. Необходимо иметь в виду, что гражданину страны безразлично, кто, т. е. какой уровень власти, обеспечивает выполнение тех или иных функций. Очевидно, что однозначно решить эту проблему невозможно ввиду множества факторов объективного и субъективного характера, не подлежащих количественной оценке. Здесь возможны различные комбинации, обусловленные уровнем социально-экономического развития страны, географическими, демографическими особенностями и другими факторами. Федерализм предполагает в данном случае наличие обособленных региональных звеньев бюджетной системы и системы межбюджетных отношений, призванных максимально удовлетворить нужды населения в государственных услугах, не зависимо от того, на каком уровне они будут оказываться. Собственно, система межбюджетных отношений не является определяющим признаком федерального устройства. Она свидетельствует лишь о необходимости и возможности упорядочения отношений между различными самостоятельными бюджетами, которые могут существовать и существуют во многих странах с унитарным устройством. Отсюда следует, что и наличие самостоятельного бюджета у того или иного уровня власти не является определяющим признаком федерального устройства в экономической сфере.

Закрепление за федерацией и субъектами определенных полномочий предполагает и их ответственность за выполнение возложенных на

них задач и функций и прежде всего ответственность перед гражданами субъектов федерации, перед гражданами страны. Для выполнения тех или иных функций властным структурам необходимы соответствующие финансовые ресурсы, закрепленные на постоянной основе. Это предполагает и ответственность данных властей за финансовое обеспечение решения возложенных на них задач за счет бюджетных средств, аккумулируемых в соответствующем бюджете.

Взаимоотношения между субъектами, между субъектами и федеральным центром по выполнению возложенных на них задач государственного управления определяют характер отношений между бюджетами на принципах федерализма. Бюджетный федерализм предполагает самостоятельность в нахождении средств для финансирования децентрализованно принимаемых решений и региональных программ субъектами федерации. Только в этом случае можно говорить о реальной самостоятельности регионов. В то же время во многих случаях действительность такова, что финансовой базы для формирования бюджетных источников реализации принимаемых субъектами федерации решений недостаточно. В этих случаях децентрализация управления, предусматривающая передачу регионам определенных прав в области управления, подкрепляется соответствующей передачей им денежных средств из федерального бюджета или бюджетов других субъектов федерации. Другими словами, при недостаточности средств для реализации бюджетной самостоятельности регионов (субъектов федерации) используются различные формы межбюджетных отношений, призванные реализовать общегосударственные интересы на территории субъекта федерации и прежде всего обеспечить гражданам права, гарантированные конституцией государства.

В данном случае межбюджетные отношения выступают в качестве механизма разделения полномочий в финансовой сфере между различными уровнями власти в федеративном государстве. Такое разделение полномочий неправомерно отождествлять или определять как бюджетный федерализм, так как данный механизм предназначен для разрешения противоречий при закреплении доходных и расходных полномочий между федеральным центром и его субъектами. Идеальная ситуация в области федерализма состоит в том, что каждый из уровней власти располагает собственными источниками финансовых средств, собственным бюджетом в пределах закрепленных за ним бюджетных полномочий.

В экономической литературе отмечается, что понятие «бюджетный федерализм» было впервые введено американскими специалистами, понимавшими под ним автономное функционирование бюджетов отдельных уровней власти и бюджетные взаимоотношения, основанные на четко сформулированных ими базовых принципах: а) разграничение бюджетной ответственности и полномочий по расходам между уровнями власти; б) наделение каждого уровня источниками доходов, доста-

точных для реализации установленных расходных полномочий; в) применение на основе объективных критериев механизма трансфертов, обеспечивающего сглаживание вертикальных и горизонтальных дисбалансов с целью достижения определенных стандартов в государственных услугах на всей территории страны¹. В данном определении ключевой фразой, определяющей содержание бюджетного федерализма, является тезис автономного функционирования отдельных бюджетов. С различными вариациями этот тезис фигурирует и в определениях бюджетного федерализма в работах российских специалистов в области финансов. Например, в Энциклопедическом словаре бюджетный федерализм определяют как «форму автономного функционирования бюджетов различного уровня государственной власти, основанную на четко сформулированных и закрепленных законодательных нормах, положениях»². Очевидно, что приведенное определение отражает некую абстрактную идеальную модель бюджетного федерализма, при которой объемы доходных полномочий субъектов федерации совпадают с объемами расходных полномочий, закрепленными за этими уровнями власти. В этом случае какие-либо перераспределительные процессы между бюджетами отсутствуют. В реальной действительности достигнуть такого состояния ни одному государству не удалось.

Во всех федеративных государствах используются различные формы отношений между его субъектами, имеющие целью бюджетное выравнивание для обеспечения всем гражданам страны примерно равного уровня государственных услуг независимо от места проживания. Достаточно часто бюджетный федерализм рассматривается как организация бюджетных отношений, которая позволяет в условиях самостоятельности, автономии каждого бюджета органично сочетать фискальные интересы федерации, представленные республиканским бюджетом РФ, с интересами субъектов федерации и органов местного самоуправления³. На наш взгляд, сложно, а, по всей видимости, и невозможно спроектировать и тем более реализовать на практике систему бюджетных отношений в условиях автономии каждого бюджета, которая органично сочетала бы интересы всех уровней государственной власти в федеративном государстве и даже органов местного самоуправления. Мировой опыт свидетельствует о неизбежности конфликтов в бюджетном процессе между федеральным центром и регионами. Поэтому в бюджетной системе должны присутствовать механизмы для предотвращения и разрешения конфликтов. Говорить о том, что бюджетный федерализм обеспечивает соблюдение интересов всех участников бюджетного процесса в Российской Федерации, неправомерно хотя

¹ Государственные финансы: из опыта индустриально развитых стран. М.: ООД ИМЭМО РАН, 1995. С. 156.

² Федерализм: Энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.

³ См., например: Родионова В. М. Бюджетная реформа: содержание и проблемы // Финансы. 1994. № 8. С. 8.

бы в силу недостаточности финансовых средств для полноценного удовлетворения объективных потребностей заинтересованных сторон. Реалистичнее говорить лишь об учете интересов участников бюджетного процесса на основе достижения компромиссов в рамках строго определенных процедур.

Ряд авторов рассматривают бюджетный федерализм как форму бюджетного устройства в федеративном государстве, которая включает «систему налогово-бюджетных взаимоотношений органов власти и управления различных уровней на всех стадиях бюджетного процесса»¹. Действительно, система бюджетного устройства затрагивает интересы всех участников бюджетного процесса, а не только органов власти и управления, однако этим не исчерпывается. Федеральная форма устройства предусматривает самостоятельность управления с делегированием власти. При этом важнейшие вопросы в области финансов, экономики принимаются путем переговорного процесса, нахождения компромисса интересов федерации и ее субъектов и прежде всего компромисса в разрешении противоречия между бюджетной самостоятельностью субъектов РФ и их определенной зависимостью от поступлений из федерального бюджета.

Подводя итог вышеизложенному, дадим следующее определение. Под **бюджетным федерализмом** понимается форма бюджетного устройства в федеративном государстве, которая предусматривает делегирование власти и самостоятельное управление финансовой сферой субъектами федерации на основе компромиссного учета интересов федерации, представленных в федеральном бюджете, с интересами субъектов федерации и органов местного самоуправления. Сущность бюджетного федерализма заключается в законодательном установлении бюджетных прав, обязанностей и правил взаимодействия на всех стадиях бюджетного процесса двух равноправных сторон — федеральных и региональных органов власти и управления. Государство на всех стадиях бюджетного процесса, используя установленные принципы, методы и способы формирования бюджетных доходов и расходов, формирует бюджетные взаимосвязи, определяет пропорции распределения централизованных ресурсов и методы их использования.

Во всех государствах с федеративным устройством можно выделить три основные проблемы, требующие принятия компромиссных решений между представителями различных уровней власти в области финансов. Первая проблема связана с определением состава расходных полномочий и распределением их между бюджетами разных уровней по

¹ Такая трактовка понятия бюджетного федерализма дается в работе: *Лавров А. М. Бюджетный федерализм и финансовая стабилизация // Вопросы экономики. 1995. № 8. С. 21.* По существу данную точку зрения разделяют и авторы пособия: *Дадашев А. З., Черник Д. Г. Финансовая система России: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 144.*

предоставлению определенных услуг населению. Для государств с многонациональным составом населения данная проблема требует учета национальных традиций отдельных национальностей, компактно проживающих на той или иной территории, учета их предпочтений. Соответственно одни услуги целесообразно предоставлять от лица федеральных властей, другие — от имени региональных органов власти. Могут быть и такие услуги, которые целесообразно предоставлять гражданам за счет средств бюджетов разных уровней. Вторая проблема состоит в определении источников поступления денежных средств в бюджеты разных уровней для обеспечения расходных полномочий. При решении этой проблемы важно одновременно обеспечить эффективное использование имеющихся ресурсов страны, содействовать развитию региональных экономик и выполнению общеполитических решений в интересах всего государства. Третья проблема заключается в организации взаимодействия между бюджетами и прежде всего в организации трансфертов между бюджетами разного уровня.

9.2. Модели бюджетного федерализма

Для государств с федеративным устройством можно выделить три типа организации бюджетной системы: централизованные, децентрализованные и комбинированные.

При **централизованном** типе разграничение полномочий между уровнями власти по расходам, как правило, не сопровождается наделением их достаточными собственными источниками доходов. В этих условиях финансирование территориальных программ осуществляется за счет централизуемых средств федерального бюджета с использованием различных форм межбюджетных отношений. Здесь самостоятельность функционирования нижестоящих звеньев бюджетной сферы сведена к минимуму.

Децентрализованные типы организации бюджетной системы строятся на признании высокой степени самостоятельности региональных и местных бюджетов. Финансовая помощь из вышестоящих бюджетов сведена к минимуму. И наконец, полномочия в сфере расходов адекватны полномочиям в сфере доходов. При этой организации проведение единой финансовой и экономической политики в рамках государства весьма затруднено. Децентрализация может отрицательно сказаться на способности федеральных органов власти контролировать макроэкономические процессы. Действия региональных и местных органов могут вступать в противоречия с решением задач, возложенных на федеральный центр. Не следует также забывать, что руководители независимых в экономическом отношении региональных органов власти зачастую склонны ставить собственные интересы выше интересов государства в целом. Такая ситуация наиболее часто характерна для многонациональных государств с федеративным устройством, сформированных по

принципу выделения и обособления национально-административных образований. Региональная децентрализация в этих случаях может способствовать развитию особенностей и преимуществ национальных экономик, так и стать причиной распада государства. Говоря об особенностях децентрализации управления в федеративных государствах, необходимо также указать на то, что децентрализация власти позволяет более чутко улавливать социально-экономические, этнические и культурные особенности населения. Сложность проблемы состоит в нахождении той грани, за которой децентрализация власти ведет к неизбежному противопоставлению интересов субъектов федерации, государства в целом.

Для **комбинированного типа** бюджетного федерализма характерны следующие моменты: 1) использование механизма горизонтального и вертикального бюджетного выравнивания; 2) повышенная ответственность федерального центра за создание условий для социально-экономического развития регионов, что неизбежно ограничивает самостоятельность региональных властей и обуславливает необходимость контроля со стороны федеральных органов власти; 3) значительная роль бюджетных трансфертов из вышестоящих бюджетов нижестоящим для регулирования и бюджетного выравнивания регионов.

Вертикальное выравнивание подразумевает процесс нахождения соответствия между объемом обязательств каждого уровня власти по расходам с его доходными источниками и компенсирование дисбаланса региональных бюджетов за счет трансфертов; оно означает, по сути, недостаточность поступлений из собственных источников в бюджет какого-либо уровня для покрытия расходов, связанных с предоставлением населению общественно значимых услуг. Горизонтальное выравнивание предполагает пропорциональное распределение налогового бремени между субъектами федерации для устранения или, по крайней мере, снижения неравенства налоговых возможностей различных территорий, а также учет дифференциации населения по уровню среднедушевого бюджетного дохода и нивелирование региональных различий в прожиточном минимуме, денежных доходах и расходах населения.

Опыт развитых стран с федеративным устройством показывает, что для обеспечения эффективного функционирования любой модели бюджетного федерализма должны выполняться, по крайней мере, три условия, а именно:

однозначное разграничение и законодательное закрепление полномочий между всеми уровнями власти по расходам;

наделение соответствующих уровней власти достаточными для выполнения этих полномочий доходными источниками;

вертикальное и горизонтальное бюджетное выравнивание с использованием механизма межбюджетных отношений.

В мире существуют государства с различными типами федеративного устройства. Для каждого из них характерна своя модель бюджет-

ного федерализма. В литературе приводятся разные классификации моделей. В отечественной литературе наибольшее признание получила классификация моделей бюджетного федерализма, предложенная А. М. Лавровым [Лавров, с. 105, 106]. Он выделяет пять моделей: советскую, китайскую, американскую, канадскую и германскую. Характеристика этих моделей приведена в табл. 9.1.

Таблица 9.1

Типология межбюджетных отношений

№ п/п	Модель межбюджетных отношений	Содержание межбюджетных отношений
1	Советская	<p>Единый бюджет, сложенный по принципу матрешки. Вышестоящие органы власти утверждали нижестоящие бюджеты, в итоге получался государственный бюджет СССР.</p> <p>Расходы расписывались сверху донизу, изменить что-то на местах было нельзя. Каждому бюджету приписывались доходы, покрывающие утвержденные потребности. Нормативы отчислений от налогов в бюджеты территорий индивидуальные (от 2 до 100% налога с оборота). Если кому-то не хватало 100% собранных налогов, то из вышестоящего бюджета давали индивидуальную дотацию. Ни о какой бюджетной самостоятельности региональных и местных властей не могло быть и речи.</p> <p>Эффективность межбюджетных отношений была низкой — ни у кого не было стимулов к увеличению доходов и рационализации расходов, постоянно нарастала нагрузка на бюджет самого высокого уровня, который рано или поздно рушился. Социальная справедливость, несмотря на лозунги, не обеспечивалась.</p>
2	Китайская	<p>Вариант советской модели с элементами «одноканальной» системы.</p> <p>Налоги собираются региональными властями, центр определяет (частично по формулам, но в основном по договоренности), кому сколько оставить. Практикуются задания по перечислению налоговых платежей в центральный бюджет. В дела провинций, справляющихся с заданием, никто особо не вмешивается.</p> <p>В принципе такая модель совместима с экономическим ростом в наиболее развитых или получивших привилегии регионах. Однако стимулов для рационального использования бюджетных средств нет (коррупция, кумовство, сращивание госаппарата с бизнесом, торг вокруг бюджетных ресурсов). Социальная справедливость не обеспечивается (перераспределение между провинциями незначительное).</p>

Продолжение табл. 9.1

№ п/п	Модель межбюджетных отношений	Содержание межбюджетных отношений
3	Американская	<p>Классический бюджетный федерализм</p> <p>Федерация, штаты и муниципалитеты имеют собственные «непересекающиеся» налоги и даже автономные налоговые службы. Отчислений от федеральных налогов в бюджеты штатов нет. Сколько собрал — все твое, никто не отберет. Хочешь жить лучше — повышай ставки, вводи новые налоги или выпускай облигации, но денег из центра не проси. Финансовая помощь распределяется в основном в виде целевых субвенций по формулам (торг уместен на стадии их конструирования, но не исполнения). Цели определяются исходя из общенациональных приоритетов</p> <p>Самая высокая экономическая эффективность. Социальная справедливость — выше, чем в советской и китайской моделях, но ниже чем в канадской и германской</p> <p>Объем перераспределения финансовых ресурсов относительно невелик, межрегиональные контрасты довольно значительны. Спасают общенациональные социальные программы и мобильность населения (не понравилось — уехал в другой штат)</p>
4	Канадская	<p>Социально ориентированный вариант американской модели</p> <p>Налоги частично «непересекающиеся», но есть и общие. При разделении налоговых поступлений широко применяется метод «дотраивания» ставок: провинции и муниципалитеты имеют право добавлять свои ставки к базовой федеральной ставке. Разнообразные и весьма изощренные схемы выравнивания бюджетной обеспеченности</p> <p>Близкое к оптимальному сочетание экономической эффективности и социальной справедливости. Многие элементы (дотраивание ставок, схемы выравнивания) могут быть адаптированы к российским условиям</p>
5	Германская	<p>Бюджетная система базируется на «общих» налогах, поступления от которых распределяются между всеми ее уровнями. При этом осуществляется их частичное перераспределение (т. е. имеет место дифференциация нормативов отчислений) так, чтобы сократить разрыв между «богатыми» и «бедными» землями. Прямая финансовая помощь из вышестоящих бюджетов относительно невелика, но зато есть многочисленные и весьма крупные федеральные и совместные программы регионального развития. Расходные полномочия распределены в соответствии с принципами «классического» бюджетного федерализма</p>

Окончание табл. 9.1

№ п/п	Модель межбюджетных отношений	Содержание межбюджетных отношений
		Воплощение идеологии «кооперативного» федерализма Обеспечивается социальная справедливость, но за счет некоторого ущерба экономической эффективности Все множество возможных решений сводится к определенному сочетанию тех или иных элементов этих моделей. Результатом может стать либо нежизнеспособная компиляция, либо принципиально новая модель межбюджетных отношений

Среди представленных в табл. 9.1 моделей для Российской Федерации интерес представляют американская, канадская и германская модели. Первые две иногда называют конкурентными, а германскую — кооперативной моделью бюджетного федерализма.

Американская модель. Прежде всего следует иметь в виду, что создание федерации в США шло путем объединения суверенных государственных образований в одно целое. При этом штаты добровольно передавали отдельные полномочия федеральному центру¹. Современная высоко децентрализованная бюджетная система США включает федеральный бюджет, бюджеты 50 штатов, более 80 тыс. местных бюджетов (графств, муниципалитетов, тауншипов (поселков в сельской местности), школьных и специальных дистриктов (округов). При этом: а) сферы компетенции федеральных властей и штатов разграничены; б) каждый уровень государственных финансов (федерация, штаты, местные органы) самостоятельно составляет и утверждает свой бюджет, разрабатывает и осуществляет налоговую политику, управляет долгом; в) бюджеты штатов не входят в федеральный бюджет, а местные бюджеты — в бюджеты штатов; г) местное самоуправление не включается в систему государственной власти.

Основным источником доходной части бюджета являются налоговые поступления. Одна из особенностей налоговой системы и системы государственного регулирования в США состоит в том, что некоторые виды налогов взимаются на всех трех уровнях, другие — лишь на одном (или двух) уровнях. За федеральными органами закреплены расходы общенационального значения (на военные цели и международные дела; на финансовую поддержку каких-либо отраслей и секторов национального хозяйства; на содержание федерального государственного аппарата; на управление федеральным государственным долгом и т. д.). На долю властей штатов и местных органов приходится значительная часть

¹ В Российской Федерации процесс развития федерализма связан с передачей отдельных полномочий от федерального центра субъектам федерации. При этом имеет место индивидуальный подход в передаче полномочий ряду субъектов федерации.

государственных расходов, связанных с финансированием социальных нужд местного хозяйства, административного аппарата. При этом федеральные налоги едины и обязательны для всех жителей страны, в то время как местные налоги территориально различаются.

В доходах федерального бюджета преобладают прямые налоги, в доходах штатов — косвенные, в доходах местных органов власти — поимущественные налоги. Структура доходной части бюджета каждого из уровней обладает существенными отличиями: 1) для федеральных налогов характерна прогрессивная шкала, поэтому основное бремя их уплаты ложится на наиболее обеспеченные слои населения; 2) местные налоги имеют плоскую или в некоторых случаях регрессивную шкалу, что способствует более равномерному участию жителей той или иной территории в формировании доходной части ее бюджета [Финансовые системы, с. 32].

К основным федеральным налогам США относят индивидуальный подоходный налог и налог на прибыль корпораций. В совокупности они обеспечивают свыше 50% совокупного дохода федерального бюджета. К особенностям индивидуального подоходного налогообложения в США относят: а) прогрессивный характер налогообложения; б) дискретность налоговых отчислений — каждая более высокая ставка применима лишь к строго определенной части облагаемой суммы; в) регулярное изменение в законодательном порядке ставок налогообложения; г) универсальность обложения — при равенстве сумм дохода действуют одинаковые налоговые ставки; д) наличие большого количества целевых скидок, льгот и исключений; е) обособленность от налоговых сборов отчислений в фонды социального обеспечения; ж) фиксированный минимальный уровень индивидуальных доходов, не подлежащих налогообложению [Финансовые системы, с. 34].

Штаты США обладают широкими налоговыми полномочиями, имеют право вводить такие же прямые налоги, как и на уровне федерации, определять ставки и базу налогообложения. Одним из основных источников доходов штатов является налог на продажи. Муниципалитеты США имеют разный уровень доступа к поступлениям от местных налогов, поскольку на их взимание требуется получать разрешение штатов. Источниками доходов местных бюджетов является: налог на недвижимость, налог на продажи, различные сборы и иные виды поступлений.

С 1988 г. механизм бюджетного самофинансирования был дополнен системой финансирования федеральных целевых программ, осуществляемой в форме целевых трансфертов, предоставляемых преимущественно на условиях встречного финансирования. Финансовая помощь штатам в начале XXI в. составляла порядка 23% от общего объема доходов штатов и порядка 6% в составе доходов бюджетов местных органов власти. Финансовая помощь федерального центра де-факто превратилась в средство прямого контроля федерации за финансовой политикой штатов и местных органов власти. В настоящее время в США реализуется более 500 целевых федеральных программ финансирования нужд штатов и графств.

Германская модель. Особенностью этой модели бюджетного федерализма принято считать ее ориентацию на создание одинаковых условий жизни для всей нации и обеспечение на федеральном уровне наиболее важных приоритетов: законодательной функции, распределения финансовых ресурсов и формирования основных направлений политики в той или иной области. Х. Зиберт, определивший федерализм в Германии как переговорный федерализм, когда все стороны каждый раз собираются и договариваются, в том числе о разделении доходных источников и расходных обязательств, отметил следующий его существенный недостаток – компромисс на переговорах между центром и регионами всегда достигается за счет ущемления интересов будущих поколений, не принимающих участия в этих переговорах¹. По мнению экспертов, коренное отличие германского кооперативного федерализма от американского конкурентного федерализма заключается в обеспечении единства стандартов жизни, процедуры расщепления доходов и природе самофинансирования межземельного выравнивания. В табл. 9.2 представлены сравнительные характеристики конкурентного (на примере США) и кооперативного федерализма (на примере Германии).

Таблица 9.2

Сопоставление конкурентного и кооперативного федерализма

Элемент сравнения	Конкурентный федерализм (США)	Кооперативный федерализм (ФРГ)
Распределение полномочий	Четкое разграничение полномочий, автономия федерации и регионов друг от друга	При формально четком разграничении полномочий центр нередко вмешивается в дела регионов, часто используется принцип «совместного решения». Центр при осуществлении своих полномочий вынужден считаться с интересами регионов, а регионы должны придерживаться федеральных норм и стандартов
Налоговая система	Каждый регион имеет право устанавливать и собирать собственные налоги	Унифицированная система установления и взимания налогов
Бюджетные расходы	Каждый регион самостоятельно определяет направления расходования средств	При расходовании средств региональные власти должны гарантировать соответствие социальным стандартам, финансировать обязательства, установленные федеральным центром
Роль межбюджетных трансфертов	Небольшая доля межбюджетных трансфертов в доходах субъектов федерации	Значительная доля межбюджетных трансфертов в доходах субъектов федерации

¹ Зиберт Х. Эффект кобры: как можно избежать заблуждений в экономической политике / пер. с нем. В. Брун-Цеховой; ред. Е. Мохова. М.: Новое изд-во, 2005. С. 76.

Окончание табл. 9.2

Элемент сравнения	Конкурентный федерализм (США)	Кооперативный федерализм (ФРГ)
	Отсутствуют (минимальны) дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности Отсутствует финансирование федеральных мандатов в силу отсутствия самих федеральных мандатов	Большая значимость проблемы финансового выравнивания — как горизонтального, так и вертикального; могут существовать трансферты, выделяемые богатыми территориями бедным непосредственно, без участия федерального центра Значительные объемы финансирования федеральных мандатов и (или) острая проблема нефинансируемых федеральных мандатов
Ограничения субнациональных заимствований, установленные федеральным центром	Отсутствуют	Существуют жесткие ограничения
Политическая система	Правительства (федеральное и региональные) формируются при поддержке большинства	Правительства (федеральные и региональные) формируются на основе коалиций

Источник информации: Назаров В. Эволюция моделей федерализма – российский и зарубежный опыт: Регионалистика.ru. Институт региональной политики // <<http://regionalistica.ru/library/articles/nazarov/>>.

Бюджетная система Германии включает: бюджет федерации, специальные правительственные фонды, бюджеты 16 земель, бюджеты более 10 тыс. общин. В Конституции страны закреплено существование двух уровней государственной власти — федерации и земель (членов федерации). Общины, не образуя третьего уровня, являются частью земель, в связи с чем самоуправление общин носит ограниченный характер [Финансовые системы, с. 85]. Первоосновой федеративного устройства Германии следует рассматривать принцип субсидиарности в распределении компетенции между федерацией и землями: в Конституции подчеркивается, что осуществление государственных полномочий является делом земель.

В формировании доходов бюджетов с 1977 г. особую роль выполняет налоговая политика, основанная на принципах, заложенных еще Л. Эрхардом¹: 1) налоги должны быть по возможности минимальными;

¹ Людвиг Эрхард (1897–1977) — видный германский экономист и государственный деятель, бывший министр хозяйства и федеральный канцлер ФРГ (1963–1966). Эрхард выступал за свободные рыночные отношения, которые требовали высокой самостоятельности хозяйствующих субъектов, общин, земель, что, по его мнению, несовместимо с жесткой централизацией финансовых ресурсов. Эрхард признавал весьма справедливыми пожелания всех граждан и хозяйствующих кругов снижать налоговое бремя.

2) величина налогов должна находиться в соответствии с объемом оказываемых государством услуг; 3) налоги не должны препятствовать конкуренции; 4) налоги должны соответствовать структурной политике; 5) налоги должны обеспечивать справедливое распределение доходов в обществе; 6) налоговая система должна исключать двойное налогообложение; 7) при налогообложении должна учитываться целесообразность взимания налога.

В соответствии с объектом налогообложения налоговое законодательство Германии выделяет следующие налоги: налоги на собственность (налоги на доходы — подоходный налог и налог на прибыль корпораций; налоги на имущество — налог на наследство, налог на земельный участок, налог на транспортные средства и др.); налоги на обращение (косвенные налоги — НДС, налог на страховые операции); налоги на потребление (акцизы). Налоги Германии¹ делятся на общие² (распределяются между бюджетами всех уровней), федеральные, земельные, местные и пошлины (один из источников формирования бюджетов Евросоюза).

Сложное многоступенчатое распределение совокупных налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы является наиболее характерной особенностью налоговой системы Германии. Все налоги, поступающие в сводный бюджет, разделяются на две группы: 1) закрепленные за соответствующим административно-территориальным звеном (собственные налоги)³; 2) распределяемые по установленным нормам между федерацией, землями и общинами (общие налоги).

Основные виды доходов в Германии — прогрессивный налог на доходы физических лиц, налог на прибыль корпораций, НДС, промысловый налог, налог на имущество, поземельный налог, акцизы. В случае дефицита поступлений для покрытия расходов земли с 1969 г. получают дополнительные федеральные перечисления — не имеющие целевого характера трансферты, которыми бюджетополучатели могут свободно распоряжаться.

Для германской модели кооперативного федерализма доходная часть бюджетов всех уровней формируется преимущественно за счет законодательно определенных отчислений (долей) от федеральных налогов. Основной принцип заключается в дифференциации преимущественно федеральных (республиканских, государственных) налогов по

¹ Особенности германской модели кооперативного федерализма: совместные налоги формируются в соответствии с принципом «один налог — три бюджета»; совместное регулирование расходов; «финансируемые мандаты»; сильное выравнивание; ограничения заимствований; помощь кризисным регионам.

² К общим налогам относятся: налог на заработную плату, прямой подоходный налог, налог с доходов корпораций, непрямой подоходный налог с дивидендов и процентных прибылей, НДС.

³ К собственным налогам земель относятся: транспортный налог, налог наследства; к собственным местным налогам — налог на недвижимость, местный предпринимательский налог и др.

доходным частям относительно самостоятельных территориальных бюджетов. Так, федеральные налоги поступают в разных пропорциях в федеральный бюджет, в бюджеты субъектов федерации (земель и городов), в местные (муниципальные, коммунальные) бюджеты. Доходные части всех уровней бюджетов в значительной части формируются за счет федеральных налогов и федеральной финансовой помощи, и лишь малая часть доходной части территориальных бюджетов — за счет местных и земельных налогов.

Спецификой бюджетной системы Германии является наличие сложного механизма вертикального и горизонтального выравнивания, закрепленного в Конституции страны. Главный инструмент вертикального выравнивания — распределение поступлений от НДС между федеральным и совокупным бюджетом земель. Для горизонтального выравнивания используются прежде всего общие налоги, направляемые в бюджеты земель¹. Особое значение придается выравниванию налогового потенциала земель с помощью системы горизонтальных трансфертов. Современная германская модель кооперативного бюджетного федерализма ориентирована на партнерство и активную политику федерального центра по вертикальному и горизонтальному выравниванию территориальных образований, где бюджетная обеспеченность² меньше среднего уровня.

Финансовые взаимоотношения федерации и общин незначительны — необходимую помощь общины получают в основном из бюджетов земель. Если собственных доходов после финансового выравнивания оказывается недостаточно, общины имеют право на получение общих дотаций и целевых субсидий: общие дотации выступают в качестве компенсации недостатка налоговых поступлений, целевые субсидии имеют строго определенное назначение: значительная их часть идет на финансирование капиталовложений; гранты для покрытия разницы доходных и расходных показателей (сумма финансовой помощи определяется на основе разницы размеров собственных доходов и расходов нижестоящих бюджетов или на основе определения стандартных уровней расходов нижестоящих бюджетов вне зависимости от налогового потенциала данной территории).

Расходные полномочия между всеми уровнями власти в Германии распределены в соответствии с принципами классического бюджетного федерализма. Система бюджетного налогового выравнивания возможностей в Германии вызывает действие разнонаправленных, порою спор-

¹ НДС распределяется следующим образом: 75% (от 44%-ной доли земель в доходе) распределяется с учетом численности населения, т. е. в расчете на душу населения, а 25% — в зависимости от экономического потенциала земли, эта часть идет в фонд субсидирования бедных. Кроме того, 2% дохода от части НДС, поступающего в федеральный бюджет, используется в виде дополнительных субсидий землям с низким уровнем налоговых доходов.

² Бюджетная обеспеченность — доля собственных доходов в общих расходах бюджетов регионов.

ных, стимулов. Экономически сильные земли не очень-то заинтересованы укреплять свою налоговую базу или преследовать лиц, уклоняющихся от налогов, так как значительные суммы фактически собственных доходов через федеральное правительство перечисляются в финансово слабые земли. В то же время необходимо отметить, что все решения, принимаемые в Германии по общим задачам, включают в себя категорическое требование необходимости достижения консенсуса. Достижение его обеспечивается требованием основного Закона Германии (Конституции) о необходимости установления по всей стране единых условий жизни населения.

С 1 января 2005 г. в Германии вступил в силу Закон о бюджетном выравнивании. В основу этого Закона положено содействие инвестициям в новые земли, а также новый подход к установлению земель, имеющих право на получение субсидий, и земель, обязанных их выплачивать. Данный подход основывается на сравнении финансового потенциала земель с учетом особых факторов, таких, как количество жителей, объемы затрат на содержание морских портов и т. д. Обязанность предоставления субсидий, равно как и право на их получение, зависит от того, насколько финансовый потенциал той или иной земли отклоняется от среднего для всех земель его значения. Процентные ставки от сумм, предназначенных для осуществления выравнивающих выплат, и процентные ставки для земель-получателей устанавливаются с таким расчетом, чтобы суммы выплат и субсидий совпадали [Финансовые системы, с. 112].

Германская модель бюджетного федерализма создала высокую степень однородности региональных общественно полезных услуг для населения. Использование ее позволило в короткие сроки за счет массивных трансфертов в земли Восточной Германии создать современную социальную инфраструктуру, продвинуть вперед предпринимательство и, что очень важно, стабилизировать общественную жизнь. Система бюджетного федерализма в Германии, а также способы и приемы бюджетного выравнивания находятся в постоянном реформировании и совершенствовании.

Канадская модель. В значительной степени эта модель напоминает американскую. Провинции вправе принимать законы по всем региональным и местным вопросам, они самостоятельно определяют собственную налоговую политику. В Канаде есть как общие, так и индивидуальные налоги для каждого уровня власти. На федеральном уровне важнейшими канадскими налогами являются личный подоходный налог, налог с доходов корпораций, а также налог на добавленную стоимость. Провинции и муниципалитеты имеют право добавлять свои ставки к базовой федеральной ставке общих налогов. В Канаде отсутствует единая система сбора налогов. Это относится прежде всего к личному подоходному налогу, налогу на доходы корпораций. Так, провинция Квебек самостоятельно собирает и распоряжается своей частью личного подоходного налога. В то же время в канадской модели бюд-

жетного федерализма в отличие от американской важную роль играют процессы повсеместного выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности населения. Это задача как общенациональных, так и провинциальных органов власти Канады. Однако размеры трансфертов на выравнивание финансовых возможностей бюджетно-слабым провинциям меньше, чем в Германии. Критерием выделения трансфертов в Канаде служит степень отставания финансовой обеспеченности провинций от средненационального расчетного уровня.

Выводы. Несмотря на ряд существенных различий в системах бюджетного федерализма иностранных государств, в них существуют общие закономерности, которые целесообразно учитывать при развитии бюджетно-налоговых отношений между федеративным центром и субъектами федерации. К их числу можно отнести следующие. Во-первых, разграничения предметов ведения и компетенций должны быть осуществлены таким образом, чтобы они не пересекались друг с другом на разных уровнях власти. Во-вторых, региональные органы власти, отвечающие за выполнение конкретных программ, должны иметь собственные финансовые источники для их реализации. При выполнении заданий нижестоящими органами власти по поручению вышестоящих властей им необходимо выделение соответствующих ресурсов для осуществления этих заданий с учетом объема работ и затрат. В-третьих, взаимная ответственность по предметам ведения должна быть сведена до минимума. В противном случае возникает сложная система взаимоотношений, которая оборачивается громоздкостью администрирования, перекалыванием ответственности за принятие решений друг на друга. В-четвертых, необходимо разъединять политические и административные отношения, устанавливая четкие границы административной власти и финансовой компетенции. В-пятых, налоговая политика должна давать возможность различным уровням бюджетной системы извлекать свою долю доходов от экономического развития предприятий, регионов. При этом субъекты федерации должны обладать правом определения объемов бремени, который хотели бы возложить на налогоплательщиков в пределах своей юрисдикции.

9.3. Формирование российской модели бюджетного федерализма

Становление современной системы межбюджетных отношений началось в 1990–1991 гг. За прошедший период можно выделить ряд этапов их развития, которые различаются не только механизмами перераспределения средств между различными субъектами финансовой системы, но и, что более важно, характером разграничения бюджетных полномочий.

Первый этап начался в 1990 г. с провозглашения Декларации о государственном суверенитете РСФСР и принятия ряда законодатель-

ных актов, заложивших фундамент многоуровневой бюджетной системы и обеспечивших резкое расширение налогово-бюджетной автономии региональных и местных властей¹. 1992—1993 гг., до принятия Конституции РФ 1993 г., характеризуются наиболее высокой степенью неупорядоченности распределения расходных полномочий, слабой урегулированностью межбюджетных отношений. Это период «стихийной» децентрализации прежней бюджетной системы. В условиях экономико-политического кризиса объективно необходимая децентрализация межбюджетных отношений вышла за рамки законодательного регулирования и проходила под определяющим воздействием политической конъюнктуры, конфликтов и компромиссов между центром и регионами. В 1991—1993 гг. Республики Татарстан, Башкортостан и Саха (Якутия) явочным порядком ввели для себя особый режим взаимоотношений с федеральным бюджетом. Они практически перестали перечислять в федеральный бюджет налоговые поступления, за исключением нерегулярных взносов на согласованные цели [Лавров, с. 52].

В 1992—1993 гг. резко возросли масштабы перераспределения бюджетных ресурсов между уровнями бюджетной системы. При этом размеры прямых дотаций регионам сократились. Основным механизмом перераспределения налоговых поступлений осуществлялся путем дифференциации нормативов отчислений от налога на добавленную стоимость. В эти годы дефицит консолидированного бюджета был целиком сосредоточен на уровне федеральных бюджетов при профиците бюджетов субъектов РФ. Финансовая помощь из федерального центра РФ осуществлялась в рамках индивидуальных договоренностей и прямого согласования объемов отчислений от основных федеральных налогов, прежде всего НДС, и объемов дотаций из федерального бюджета. Механизмы предоставления финансовой помощи, таким образом, являлись предметом согласования между федеральными и региональными органами власти, что делало их субъективными и невозможными для учета в системе планирования. Период «стихийной децентрализации» бюджетной системы РФ завершился в середине 1994 г.

Второй этап реформирования межбюджетных отношений связан с установлением в 1994 г. единых нормативов отчислений от федеральных налогов в бюджеты субъектов РФ, за исключением отдельных рес-

¹ Декларация Съезда народных депутатов (СНД) РСФСР от 12 июня 1990 г. № 22-1 «О государственном суверенитете Российской Советской Федеративной Социалистической Республики» // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР (Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР). 1990. № 2. Ст. 22; Закон РСФСР от 6 июля 1991 г. № 1550-1 «О местном самоуправлении в РСФСР» // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1010; Закон РСФСР от 10 октября 1991 г. № 1734-1 (ФГ 91-4) «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР. 1991. № 46. Ст. 1543; Закон РСФСР от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в РСФСР» // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР от 12 марта 1992 г. № 11. Ст. 527; Финансы. 1992. № 9.

публик, а также с созданием Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР), средства которого стали распределяться на основе единой методики и формализованных критериев.

В 1994–1995 гг. Республики Татарстан, Башкортостан и Саха (Якутия) подписали договоры с федеральным центром о разграничении предметов ведения и полномочий и тем самым подвели правовую базу под свой особый бюджетный статус, в соответствии с которым предполагалось индивидуальное согласование доли отчислений федеральных налогов в обмен на обязательства по финансированию на своей территории части федеральных расходов. В 1995–1996 гг. процесс подписания договоров с федеральным центром о разграничении предметов ведения и полномочий распространился и на другие субъекты РФ. При этом отдельные из них добивались специальных соглашений по межбюджетным отношениям, которые наделяли регионы весомыми финансовыми ресурсами. В частности, это относится к Удмуртии, Республике Коми, Свердловской, Нижегородской областям, Краснодарского края и ряда других субъектов. Подобные соглашения становились источниками напряженности не только в бюджетной системе, но и на политической арене Российской Федерации. Стремление получить особые привилегии в сфере межбюджетных отношений объективно дестабилизировало бюджетную систему.

Методика распределения средств ФФПР постоянно корректировалась. Субъективизм в распределении трансфертов между регионами стал усиливаться с 1996 г. Отчасти этому способствовала и идеология методики распределения средств ФФПР. Она основывалась на использовании отчетных данных о фактических расходах и доходах субъектов РФ и использовании в качестве точки отсчета бюджетных расходов дореформенного уровня 1991 г. Если при этом принимать во внимание неравномерное перечисление трансфертов, связанное во многом с субъективными факторами, прежде всего принадлежностью первых лиц субъектов РФ к тем или иным политическим партиям, то многие субъекты РФ реально испытывали свою зависимость от федерального центра. Кроме трансфертов из ФФПР иные формы финансовой поддержки регионов по существу отсутствовали. Учитывая незакрепленность расходных полномочий для каждого уровня бюджетной системы, все это в совокупности нарушало равноправие субъектов РФ в сфере финансовых отношений.

Наряду с нерешенностью многих вопросов межбюджетных отношений в обострении противоречий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ, а последних — с органами местного самоуправления, оказывало и принятие законов без определения источников финансирования определенных расходов для решения многих социальных задач. Таким образом, механизм перехода от унитарного к федеральному государству и передачи полномочий на нижестоящие уровни власти ставил равно-

правные субъекты РФ в неравные условия. В то же время индивидуальные соглашения между федеральным центром и субъектами РФ высветили и объективные различия регионов в бюджетной самостоятельности, в готовности брать на себя соответствующую ответственность, без которой сформировать бюджетный федерализм невозможно.

Представляется, что Россия с ее огромными внутренними различиями, вряд ли сможет избежать определенной асимметрии в бюджетном устройстве. Главное, чтобы эта асимметрия была согласована между всеми субъектами РФ и имела четкие законодательные рамки.

Третий этап (1998–2001 гг.) реформирования межбюджетных отношений связан с принятием Правительством РФ с участием Госдумы и Совета Федерации Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 годах¹. В основу Концепции был заложен поэтапный переход к новой методике распределения трансфертов ФФПР. Эта методика основывалась на сопоставлении реальной бюджетной обеспеченности регионов с использованием объективных оценок расходных потребностей, а также налогового потенциала территорий и была ориентирована на реализацию принципа территориальной справедливости. При распределении трансфертов всем без исключения дотационным регионам гарантировалась как минимум 77% (от среднероссийского уровня) бюджетная обеспеченность. При этом разрыв между пятью наиболее и пятью наименее обеспеченными регионами предусматривалось сократить с 20,6 до 3,8 раза [Лавров, с. 154].

Новая методика распределения трансфертов ФФПР была направлена также на повышение заинтересованности региональных властей в проведении рациональной налогово-бюджетной политики. Применение в механизме бюджетного выравнивания показателя «налогового потенциала» объективно должно было способствовать повышению усилий регионов по использованию имеющихся у них резервов для наращивания налогового потенциала. Переход к новой методике распределения трансфертов был осуществлен в три этапа (при формировании и утверждении федерального бюджета на 1999, 2000 и 2001 гг.). Методика распределения трансфертов ФФПР в 2001 г. в полной мере реализовала принципы, заложенные в Концепции реформирования межбюджетных отношений, и заложила основу законодательно закрепленного механизма бюджетного выравнивания на среднесрочную перспективу.

Концепция реформирования предусматривала также создание в составе федерального бюджета Фонда регионального развития (ФРР) для поддержки инвестиций в общественную инфраструктуру, а также на реализацию программ развития регионов. В 2001 г. был создан еще

¹ Постановление Правительства РФ от 30 июля 1998 г. № 862 «О Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 годах» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 32. Ст. 3905.

один фонд — фонд компенсации. Средства этого фонда предусматривались для финансирования «федеральных мандатов» — обязательств, возложенных на региональные и местные бюджеты федеральными социальными законами. Средства фонда должны были распределяться между всеми без исключения субъектами РФ пропорционально количеству соответствующих категорий населения с учетом угрожающих факторов. В 2001 г. через фонд компенсации финансировались два федеральных мандата — закона о выплате пособий на детей и закона о социальной защите инвалидов в Российской Федерации.

Говоря об этом периоде, необходимо указать и на приведение в соответствие Республиками Татарстан и Башкортостан своего законодательства с федеральным бюджетным и налоговым законодательствами, и на досрочное прекращение действия договоров с рядом субъектов РФ по вопросам межбюджетных отношений. Для выработки и согласования решений по вопросам межбюджетных отношений на федеральном уровне был создан и стал функционировать в постоянном режиме новый орган — Рабочая (трехсторонняя) группа по совершенствованию межбюджетных отношений в РФ, включающая представителей Правительства РФ, Государственной думы и Совета Федерации.

Основные задачи, поставленные в Концепции реформирования межбюджетных отношений в 1999—2001 годах, в основном были достигнуты. Тем не менее Россия формально сохраняла крайне высокую, даже по меркам унитарных государств, централизацию налогово-бюджетных полномочий. Бюджеты субъектов РФ и особенно местные бюджеты перегружены обязательствами, возложенными на них федеральным законодательством без предоставления источников финансирования («нефинансируемые федеральные мандаты»).

Основная часть расходов региональных и местных бюджетов, включая заработную плату в бюджетной сфере, а также финансирование сети бюджетных учреждений регламентировались централизованно установленными нормами. Более 80% налоговых доходов этих бюджетов формировалось за счет отчислений от федеральных налогов. Зависимость региональных и местных бюджетов от ежегодно устанавливаемых пропорций (нормативов) расщепления федеральных налогов подрывала стимулы к проведению структурных реформ, привлечению инвестиций, развитию налогового потенциала территорий и повышению собираемости налогов. Несмотря на тенденцию к формализации распределения финансовой помощи, значительная ее часть по-прежнему распределялась без четких процедур, что требовало дальнейшего развития и законодательного закрепления методологии бюджетного выравнивания.

Установленные федеральным законодательством крайне ограниченные налогово-бюджетные полномочия органов власти субъектов РФ и органов местного самоуправления позволяли перекладывать политическую и финансовую ответственность за сбалансирование тер-

риториальных бюджетов и состояние социальной сферы на федеральный центр. Региональные и местные бюджеты оставались недостаточно прозрачными, отсутствовала целостная система мониторинга состояния и качества управления государственными и муниципальными финансами, результаты которой были бы доступны не только органам власти разных уровней, но и населению, инвесторам и кредиторам. Серьезным препятствием на пути развития бюджетной системы являлась неопределенность бюджетного статуса муниципальных образований и существующая система административно-территориального деления субъектов РФ. Организация местного самоуправления, незавершенность процесса его становления, недостатки унаследованной системы административно-территориального устройства не позволяли провести полноценную, охватывающую все уровни бюджетной системы реформу, гарантирующую финансовую самостоятельность и ответственность муниципальных образований.

Все это приводило к неэффективному использованию бюджетных ресурсов, сокращению объема и качества бюджетных услуг, подрыву предпосылок для устойчивого экономического роста, усложнению условий для проведения структурных реформ, искажению условий равной конкуренции, ухудшению предпринимательского и инвестиционного климата, дальнейшему усилению межрегиональных диспропорций, росту социальной и политической напряженности. Указанные обстоятельства потребовали разработки и принятия нового документа — Программы развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 г., которая была утверждена постановлением Правительства РФ от 15 августа 2001 г. № 584. Реализация данной Программы в период 2002–2005 гг. представляет собой самостоятельный этап в развитии межбюджетных отношений в Российской Федерации.

В рамках общей стратегии развития России на среднесрочную перспективу предлагалось реализовать качественно новый механизм реформирования системы межбюджетных отношений. Целью Программы было провозглашено формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющей органам власти субъектов и местного самоуправления проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику в рамках законодательно установленного разграничения полномочий и ответственности между органами власти разных уровней.

Эта система должна была обеспечивать:

- экономическую эффективность — создание долгосрочных стимулов для органов власти субъектов и местного самоуправления проводить структурные реформы, поддерживать конкурентную среду, благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, содействовать росту доходов населения и экономическому развитию соответствующих территорий;

- бюджетную ответственность — управление государственными и муниципальными финансами от имени и в интересах населения, при максимально эффективном использовании налоговых и иных ресурсов соответствующих территорий для предоставления бюджетных (общественных) услуг, прозрачности и подотчетности налогово-бюджетной политики, сбалансированности всех стадий бюджетного процесса, повышения законодательно установленной взаимной ответственности органов власти разных уровней при выработке и проведении бюджетной политики;

- социальную справедливость — выравнивание доступа граждан, вне зависимости от места их проживания, к основным общественным услугам и социальным гарантиям;

- политическую консолидацию — достижение общественного согласия по вопросам распределения между властями разных уровней налогово-бюджетных полномочий, создание условий для эффективного выполнения органами власти субъектов и местного самоуправления своих функций, содействие развитию гражданского общества;

- территориальную интеграцию — обеспечение единства налогово-бюджетной системы, предотвращение появления и смягчение диспропорций регионального развития, упрочение территориальной целостности страны.

Столь амбициозные цели предопределили и основные направления дальнейшего развития бюджетного федерализма в Российской Федерации, а именно: 1) упорядочение бюджетного устройства субъектов РФ; 2) четкое разграничение расходных полномочий и сокращение «нефинансируемых мандатов»; 3) четкое и стабильное разграничение налоговых полномочий и закрепление доходных источников за бюджетами разных уровней; 4) формирование и развитие объективных и прозрачных механизмов финансовой поддержки региональных и местных бюджетов; 5) повышение качества управления государственными и муниципальными финансами на региональном и местном уровне.

В реализации первого направления *«Упорядочение бюджетного устройства субъектов Российской Федерации»* в федеральное законодательство должны были быть внесены изменения и дополнения, обеспечивающие:

- уточнение сферы вопросов местного значения (отнесение к вопросам местного ведения дошкольного и общего среднего образования, медицинского обслуживания, услуг культуры, физической культуры и спорта, организации предоставления коммунальных услуг, обслуживания жилого фонда и т. д.; резкое сокращение необходимости в делегировании органам местного самоуправления отдельных государственных полномочий);

- законодательное закрепление особенностей организации местного самоуправления в муниципальных образованиях разных типов (оп-

ределение понятия «муниципальные образования разных типов (уровней)», принципа вхождения одного муниципального образования в состав другого муниципального образования либо распространения юрисдикции двух и более муниципальных образований на одну и ту же населенную территорию, определение особенностей образования и определения территориального состава муниципальных образований разных типов и их взаимодействия друг с другом);

- установление общих принципов и порядка наделения полномочиями муниципальных образований разных типов (определение минимального набора предметов ведения и полномочий, в том числе расходных и доходных, для муниципальных образований разных типов и уровней; рамочные принципы разграничения полномочий законодательством субъекта РФ и на договорной основе между органами местного самоуправления);

- упорядочение с учетом особенностей осуществления местного самоуправления в Москве, Санкт-Петербурге, других городах и городских агломерациях, территориальной организации местного самоуправления.

В рамках второго направления «Разграничение расходных полномочий» были поставлены такие задачи, как: 1) разграничение, на основе количественного анализа и единых принципов, расходных полномочий между органами власти разных уровней (федеральным, региональным и местным), сокращение в максимально возможной степени сферы совместных (пересекающихся) полномочий; 2) сокращение, а в перспективе — ликвидация, «нефинансируемых федеральных мандатов» с полным финансовым обеспечением установленных законодательством бюджетных обязательств; 3) законодательное определение порядка изменения разграничения расходных полномочий при соответствующем перераспределении бюджетных ресурсов между уровнями бюджетной системы и/или предоставлении источников финансирования передаваемых расходных обязательств.

Основным изменением политики федерального Правительства РФ в разграничении расходных полномочий стал отказ от использования категории «расходы» и переход к категории «расходные полномочия». В связи с этим функциями, формирующими обязательства по финансированию расходов, стали: установление полномочий; выделение финансовых ресурсов для осуществления полномочий; исполнение полномочий. Такая постановка вопроса принципиально изменила и механизм принятия обязательств. Суть его состоит в том, что только тот уровень власти, который непосредственно устанавливает размеры направления предоставления услуг, должен обеспечивать их имеющимися в его распоряжении доходами. Предполагалось, что подобная постановка вопроса позволит исключить так называемые нефинансируемые мандаты.

В качестве главной цели направления «*Разграничение налоговых полномочий и доходных источников*» Программа ставила существенное повышение роли собственных доходов региональных и местных бюджетов, в том числе региональных и местных налогов, имея в виду создание предпосылок для перехода в долгосрочной перспективе к формированию доходов бюджетов каждого уровня в основном за счет собственных налогов.

Для достижения этой цели к 2005 г. предполагалось, в частности: 1) расширить налоговые полномочия органов власти субъектов и местного самоуправления при одновременном предотвращении недобросовестной налоговой конкуренции и обеспечении единого налогового пространства; 2) законодательно закрепить основные доходные источники (собственные налоги, отчисления от налоговых поступлений) за региональными и местными бюджетами на постоянной (долгосрочной) основе в соответствии с установленным разграничением расходных полномочий и обязательств; 3) отказаться от практики централизации поступлений по региональным и местным налогам в вышестоящие бюджеты; 4) обеспечить уплату налогов, поступающих в региональные и местные бюджеты, по месту фактической деятельности предприятий, ликвидировать внутренние «офшорные» зоны, ввести правовые и финансовые механизмы по противодействию недобросовестной налоговой конкуренции.

При разделении конкретных видов налогов и доходных источников между бюджетами разных уровней должны были учитываться следующие критерии: а) стабильность: чем в большей степени налоговые поступления зависят от экономической конъюнктуры, тем выше должен быть уровень бюджетной системы, за которым закрепляется этот налоговый источник и полномочия по его регулированию; б) экономическая эффективность: за каждым уровнем бюджетной системы должны закрепляться налоги и доходные источники, объект (база) которых в наибольшей степени зависит от экономической политики данного уровня власти; в) территориальная мобильность налоговой базы: чем выше возможности для перемещения налоговой базы между регионами, тем на более высоком уровне бюджетной системы должен вводиться соответствующий налог и тем выше предпосылки для централизации данных налоговых поступлений (доходов); г) равномерность размещения налоговой базы: чем выше неравномерность (дисперсность) размещения налоговой базы, тем на более высоком уровне должен вводиться соответствующий налог и тем выше предпосылки для централизации данных налоговых поступлений (доходов); д) социальная справедливость: налоги, носящие перераспределительный характер, должны быть в основном закреплены за федеральным уровнем власти; е) бюджетная ответственность: сборы, представляющие собой платежи за бюджетные услуги, должны поступать в бюджет, финансирующий соответствующие услуги.

Финансовая помощь бюджетам других уровней должна была соответствовать следующим основным требованиям:

- разделение финансовой помощи в зависимости от поставленных целей и механизмов распределения на текущую и инвестиционную, а также выравнивающую и «стимулирующую»;
- выделение в составе текущей помощи дотаций, субвенций и субсидий как основных форм финансовой поддержки;
- распределение финансовой помощи должно проводиться по единой методике на основе формул с проверяемыми (воспроизводимыми) расчетами и объективных критериев бюджетной обеспеченности регионов либо заранее установленных условий и процедур конкурсного отбора;
- в расчетах бюджетной обеспеченности не должны использоваться отчетные данные о фактически произведенных бюджетных расходах и фактически поступивших (начисленных) налоговых доходах. Для этого необходимы объективная и прозрачная оценка относительных различий в расходных потребностях в расчете на душу населения или потребителя бюджетных услуг и методы сравнения налогового потенциала различных территорий с учетом уровня и структуры развития региональной экономики;
- методики и процедуры распределения финансовой помощи должны быть установлены федеральными законами и принимаемыми на их основе нормативными правовыми актами Правительства РФ;
- жесткость бюджетных ограничений: утверждение всего объема финансовой помощи конкретным регионам и муниципальным образованиям законом о соответствующем бюджете (в абсолютных цифрах), ограничения на перечисление в течение бюджетного года средств, не распределенных между регионами и муниципальными образованиями законом о бюджете;
- максимально возможная стабильность (предсказуемость) объема и принципов распределения финансовой помощи, позволяющая субъектам РФ и муниципальным образованиям самостоятельно прогнозировать для себя основной объем получаемой финансовой поддержки на среднесрочную перспективу и создающая стимулы для увеличения собственных доходов;
- установление на федеральном уровне общих принципов и требований к формам и механизмам выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

В соответствии с этими требованиями финансовую помощь из федерального бюджета субъектам РФ предлагалось осуществлять через 5 фондов: Фонд финансовой поддержки субъектов РФ, Фонд компенсаций, Фонд софинансирования социальных расходов, Фонд регионального развития и Фонд реформирования региональных финансов. Характеристика этих фондов представлена в табл. 9.3.

Таблица 9.

Фонды финансовой поддержки регионов в составе федерального бюджета

Показатель	ФФПР	ФК	ФССР	ФРР	ФРРФ
Цель	Выравнивание бюджетной обеспеченности по текущим расходам	Финансирование федеральных законов (социальных пособий и льгот населению)	Стимулирование приоритетных расходов и поддержка реформ в социальной сфере	Поддержка развития региональной инфраструктуры	Поддержка и стимулирование бюджетных реформ
Принцип распределения	Формула на основе оценки налогового потенциала и нормативных бюджетных расходов	Формула на основе численности населения	Формула на основе нормативных расходов и их частичного возмещения (с оценкой хода реформ)	Квоты на основе формул (с последующим конкурсным отбором инвестиционных проектов)	Конкурс (программы реформ и их выполнение)
Тип финансовой помощи	Дотации (с выделением средств с особыми условиями перечисления и(или) использования)	Субвенция на финансирование федеральных законов	Субвенция (долевая) на определенную функциональную статью расходов (отрасль)	Субсидия (как правило, долевая) на финансирование инвестиционных проектов и программ	Субсидия (субвенция) на определенный тип (направление) расходов
Условия предоставления	Для высокодотационных регионов — кассовое обслуживание бюджетов Федеральным казначейством	Целевое использование средств	Уровень расходов не ниже нормативного и выполнение программ реформ	Софинансирование	Выполнение программы реформ

Источник информации: Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г.

В рамках направления «Управление общественными финансами на региональном и местном уровнях» предполагалось внести существенные изменения в механизм федерального регулирования управления региональными и местными бюджетами. Этот механизм должен был быть основан на регуляторах трех уровней: 1) обязательных для исполнения минимальных требований, установленных в федеральном законодательстве; 2) рекомендуемых нормативов и параметров, соблюдение ко-

торых будет учитываться при предоставлении целевой обусловленной финансовой помощи (субсидий) из федерального бюджета; 3) дополнительных, более высоких стандартах управления общественными финансами, добровольно принимаемыми и выполняемыми органами власти субъектов и местного самоуправления (например, Кодекс лучшей практики и др.).

Обязательные федеральные требования предлагалось ограничить стандартами и процедурами, необходимыми и достаточными для обеспечения единства бюджетной системы и базовых принципов организации бюджетной процесса на всех ее уровнях (бюджетная классификация, бухгалтерский учет, отчетность, раскрытие информации и т. д.).

В целях оздоровления региональных и местных финансов, защиты интересов населения, получателей бюджетных средств и кредиторов, повышения ответственности за управление общественными финансами, поддержания жестких бюджетных ограничений предлагалось законодательно установить формализованные критерии и процедуры осуществления более жесткого контроля за бюджетным процессом, временного ограничения налогово-бюджетных полномочий региональных и местных администраций, реструктуризации задолженности бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований, реализации планов финансовой санации: а) в отношении субъектов РФ и муниципальных образований, значительная часть доходов которых формируется за счет финансовой помощи из вышестоящего бюджета (статус высокодотационного региона); б) в отношении субъектов РФ и муниципальных образований, не обеспечивающих соблюдение требований федерального законодательства и сбалансированность бюджетов (статус региона, находящегося в финансовом кризисе); в) в отношении субъектов РФ и муниципальных образований, не выполняющих обязательства перед населением, получателями бюджетных средств, кредиторами, включая федеральный бюджет (режим внешнего финансового управления).

К 2005 г. планировалось в основном завершить переход региональных и местных бюджетов на казначейское исполнение на основе единых федеральных стандартов. Кассовое обслуживание бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований, не перешедших на казначейское исполнение в соответствии с федеральными стандартами, а также бюджетов высокодотационных регионов, регионов, находящихся в финансовом кризисе или в режиме внешнего финансового управления, предлагалось осуществлять территориальными органами Федерального казначейства.

Не все поставленные в Программе задачи удалось решить к 2005 г. В частности, это относилось и к разграничению расходных полномочий на субфедеральном уровне, и к бюджетному выравниванию, и к ряду других вопросов. В то же время законодательное оформление большинства нововведений в бюджетный процесс и межбюджетные отношения

состоялось. В этой ситуации на первый план выдвинулась задача практической реализации принятых нововведений.

С 2006 г. начался новый этап развития бюджетного федерализма в России, связанный прежде всего с повышением эффективности межбюджетных отношений. Правительством РФ была принята Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006—2008 гг.¹ В ней были определены следующие основные задачи: 1) укрепление финансовой самостоятельности субъектов РФ; 2) создание стимулов для увеличения поступлений доходов в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты; 3) создание стимулов для улучшения качества управления государственными и муниципальными финансами; 4) повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов; 5) оказание методологической и консультационной помощи субъектам РФ в целях повышения эффективности и качества управления государственными и муниципальными финансами, а также в целях реализации реформы местного самоуправления.

Укрепление финансовой самостоятельности субъектов РФ должно быть основано на достоянном и объективном среднесрочном бюджетном планировании, обеспеченном стабильным налоговым законодательством в сфере межбюджетных отношений. С этой целью планировалось уточнение состава бюджетной классификации, переход к законодательному утверждению единых для всех бюджетов бюджетной системы РФ групп и подгрупп классификации доходов бюджетов и источников финансирования дефицита бюджетов, разделов и подразделов классификации расходов, групп и статей операций сектора государственного управления, установление предельного срока внесения изменений в бюджетную классификацию.

Создание стимулов для увеличения поступлений доходов в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты в Концепции увязывалось с законодательным установлением условий осуществления бюджетного процесса для субъектов РФ в зависимости от уровня их дотационности². Мотивирующее стремление к увеличению собственных доходов и переходу из категории субъектов РФ с низким уровнем бюджетной обеспеченности в категорию с более высоким уровнем бюджетной обеспеченности планировалось увязывать с масштабами самостоятельности субъ-

¹ Концепция одобрена распоряжением Правительства РФ от 3 апреля 2006 г. № 467-р // Финансы. 2006. № 5. С. 15—22.

² Субъекты РФ исходя из состава их бюджетов в течение 2 из 3 предшествующих отчетных лет подразделяются на три группы: первая группа — «регионы-«доноры», в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов (за исключением средств на исполнение делегированных полномочий) составляет до 20% в общей сумме доходов; вторая группа — «дотационные» регионы, получающие от 20 до 60% финансовой помощи в общей сумме доходов (большинство субъектов РФ); третья группа — «высокодотационные» регионы, у которых межбюджетные трансферты составляют более 60% в общей сумме доходов.

ектов РФ в осуществлении бюджетного процесса. Для создания стимулов для улучшения качества управления государственными и муниципальными финансами в Концепции предлагалось внедрить систему ежегодной рейтинговой оценки результатов их работы в сфере использования принципов бюджетирования, ориентированного на результат, среднесрочного бюджетного планирования¹, повышение бюджетной дисциплины². Обеспечение прозрачности и достоверности информации о деятельности органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления рассматривалось в Концепции как необходимое условие обеспечения эффективного и устойчивого управления региональными и муниципальными финансами. Соответственно требование к публичному раскрытию информации о планах, условиях и результатах их деятельности рассматривалось как обязательное.

Реализация мер по повышению эффективности межбюджетных отношений должна была способствовать обеспечению процесса системного реформирования межбюджетных отношений в РФ, созданию эффективной, устойчивой и прозрачной системы финансовых взаимоотношений между органами власти в РФ, способной к самостоятельному развитию на основе сочетания принципов самостоятельности бюджетов всех уровней и единства их общих интересов. Однако не все положения Концепции удалось реализовать и прежде всего в части укрепления финансовой самостоятельности субъектов РФ.

Как отмечается в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ «О бюджетной политике в 2008–2010 гг.»³, несмотря на фактическое завершение формирования системы Федерального казначейства, осуществляющего в соответствии с едиными стандартами и процедурами кассовое обслуживание исполнения бюджетов, внедрение основанной на международных стандартах системы бюджетной классификации и бюджетного учета, существенно повысивших прозрачность и управленческую значимость бюджетной отчетности, переход на федеральном уровне и в ряде субъектов РФ к формированию годового бюджета как составной части 3-летнего перспективного финансового плана, начало практического внедрения бюджетирования, ориентированного на результаты, и современных методов финансового менеджмента, рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, создание Инвестиционного фонда РФ, совершенствование механиз-

¹ Планировалось создание системы финансового поощрения субъектов РФ, получивших более высокую рейтинговую оценку результатов работы.

² В качестве меры по повышению ответственности за несоблюдение органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления условий предоставления межбюджетных трансфертов, определенных бюджетным законодательством, рассматривалось уменьшение размеров субсидий на реализацию полномочий субъектов РФ, направляемых из создаваемого Федерального фонда софинансирования расходов.

³ См.: Финансы. 2007. № 3. С. 3–11.

мов реализации федеральных целевых программ¹ и их оптимизацию и многие другие позитивные начинания, все еще остаются нерешенными следующие проблемы управления общественными финансами:

- громоздкие процедуры составления и рассмотрения проектов бюджетов, вызванные недостаточной самостоятельностью и ответственностью при формировании и исполнении главных распорядителей бюджетных средств, не позволяют четко разделить политические и «технологические» аспекты бюджетного процесса, обуславливают снижение эффективности и результативности бюджетных расходов, сказываются на ритмичности исполнения федерального бюджета;

- качество многих федеральных целевых программ не соответствует современным требованиям: при утверждении программ состав программных мероприятий не всегда тщательно продумывается и просчитывается, что в дальнейшем приводит к необходимости их корректировки; результаты мониторинга реализации федеральных целевых программ в недостаточной мере используются при разработке новых, имеющих те же цели, программ; не задействованными в большинстве случаев остаются механизмы софинансирования программных мероприятий из внебюджетных источников; законодательно не установлен механизм обеспечения стабильности финансирования программных мероприятий в объемах, определенных при их утверждении;

- не всегда органами государственной власти субъектов РФ соблюдаются установленные Бюджетным кодексом РФ принципы финансовых взаимоотношений с муниципальными образованиями: имеются факты оплаты расходных обязательств муниципальных образований напрямую из бюджетов субъектов РФ; устранение муниципальных образований от реализации их собственных полномочий приводит к размыванию ответственности, отсутствию стимулов к поиску более эффективных способов реализации этих полномочий;

- в большинстве регионов не решена задача закрепления за местными бюджетами на долгосрочной основе отчислений от налогов, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов РФ;

- до сих пор не найден оптимальный баланс между объективно необходимым выравниванием бюджетной обеспеченности и созданием стимулов для развития экономического и налогового потенциала регионов и муниципалитетов, снижения уровня дотационности, повышения их ответственности за принимаемые на местах финансовые решения; сложившаяся порочная практика финансирования из федерального бюджета объектов региональной и муниципальной собственности приводит к распылению бюджетных средств и размыванию ответственности за развитие региональной инфраструктуры.

Тем не менее в послании Президента РФ отмечается, что, несмотря на ряд сохраняющихся ограничений и нерешенных проблем, в целом

¹ Начата реализация приоритетных национальных проектов в образовании, здравоохранении, агропромышленном комплексе, жилищном строительстве.

было завершено формирование основ новой бюджетной системы, созданы необходимые предпосылки для перехода на качественный, более высокий, отвечающий общепризнанным принципам и международным стандартам уровень управления общественными финансами, учитывающий не только краткосрочные, но и долгосрочные последствия принимаемых решений. Дальнейшая бюджетная стратегия на среднесрочную перспективу, по мнению Президента РФ, должна быть ориентирована на содействие социально-экономическому развитию РФ при безусловном учете критериев эффективности и результативности бюджетных расходов.

Подводя итоги эволюции межбюджетных отношений в Российской Федерации, можно констатировать следующее. Существующий механизм бюджетного федерализма в России тяготеет к централизованному типу бюджетного устройства. В настоящее время в России имеются следующие виды взаимоотношений в рамках бюджетного федерализма: 1) «раздельные» налоги (федеральные, региональные и местные); 2) «сквозные» федеральные налоги, которые делятся по твердым нормативам между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов РФ; 3) финансовые трансферты субъектам из федерального бюджета, не имеющие конкретного целевого назначения и выполняющие функцию финансовой помощи нуждающимся и особо нуждающимся регионам; 4) дотации, субсидии и субвенции; 5) целевые федеральные программы в их территориальном аспекте; 6) взаимные расчеты; 7) бюджетные кредиты; 8) обособленные системы финансовых взаимоотношений внутри регионов.

С точки зрения бюджетного федерализма одной из наиболее важных и сложных проблем является проблема закрепления налогов за бюджетами различных уровней. Мировой практикой выработаны определенные принципы принятия решений в этой области.

Прежде всего это **принцип стабильности**, заключающийся в том, что региональным бюджетам, более чем федеральным, необходимы стабильные источники налоговых поступлений, так как возможности изыскания дополнительных финансовых ресурсов на региональном уровне меньше, нежели на верхнем (федеральном) уровне. Налоги, поступления по которым зависят от многих факторов, в том числе от решений, принимаемых на уровне центрального правительства, вряд ли целесообразно закреплять за регионами.

Следующий принцип — **принцип мобильности**. Практика показывает, что налогоплательщики, чьи доходы выше по отношению к остальным, более склонны к миграции и уходу от уплаты налогов в тех регионах, где более высокие ставки налогов. Если от местности зависит сумма уплаченных налогов на какую-либо финансовую операцию, то возрастают шансы на то, что она будет осуществляться преимущественно в том регионе (местности), где налоговые ставки ниже. Таким образом, чем больше разброс в налоговых ставках, тем больше экономическое не-

равенство регионов страны. Отсюда вывод: *за региональными и местными бюджетами следует оставлять те налоги, сбор которых в меньшей степени зависит от фактора мобильности.*

Важными принципами для региональных и местных налогов являются **прозрачность и легкая собираемость**. Налогоплательщикам должны быть понятны направления использования налоговых поступлений в бюджеты, и сбор налогов не должен вызывать особых сложностей, в частности дополнительных проверок налогоплательщиков. Следует учитывать тот факт, что региональным, а тем более местным властям трудно отстаивать свои интересы в случае взимания налогов на основе сложных расчетов. Административные возможности региональных правительств значительно уступают возможностям федеральных властей.

И наконец, налоги на ведение международных торговых операций должны быть **одинаковыми** на всей территории страны и использоваться в интересах всего населения. Соответственно эти налоги должны поступать в федеральный бюджет.

Подходы к разграничению на постоянной основе соответствующих видов налогов и других платежей между уровнями бюджетной системы предлагаются самые различные, в том числе диаметрально противоположные. Зачастую (со ссылкой на опыт США) обосновывается необходимость отказа от деления налоговых платежей в бюджет на собственные и регулирующие. Следует иметь в виду, что целью **разграничения** налогов является создание условий для обеспечения сбалансированности бюджетов разных уровней исходя из имеющегося на данной территории налогового потенциала, а он весьма дифференцирован по отдельным регионам. Канадский опыт свидетельствует об эффективности применения регулирующих налогов для сбалансированности бюджетов.

Цели разграничения налогов и цели рационализации налоговой системы различны. Для налогоплательщика в конечном счете безразлично, на счет какого бюджета-получателя переводить налоговые платежи. Для него важно, чтобы суммарные налоговые платежи не превышали определенной величины по отношению к его конечным финансовым результатам, не увеличивали бы себестоимость его продукции (работ, услуг). Поэтому было бы целесообразно перейти к установлению предельной ставки налогового бремени для налогоплательщиков различных сфер деятельности; предоставить возможность субъектам федерации вводить собственные налоги и самостоятельно отвечать за собираемость налогов.

В механизме бюджетного федерализма России важное место должны занять вопросы стимулирования регионов к достижению финансовой самодостаточности. В стране одновременно действуют два принципа: с одной стороны, унифицированный подход к регионам *при формировании бюджетных доходов*; с другой — дифференцированный подход

на стадии формирования *расходной части бюджетов*. Это приводит к возникновению встречных финансовых потоков, негативные последствия которых в большей степени испытывают те регионы, которым предназначены бюджетные трансферты. Временной разрыв, возникающий в процессе движения средств из региона в федеральный бюджет, а затем из федерального бюджета в региональные, вынуждает отдельные субъекты прибегать к различного рода займам и кредитам. Зачисление налоговых доходов от федеральных налогов в федеральный бюджет независимо от социально-экономического положения региона, характера трансфертов ставит регионы в действительности в *неравные* условия и тем самым усугубляет положение тех субъектов, которые нуждаются в финансовой поддержке государства.

Укрепление финансовой стабильности регионов, формирование региональных финансов как целостной системы предполагает координацию и согласование различных форм финансовой помощи центра. Существующая система межбюджетных отношений приводит в ряде случаев к необоснованному завышению расходов федерального бюджета вследствие многоканального финансирования одних и тех же бюджетных потребностей субъектов федерации. Федеральные органы управления в этих условиях теряют возможность должного контроля за эффективностью использования финансовой поддержки, предоставляемой субъектам федерации из центра. Другим следствием такой недостаточной скоординированной финансовой поддержки регионов является размывание инвестиционного блока расходов федерального бюджета. Все это не способствует сокращению дефицитности бюджетов субъектов федерации, снижению встречных финансовых потоков.

Наименее проработанным вопросом в системе бюджетных взаимоотношений регионов и центра в российских условиях является вопрос повышения доходности бюджетов всех уровней. В связи с этим вопросы развития регионов на базе собственного экономического потенциала приобретают особое значение.

Бюджетное регулирование в России в настоящий момент сводится в основном к регулированию межбюджетных отношений, что нельзя признать оправданным. При такой постановке вопроса отношения между налогоплательщиками, формирующими доходный потенциал бюджетной системы, и бюджетами разного уровня остаются за рамками реформирования бюджетной системы. Не полностью решен и один из основополагающих вопросов бюджетного устройства — разграничение расходных полномочий на субнациональном уровне. При определении расходных полномочий того или иного уровня власти следует исходить из «радиуса эффективности» той или иной услуги, оказываемой населению. Предоставление услуг, которыми пользуется местное население, должно осуществляться органами местного самоуправления. Услуги (блага), которыми пользуются несколько сообществ, должны предоставляться властями субъектов федерации, а услуги, которыми могут

воспользоваться или которые оказывают воздействие на население всей страны, должны исходить и соответственно финансироваться из федерального центра. В случае несоответствия радиуса эффективности услуги статусу органа власти, который ее предоставляет, неизбежны перекосы в распределении ресурсов и, как следствие, недофинансирование тех или иных услуг, недовольство населения, неправильное распределение полномочий по использованию бюджетных средств. Нарушение принципа соответствия радиуса эффективности статусу органа власти всегда ведет к неоправданным расходам финансовых ресурсов.

Распределение полномочий по выполнению тех или иных функций за органами власти целесообразно осуществлять также исходя из возможности лучшего их исполнения данными органами. Как правило, ответственность за выполнение отдельных функций необходимо закреплять за тем органом власти, который находится на более низкой ступени государственной пирамиды власти и который может лучше других справиться с ее решением. Данный принцип предполагает политическую эволюцию в сторону демократизации форм государственной власти в направлении перераспределения полномочий на нижний уровень власти. Эта тенденция характерна для большинства стран мира. В то же время нельзя не видеть и не учитывать трудности, с которыми объективно сталкиваются те, кто реально осуществляет децентрализацию органов власти. Остановимся кратко на особенностях этих трудностей.

Прежде всего практика показывает сложность однозначного разграничения полномочий между вышестоящими и нижестоящими органами управления, что неизбежно ведет к дублированию выполнения отдельных функций. Это выражается в том, что отдельные услуги (функции) государства финансируются по разным программам, а иные вообще не финансируются и не реализуются. Далее необходимо учитывать и тот факт, что заработная плата, образовательный уровень государственных служащих в регионах, как правило, ниже по сравнению с сотрудниками, занимающими аналогичные должности в центре. Ротация сотрудников на местном уровне — процедура более сложная, чем в центре, где больше выбор необходимых специалистов и соответственно выше конкуренция. А это означает, что в ряде случаев трудно обеспечить сопоставимое качество услуг, которое может быть предоставлено федеральными и региональными органами власти, что ослабляет преимущества децентрализации.

При разграничении полномочий необходимо учитывать и обстоятельства, оказывающие воздействие на людей, проживающих за пределами соответствующих территорий. Так, например, вопросы дошкольного, школьного образования лишь формально можно отнести к вопросам местного значения или к вопросам субъектов федерации, так как низкое качество образования в конечном счете отрицательно отражается на жизни всего общества. Люди без образования уже сегодня являются основой криминальной среды. Можно привести и другие приме-

ры. Вывод, который следует из вышеизложенного, состоит в том, что внешние факторы могут в ряде случаев оказаться определяющими при разграничении полномочий. Вопрос о том, какие общественно значимые услуги должны предоставляться населению, какие социальные стандарты должны обеспечиваться в том или ином регионе, может выходить за пределы юрисдикции принявшего их органа власти.

Россия — многонациональное, многоконфессиональное государство. Лоббирование выгод для развития национальных регионов может приводить к углублению регионально-этнических и религиозных противоречий. Поэтому важно оценивать способность региональной децентрализации содействовать развитию территорий или распаду государства. Поскольку децентрализация ведет к расходованию средств на более низком уровне власти, то может возникнуть ситуация невозможности федерального центра контролировать макроэкономические процессы, решать проблемы, связанные со стабилизацией общества.

Наконец, важно помнить о том, что передача расходных полномочий нижестоящим органам власти, не подкрепленная соответствующими ресурсами, таит в себе большие опасности для государства, общества в целом, нежели централизация этих функций (полномочий). Общество скорее может согласиться с временным недополучением определенных услуг, формально гарантированных Конституцией РФ, чем с выборочным методом предоставления этих услуг в отдельных регионах.

Для Российской Федерации в явном виде ни одна из рассмотренных ранее моделей бюджетного федерализма в современных условиях не подходит. В то же время представляется, что синтез германской и канадской моделей может служить основой для развития бюджетной системы в России. Прежде всего это связано с тем, что в германской модели четко разграничены распределительные функции бюджетной системы. В условиях дефицита бюджетных средств вопросы распределительных отношений выступают на передний план. В канадской модели несомненный интерес представляют налоговая система и механизм выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности населения. Главным принципом организации системы государственного бюджетного регулирования должна стать сбалансированность государственных финансовых ресурсов во всех звеньях бюджетной системы, а основным методом реализации данного принципа должен стать программно-целевой подход.

Действующая система оказания финансовой помощи регионам все еще носит политизированный характер, что обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. Прежде всего необходимо иметь в виду, что потребности в финансовой помощи объективно превышают имеющиеся возможности, и в этих условиях возрастает роль лоббирования тех или иных интересов. Указанные обстоятельства означают, что важно сообща определяться с целевой направленностью дополнительной поддержки регионов. В рамках Европейского союза на-

коплен значительный опыт в решении данного вопроса, и он может быть применен в российских условиях. Речь идет о том, чтобы финансовая поддержка ориентировалась на выравнивание территориальных диспропорций в уровне социального развития.

9.4. Межбюджетные трансферты

Межбюджетные трансферты, являясь частью системы межбюджетных отношений, призваны выполнять следующие функции: 1) возмещать бюджетам нижних уровней расходы на услуги общенационального назначения, если эти расходы превышают другие поступления в эти бюджеты; 2) способствовать устранению проблем, возникающих в связи с горизонтальными диспропорциями, в том числе решению социальных проблем, связанных с региональными экономическими спадами; 3) служить для местных властей стимулом по активизации их деятельности в наращивании налогового потенциала.

Реализация этих функций на практике сталкивается с рядом объективных и субъективных трудностей. Прежде всего следует отметить, что процесс «возмещения расходов на услуги общенационального назначения» по-разному воспринимается федеральным центром и субъектами федерации, что зачастую приводит к различного рода торгам между правительствами различных уровней. Поэтому важно установить стабильные формализованные процедуры выделения и получения подобных трансфертов.

В России много вопросов возникает на стадии использования трансфертов. В частности, федеральный центр стремится к установлению жесткого контроля за целевым использованием выделенных средств. Такой контроль нередко воспринимается на местах как препятствие на пути эффективного использования этих средств ввиду непонимания либо незнания центром местных приоритетов. Для федерального центра трансферты — это статьи расходов федерального бюджета. В условиях недостаточности средств в федеральном бюджете, в том числе временной, федеральное правительство сокращает объемы трансфертов и тем самым переводит проблемы дефицита бюджета с национального уровня на уровень субъектов РФ.

Система межбюджетных трансфертов в федеративных государствах, как правило, включает обусловленные и безусловные ассигнования. Обусловленные трансферты предполагают, во-первых, наличие определенных условий их предоставления, а, во-вторых, финансовую ответственность и отчетность получателей трансфертов. Эти трансферты направлены, как правило, на финансирование проектов деятельности, которые соответствуют национальным интересам государства и которые без данных трансфертов не могут быть реализованы за счет средств собственных бюджетов. Примерами обусловленных трансфертов являются средства, выделяемые на дорожное строительство, охрану окружающей среды и т. п. Обусловленные субсидии могут принимать самые

разные формы и применяться к различным видам нижестоящих бюджетов. Безусловные трансферты представляют собой денежные ассигнования бюджетов-получателей и используются последними по собственному усмотрению. Эти трансферты, как правило, направлены на выравнивание уровней жизни населения, на выполнение государством обязательств перед своими гражданами, закрепленными в Конституции РФ. В Российской Федерации ввиду большого неравенства между налоговым потенциалом субъектов РФ и потребностью в расходах по обеспечению минимальных социальных стандартов объективно существует необходимость в наличии выравнивающих трансфертов.

Как уже отмечалось выше, в механизме оказания финансовой помощи субъектам РФ, органам местного самоуправления в составе федерального бюджета могут создаваться следующие фонды: Фонд финансовой поддержки субъектов РФ (ФФПР) (общее выравнивание — дотации), Фонд компенсаций (ФК) (финансирование федеральных мандатов — субвенции), Фонд софинансирования социальных расходов (ФССР) (поддержка на долевой основе приоритетных расходов — субсидии), Фонд регионального развития (ФРР) (инвестиционные проекты — субсидии), Фонд реформирования региональных финансов (ФРРФ) (поддержка бюджетных реформ — субсидии).

Главная цель функционирования ФФПР состоит в выравнивании общей обеспеченности бюджетов субъектов РФ. Функционирование этого фонда позволило достичь определенного стимулирующего эффекта в управлении региональными финансами, так как величина трансфертов перестала зависеть от объемов собранных доходов или объема осуществленных расходов тем или иным бюджетом. Фонд компенсации предназначен для выполнения субъектами РФ федеральных мандатов. Он показал себя как достаточно эффективный инструмент и используется для реализации значительного числа федеральных законов. Целью создания ФССР является повышение эффективности бюджетных расходов субъектов РФ посредством финансирования расходов полномочий по таким направлениям, как образование, здравоохранение, социальная защита населения. Фонд регионального развития создан для осуществления федеральным центром развития инвестиционных процессов в регионах.

С 1 января 2008 г. Бюджетный кодекс РФ устанавливает следующие группы межбюджетных трансфертов: из федерального бюджета бюджетам бюджетной системы РФ, из бюджетов субъектов РФ и межбюджетные трансферты из местных бюджетов.

Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам бюджетной системы РФ предоставляются в форме: дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ, субсидий и субвенций бюджетам субъектов РФ, иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ, межбюджетных трансфертов бюджетам государственных внебюджетных фондов. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета (за исключением субвенций) предоставляются при условии со-

блюдения органами государственной власти субъектов РФ бюджетного законодательства РФ и законодательства РФ о налогах и сборах.

Субъекты РФ, в бюджетах которых расчетная доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (за исключением субвенций) в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 5% объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, не имеют права заключать соглашения о кассовом обслуживании и исполнении бюджета субъекта РФ, бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов и бюджетов входящих в его состав муниципальных образований исполнительным органом государственной власти субъекта РФ.

Субъекты РФ, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (за исключением субвенций) в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 20% объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, не имеют права: 1) устанавливать и исполнять расходные обязательства, не связанные с решением вопросов, отнесенных Конституцией РФ и федеральными законами к полномочиям органов государственной власти субъектов РФ; 2) превышать установленные Правительством РФ нормативы формирования расходов на оплату труда государственных гражданских служащих субъекта РФ и (или) содержание органов государственной власти субъекта РФ.

В субъектах РФ, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) из федерального бюджета в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 60% объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, могут устанавливаться дополнительные условия. В частности, организация исполнения бюджета субъекта РФ с открытием и ведением лицевых счетов главным распорядителям, распорядителям, получателям средств бюджета субъекта РФ и главным администраторам (администраторам) источников финансирования дефицита бюджета субъекта РФ в органах Федерального казначейства; проведение ежегодной внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета субъекта РФ Счетной палатой РФ или Федеральной службой финансово-бюджетного надзора.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ предусматриваются в составе федерального бюджета и распределяются между субъектами РФ в соответствии с единой методикой, утверждаемой Правительством РФ. Дотации образуют Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ. Их общий объем определяется исходя из необходимости достижения минимального уровня расчетной бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Проект распределения дотаций между субъектами РФ вносится в Государственную думу в составе проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период и утверждается при рассмотрении проекта указанного федерального закона во втором чтении.

При этом допускается утверждение на плановый период нераспределенного между субъектами РФ объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ в размере не более 15% общего объема указанных дотаций, утвержденного на первый год планового периода, и не более 20% общего объема указанных дотаций, утвержденного на второй год планового периода. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ для краев, областей, в состав которых входят автономные округа, рассчитываются для консолидированного бюджета края, области, включая бюджеты автономных округов, и зачисляются в бюджет края, области, если иное не установлено федеральным законом о федеральном бюджете и договором (соглашением) между органами государственной власти края, области и органами государственной власти автономного округа.

Совокупность субсидий¹ бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета образует Федеральный фонд софинансирования расходов. В составе федерального бюджета могут предусматриваться субсидии бюджетам субъектов РФ на выравнивание обеспеченности субъектов РФ в целях реализации ими их отдельных расходных обязательств. Распределение субсидий бюджетам субъектов РФ устанавливается федеральными законами о федеральном бюджете и (или) принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Правительства РФ. При этом допускается утверждение не распределенного между субъектами РФ объема субсидий в размере не более 5% общего объема соответствующей субсидии, утвержденного на первый год планового периода, и не более 10% общего объема указанной субсидии, утвержденного на второй год планового периода.

Совокупность субвенций² бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета образует Федеральный фонд компенсаций. Проект распределения субвенций бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета между субъектами РФ вносится в Государственную думу в проекте федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период и утверждается при рассмотрении проекта указанного федерального закона во втором чтении. При этом допускается

¹ Под субсидиями бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субъектов РФ в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов РФ по предметам их ведения и предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ, и расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения.

² Под субвенциями бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субъектов РФ в целях финансового обеспечения расходных обязательств субъектов РФ и (или) муниципальных образований, возникающих при выполнении полномочий РФ, переданных для осуществления органам государственной власти субъектов РФ и (или) органам местного самоуправления в установленном порядке.

утверждение не распределенной между субъектами РФ субвенции в объеме, не превышающем 5% общего объема соответствующей субвенции, которая может быть распределена между субъектами РФ в порядке, установленном Правительством РФ, на те же цели в процессе исполнения федерального бюджета без внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете.

Субвенции бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета, предоставляемые на исполнение отдельных расходных обязательств субъектов РФ, зачисляются в бюджет субъекта РФ и расходуются в порядке, установленном федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Правительства РФ. Субвенции бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета распределяются между всеми субъектами РФ по единой для соответствующего вида субвенций методике пропорционально численности населения (отдельных групп населения), потребителей соответствующих государственных (муниципальных) услуг, другим показателям с учетом нормативов формирования бюджетных ассигнований на исполнение соответствующих обязательств и объективных условий, влияющих на стоимость государственных (муниципальных) услуг в субъектах РФ.

Межбюджетные трансферты из бюджетов субъектов РФ бюджетам бюджетной системы РФ предоставляются в форме: а) дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений и дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов); б) субсидий местным бюджетам; в) субвенций местным бюджетам и субвенций бюджетам автономных округов, входящих в состав краев, областей, для реализации полномочий органов государственной власти субъектов РФ, передаваемых на основании договоров между органами государственной власти автономного округа и соответственно органами государственной власти края или области, заключенных в соответствии с законодательством РФ; г) иных межбюджетных трансфертов бюджетам бюджетной системы РФ.

Формы, порядок и условия предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам внутригородских муниципальных образований из бюджетов субъектов РФ — городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга устанавливаются законами указанных субъектов РФ.

Межбюджетные трансферты из бюджетов субъектов РФ местным бюджетам (за исключением субвенций) предоставляются при условии соблюдения соответствующими органами местного самоуправления бюджетного законодательства РФ и законодательства РФ о налогах и сборах.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений предусматриваются в бюджете субъекта РФ в целях выравнивания финансовых возможностей поселений по осуществлению органами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного зна-

чения исходя из численности жителей и (или) бюджетной обеспеченности. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений образуют региональный фонд финансовой поддержки поселений. Порядок распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений, в том числе порядок расчета и установления заменяющих указанные дотации дополнительных нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц в местные бюджеты, утверждается законом субъекта РФ в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ. При составлении и (или) утверждении бюджета субъекта РФ дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений могут быть полностью или частично заменены дополнительными нормативами отчислений в бюджеты поселений от налога на доходы физических лиц.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) предусматриваются в бюджете субъекта РФ в целях выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов). Дотации образуют региональный фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов). Порядок и методика распределения дотаций, в том числе порядок расчета и установления заменяющих часть указанных дотаций дополнительных нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц в местные бюджеты, утверждаются законом субъекта РФ. Объем дотаций утверждается законом субъекта РФ о бюджете субъекта РФ.

Совокупность субсидий местным бюджетам¹ из бюджета субъекта РФ образует региональный фонд софинансирования расходов. В составе бюджета субъекта РФ могут предусматриваться субсидии местным бюджетам на выравнивание обеспеченности муниципальных образований по реализации ими их отдельных расходных обязательств. Цели и условия предоставления и расходования субсидий местным бюджетам из бюджета субъекта РФ, критерии отбора муниципальных образований для предоставления указанных субсидий и их распределение между муниципальными образованиями устанавливаются законами субъекта РФ и (или) нормативными правовыми актами высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ. Выделение субсидий из бюджета субъекта РФ местным бюджетам (за исключением субсидий за счет средств резервного фонда высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ) на цели и (или) в соответствии с условиями, не предусмотренными законами субъекта РФ и (или) нормативными правовыми актами высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, не допус-

¹ Под субсидиями местным бюджетам из бюджета субъекта РФ понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам муниципальных образований в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения.

кается. Распределение субсидий местным бюджетам из бюджета субъекта РФ между муниципальными образованиями устанавливается законами субъектов РФ и (или) нормативными правовыми актами высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ.

В случаях и порядке, предусмотренных законами субъектов РФ и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами органов государственной власти субъектов РФ, местным бюджетам могут быть предоставлены иные межбюджетные трансферты из бюджета субъекта РФ, в том числе в форме дотаций, в пределах 10% общего объема межбюджетных трансфертов местным бюджетам из бюджета субъекта РФ (за исключением субвенций).

Совокупность субвенций местным бюджетам¹ из бюджета субъекта РФ образует региональный фонд компенсаций. Субвенции формируются в бюджете субъекта РФ за счет: 1) субвенций бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета на осуществление органами местного самоуправления отдельных полномочий федеральных органов государственной власти; 2) собственных доходов и источников финансирования дефицита бюджета субъекта РФ в объеме, необходимом для осуществления органами местного самоуправления отдельных полномочий органов государственной власти субъекта РФ.

Субвенции местным бюджетам из бюджета субъекта РФ распределяются в соответствии с едиными для каждого вида субвенции методиками между всеми муниципальными образованиями субъекта РФ, органы местного самоуправления которых осуществляют переданные им отдельные государственные полномочия, пропорционально численности населения (отдельных групп населения), потребителей соответствующих государственных (муниципальных) услуг, другим показателям и с учетом нормативов формирования бюджетных ассигнований на исполнение соответствующих обязательств и объективных условий, влияющих на стоимость государственных (муниципальных) услуг в муниципальных образованиях.

Межбюджетные трансферты из местных бюджетов предоставляются в форме: а) дотаций из бюджетов муниципальных районов на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений; б) субсидий, перечисляемых из бюджетов поселений в бюджеты муниципальных районов на решение вопросов местного значения межмуниципального характера; в) субсидий, перечисляемых в бюджеты субъектов РФ для формирования региональных фондов финансовой поддержки поселений и региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов); г) иных межбюджетных трансфертов. Межбюджет-

¹ Под субвенциями местным бюджетам из бюджета субъекта РФ понимаются межбюджетные трансферты, предоставляемые местным бюджетам в целях финансового обеспечения расходных обязательств муниципальных образований, возникающих при выполнении государственных полномочий РФ, субъектов РФ, переданных для осуществления органам местного самоуправления в установленном порядке.

ные трансферты из бюджетов муниципальных районов бюджетам поселений (за исключением субвенций) предоставляются при условии соблюдения соответствующими органами местного самоуправления поселений бюджетного законодательства РФ и законодательства РФ о налогах и сборах.

Рассматривая проблемы распределения межбюджетных трансфертов, следует не забывать о том, что объективно не существует идеальной модели распределения централизованных бюджетных средств. «Правильного» (справедливого) дележа не бывает в принципе. Всегда имеет место ущемление интересов тех или иных субъектов распределительных отношений. Поэтому представляется, что одной из главных целей межбюджетных трансфертов является сокращение зависимости субъектов РФ от финансовой помощи федерального центра, обеспечение сбалансированности бюджетов и наращивание бюджетного потенциала регионов. Для этого необходимы: 1) расширение налоговых полномочий субъектов РФ в рамках единого налогового пространства; 2) обеспечение поступления налоговых платежей дочерних компаний, филиалов и подразделений предприятий в соответствующие территориальные бюджеты по месту их нахождения; 3) формирование правовых гарантий для безусловного выполнения финансовых обязательств участниками межбюджетных отношений; 4) обеспечение единства экономического пространства, гарантий для свободного перемещения товаров, капиталов, населения между регионами.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: федеративные принципы построения бюджетной системы, принцип федерализма (политический, экономический), бюджетная самостоятельность регионов, межбюджетные отношения, бюджетное выравнивание, бюджетный федерализм, тип бюджетного устройства (централизованный, децентрализованный, комбинированный), бюджетное выравнивание (вертикальное, горизонтальное), модель бюджетного федерализма, бюджетное регулирование, доходный потенциал бюджета, бюджетная политика, сбалансированность бюджетов, трансферты (межбюджетные, безусловные, обусловленные), Фонд финансовой поддержки субъектов РФ, дотационный регион.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем особенности федеральных систем управления государством?
2. Является ли наличие межбюджетных отношений определяющим признаком федеративного устройства государства и почему?

3. В чем состоят достоинства и недостатки децентрализации управления федеративным государством?
4. Приведите различные подходы к определению понятия «бюджетный федерализм». Укажите их принципиальные отличия.
5. Дайте характеристику типов организации бюджетной системы государств с федеративным устройством и приведите примеры.
6. К какому типу бюджетного устройства тяготеет Российская Федерация и почему?
7. Сформулируйте и обоснуйте условия, необходимые для обеспечения эффективного функционирования любой модели бюджетного федерализма.
8. В чем достоинства и недостатки американской модели бюджетного федерализма? При каких условиях возможна реализация данной модели в других странах?
9. На каких принципах, основах строится германская модель бюджетного федерализма?
10. В чем состоят особенности и отличия канадской модели бюджетного федерализма?
11. Сформулируйте общие черты, характерные для всех моделей бюджетного федерализма.
12. Сформулируйте общие принципы определения расходных полномочий того или иного уровня власти в федеративном государстве.
13. Обоснуйте наличие конкретных проблем при определении расходных полномочий федерального центра и субъектов федерации в России.
14. Сформулируйте и обоснуйте главные направления построения эффективной модели бюджетного федерализма в России.
15. Раскройте механизм оказания финансовой помощи субъектам федерации в России. В чем состоят его достоинства и недостатки?
16. Какие экономические рычаги могут стимулировать регионы России к обеспечению финансовой самостоятельности?
17. Какие функции призваны выполнять межбюджетные трансферты и в чем состоят основные проблемы реализации этих функций в механизме межбюджетных отношений в России?
18. Каковы причины необходимости наличия выравнивающих трансфертов в механизме поддержки регионов РФ?
19. Каковы функции и задачи Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ?
20. Что необходимо обеспечить для достижения сбалансированности бюджетов и наращивания бюджетного потенциала регионов России?

Глава 10

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕДИТ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности и значении государственного кредита;
- об особенностях отношений, составляющих суть государственного кредита;
- о формах государственных и муниципальных заимствований;
- о государственном и муниципальном долге и способах управления ими.

10. 1. История оправдания государственного долга и государственного кредита

Отношение экономической науки и общества самых разных стран к государственному долгу и государственному кредиту с течением лет менялось. Можно выделить несколько сходных этапов.

На *первом этапе* государственные заимствования и государственные долги считались ни в коем случае не допустимыми. При этом публичные долги исторически возникли вследствие неисполнения денежных обязательств со стороны власти, от неуплаты жалований, установленных сумм поставщикам и т. п. Поэтому само наличие долга было признаком экономической несостоятельности, обусловленной крайним неумением вести хозяйственные дела или неуместной расточительностью.

С частным должником, как свидетельствует законодательство Древнего мира, расправлялись крайне сурово. Так, Законы двенадцати таблиц¹ (таблица III) содержали следующую информацию о процедуре взыскания долга. Должнику предоставлялось 30 льготных дней после признания им долга или после постановления против него судебного решения. По истечении указанного срока истец имел право на взыскание долга через суд для исполнения решения. Если должник добровольно не выполнил судебного решения и не был освобожден от ответственности, истец мог заточить должника у себя, наложив на него колодки или оковы на срок до 60 дней. Во время пребывания в заточении должник мог кормиться за свой собственный счет. Если должник не имел возможности содержать себя, то содержавший его в заточении должен

¹ Законы двенадцати таблиц (*Leges duodecim tabularum*) — один из древнейших сводов римского права, разработаны в V в. до н. э. Под давлением плебеев патриции были вынуждены создать комиссию из 10 человек (*decem viri* — десять мужей) для записи судебных постановлений. Комиссия децемвиров выработала письменные законы, представленные на 12 досках-таблицах для обозрения на центральной площади Рима — форуме, поэтому уже никто не мог отговариваться незнанием законов.

был его прокормить. Пока должник находился в заточении, он имел право помириться с истцом. В течение срока заточения в базарные дни должников трижды приводили к претору на комициум и при этом объявлялась присужденная сумма долга. В третий базарный день должники предавались смертной казни или поступали в продажу за границу.

Конечно, частный должник всегда отличался от должника публичного. Как писал Д. Юм, «государство есть должник, которого ни один человек не может принудить к уплате» [Юм, с. 117]. В первом отдельном объемном сочинении, изданном в России и посвященном государственному кредиту, которое было написано декабристом М. Ф. Орловым, в частности, указывалось: «Неуплатимость займов или отвержение долга есть главное правило государственного кредита» [Орлов, с. 48]. Иными словами, государство традиционно рассматривалось в качестве несостоятельного должника.

Морально-этическое осуждение задолжавшего государства распространялось на личности высших представителей публичной власти. Этому способствовало описание подробностей бедственного положения должников. Так, английский король Эдуард III (1327–1377), занимая деньги, закладывал свои корону, драгоценности и гардероб королевы. Правители разных стран, пытаясь всеми средствами избежать долга, использовали не только традиционный метод, состоящий в порче монеты, но и экстравагантные меры привлечения средств в казну. В Англии Ричард II под угрозой разорения заставлял состоятельных людей выдавать вексельные бланки с подписями, которые потом использовал на собственные нужды. Во Франции при Людовике XIV ради пополнения казны в массовых масштабах учреждали и продавали дворянские титулы, государственные должности. Вольтер оставил перечень продававшихся мест: кроме обычных полицейских, судебных, финансовых постов продавались такие должности, как контролеры париков, инспекторы и измерители строительного камня, инспекторы-посетители-досмотрщики свиней и поросят (*inspecteurs-visiteurs-langueyeurs de porcs et porceteaux*), счетчики сена. Существовали королевские советники — контролеры при складывании дров (*conseillers du roi contrôleurs aux empilements de bois*), надзиратели за свежестью масла (*visiteurs du beurre frais*), чиновники, пробующие соленое масло (*essayeurs du beurre salé*). Иван Грозный предписывал жителям вологодской области доставить в Москву партию кедров ливанских, жителям Москвы — наловить колпак живых блох, а за невыполнение повелений наказывал штрафами [Боголепов, с. 7]. Позднее Петру I, который переливал церковные колокола в медные деньги, портил деньги, уменьшая денежную стопу, при общей оценке деятельности ставили в заслугу то, что он не оставил потомкам ни копейки долга.

Экономическая наука длительное время слепо следовала за общественным мнением, и объемные труды, в которых отражалась проблема государственной хозяйственной деятельности, посвящались лишь од-

нозначному осуждению государственного кредита и обусловленных им государственных долгов. А. Смит с нескрываемым страхом писал о росте «громadных долгов, которые в настоящее время гнетут и в конечном счете, вероятно, разорят все великие нации Европы» [Смит, с. 843]. В данном вопросе наиболее радикальную позицию занимал швейцарский экономист и историк Ж. де Сисмонди (1773—1842). Им была сформулирована мысль о желательности государственного банкротства [Сисмонди, с. 119].

На *втором этапе* государственный кредит и государственный долг получают оправдание вследствие чрезвычайных обстоятельств. Изменению отношения к государственному кредиту способствовали два обстоятельства: а) развитие рыночного хозяйства, появление банков, а с ними и регулярного частного кредита; б) формирование публичной представительной власти, отделение казны государства от казны государя и, как следствие, ограничение возможностей правителя использовать публичные доходы по своему личному усмотрению. В результате в глазах общества, с одной стороны, должник перестает рассматриваться потенциальным банкротом, а с другой — публичный долг объясняется необходимостью создания общественных благ и увязывается с общественными потребностями, прежде всего нуждами войны, а не с неумеренным транжирством правителя.

Появление банков вызывает потребность в надежных заемщиках, среди которых предпочтение отдается государству. А. Смит отмечал: «Купец или денежный человек наживает деньги, ссужая деньги правительству, и не только не уменьшает, но, напротив, увеличивает свой торговый капитал. Поэтому он обыкновенно считает проявлением благосклонности к себе, когда правительство допускает его к участию в первоначальной подписке на новый заем. Отсюда готовность подданных торгового государства ссужать деньги» [Смит, с. 842].

На данном этапе научные исследования сводятся к обобщению положительных и отрицательных последствий государственных заимствований. Так, их достоинства виделись в том, что «государственные долги умножают числимое имение народа, споспешествуют денежному обращению и облегчают оное, распространяют и умножают внешнюю торговлю, увеличивают торговую прибыль народа и доставляют низкое положение процентов» [Вирст, с. 318]. К недостаткам госдолга в то время относили: рост населения в столице, вытеснение золота и серебра из сферы обращения, рост налогов, лень и недеятельный образ жизни кредиторов государства, возможность превращения государства в данника иностранцев [Вирст, с. 332—377].

Родиной государственного кредита считается Англия. В конце XVII в. политика захвата колоний и начатая полувековая война с Францией привели к истощению государственной казны. Сбирать налоги по более высоким ставкам не представлялось возможности, поэтому правительство впервые осуществило заимствования в Английском банке

(первоначальная лицензия выдана в 1694 г. по Акту Парламента). В России до XIX в. государственные заимствования носили спорадический характер, вызывались экстренными чрезвычайными обстоятельствами (войнами, стихийными бедствиями). Так, в 1769 г. Екатерина II через голландского купца Фредерикса осуществила первый крупный заем у амстердамского банкирского дома «Раймонд и Теодор де Смет». Заем предназначался для финансирования военных расходов, связанных с содержанием русского флота в Средиземном море.

На *третьем этапе* оправдание госдолга и госкредита увязывается с расширением государственного участия в развитии национальной экономики, развитием государственного *активного* кредита (см. [Шиль]). Так, в России политика активного государственного кредита позволила осуществить выкупную операцию при проведении отмены крепостного права в 1861 г., стимулировать железнодорожное строительство.

В первой половине XIX в. в мировой экономической науке происходит поворот к позитивному изучению государственного кредита и государственного долга, начинает разрабатываться концепция их *социально-экономического оправдания*, т. е. признания права государства на крупномасштабные заимствования, используя не принцип силы, а одобрение гражданского общества. В тот период основные аргументы противников сводились к следующим моментам: 1) госкредит несправедлив, он перекладывает настоящие тяготы на будущее время, но потомки не обязаны платить по долгам, сделанным предшествующими поколениями; как сказал Б. Дизраэли (1804–1881), неверно полагать, будто «потомство — это вьючное животное, всегда готовое взвалить на себя любой груз»; 2) налоги предпочтительнее займов, государства должны создавать дополнительные фонды сбережений на случай непредвиденных обстоятельств, взимая налоги сверх текущих расходов; 3) государственные заимствования негативно влияют на объемы частного капитала, ведут к его вымыванию. По вопросу о том, должны ли потомки платить по долгам, сделанным предшествующими поколениями, немец К. Рау (1792–1870) отметил, что передача долгов не нарушает никакого требования справедливости, напротив, потомки обязаны платить за все полезное, унаследуемое ими от предшествующих поколений.

В России значительное внимание анализу возражений против государственных заимствований уделил Э. Р. Вреден. Он утверждал, что ни долги, ни проценты в принципе нельзя переложить на будущие поколения ни при каких обстоятельствах: «На случай войны ... государству на самом деле нужны не деньги, а оружие, снаряды, лошади, повозки и т. д. Такие капиталы, да и вообще капиталы, могут быть заняты только у современности: они должны уже существовать во всей своей ценности, чтоб было возможно их обратить на безвозвратное производство в общественном хозяйстве. Жатва следующего года не может прокормить ни одного солдата, а из всей будущей добычи железа нельзя изготовить

ни одного штыка. Самое понятие о капитале не допускает даже представления о заимствовании его из будущего. Кредит как в частном, так и в общественном хозяйстве не создает, а только перемещает уже существующие капиталы». Кроме того, добавлял Вреден, если «следующим поколениям придется вносить подати в увеличенном размере для уплаты процентов по долгу, то, с другой стороны, эти же будущие поколения получают и проценты с тех капиталов». Заимствуемые государством средства возвращаются в частное хозяйство расходами государства. Отсюда следует вывод: «Невозможность переложения пожертвований ... является основным законом народного хозяйства» [Вреден, с. 114, 115, 117, 121].

В XIX в. достаточно широко было распространено мнение, согласно которому при выборе способов покрытия расходов государства предпочтение следует отдавать увеличению налогов: «Для покрытия исключительных расходов лучше прибегать к налогам, чем к займам, как это постоянно утверждал и делал великий английский министр Гладстон» [Лавеле, с. 282]. «Когда гнет войны дает себя знать сразу же без всякого смягчения, — писал Д. Рикардо, — мы становимся менее склонными легкомысленно ввязываться в дорогостоящий конфликт, а раз ввязавшись в него, мы, скорее, захотим покончить с ним, если только этот конфликт не связан с борьбой за национальные интересы большого значения» [Рикардо, 1955, с. 285, 286]. Однако со временем и такие суждения перестали приниматься обществом во внимание. Почему?

Если сравнивать налог и заем, заем оказывается более предпочтительным для сохранения капитала. «Подать, разлагаясь равномерно, может отнять у производителей и затраченные уже капиталы, заем же собирает только свободные капиталы, ищущие себе помещения, а потому добровольно предлагаемые» [Рикардо, 1955, с. 104]. Заем гораздо предпочтительнее скрытых налогов (в виде обесценения монет, неконтролируемой эмиссии бумажных денег), к которым часто прибегают государства. Такого рода меры не просто ведут к инфляции, они разрушают национальную экономику. При рациональном управлении государственными финансами «налог и заем ... нормально друг друга пополняют» [Рикардо, 1955, с. 122]. Таким образом, и второй аргумент противников госкредита и госдолга был отвергнут.

На тезисе о том, что государственные заимствования негативно влияют на объемы частного капитала, ведут к его вымыванию, следует остановиться подробнее, поскольку данная дискуссия продолжается и в настоящее время. В современной англо-американской экономической литературе тезис о недопустимости государственного долга доказывается посредством анализа негативного влияния государственного долга на частный капитал в виде гипотезы «вымывания капитала» (см. [Самуэльсон, Нордхаус, с. 674—678; Фишер, Дорнбуш, Шмалензи, с. 555—561; Долан, Линдсей, с. 258—264]). В экономической теории гипотеза была закреплена взглядами А. Смита на роль государства в эко-

номике, сведении ее к функции «ночного сторожа». С тех пор суждения XVIII в. тиражируются сторонниками либеральных мировоззренческих представлений.

По мнению сторонников гипотезы «вымывания капитала», наиболее серьезное последствие огромного государственного долга заключается в том, что он обуславливает перелив капитала из состава производительного богатства, принадлежащего частному сектору, в непроизводительные расходы государства. В результате темпы экономического роста замедляются, и потенциальный уровень жизни в будущем снижается.

Гипотеза «вымывания капитала» основана на натуралистической концепции и критике капиталотворческой теории кредита. «Государственные долговые обязательства различных европейских наций, обремененных налогами, в частности Англии, один автор¹ считает суммой огромного капитала, который добавлен к наличному капиталу страны и посредством которого расширяется ее торговля, умножаются ее мануфактуры, улучшаются и обрабатываются ее земли в значительно больших размерах, чем это было бы возможно посредством одного только наличного капитала. Он не принимает во внимание, что капитал, предоставленный первыми кредиторами государства правительству, представлял собою с того самого момента, как был ссужен государству, известную часть годового продукта, отвлеченную от своей функции капитала для того, чтобы служить доходом, отвлеченную от содержания производительного труда к содержанию непроизводительных работников, и к тому, чтобы быть израсходованной и растроченной в течение года, даже без надежды на воспроизводство в будущем» [Смит, с. 854].

Кредиторы, без сомнения, возместили свой капитал и продолжили вести операции в прежних или, может быть, в еще более широких размерах. Однако этот новый капитал, приобретенный или занятый ими у третьих лиц, «должен был существовать в стране раньше и должен был, как все капиталы, употребляться на содержание производительного труда. Когда он перешел в руки тех, кто ссудил свои деньги правительству, хотя он и явился в некоторых отношениях новым капиталом для них, он не стал таковым для страны; он лишь представлял собою капитал, отвлеченный от одного употребления для того, чтобы быть обращенным на другое. Хотя он возместил им капитал, ссуженный ими правительству, он не возместил его стране. Если бы они не ссудили этого капитала правительству, в стране было бы два капитала, две части годового продукта, вместо одной, затрачиваемые на содержание производительного труда. Когда для покрытия расходов правительства получается ежегодно доход в виде поступлений от свободных или незаложенных налогов, известная доля дохода частных лиц отвлекается от содержания одного вида непроизводительного труда на содержание другого». Покрытие государствен-

¹ А. Смит, по-видимому, имел в виду книгу И. Пинто *Traité de la circulation et du crédit*. Amsterdam, 1771.

ных расходов, без сомнения, затрудняет в большей или меньшей степени дальнейшее накопление нового капитала. Таким образом, практика государственных займов уничтожает уже существовавший капитал и препятствует накоплению нового капитала [Смит, с. 854, 855].

В начале XIX в. Генри Петти высказывал мысль о том, что «погашение всего национального долга сразу вызвало бы нечто, подобное национальному банкротству» [Рикардо, 1955, с. 277]. Более тщательная проработка проблемы привела к необходимости различения внутренних и внешних государственных заимствований. К. Рау полагал, что *внешние займы*, использованные не на потребление, а для роста национального производства, могут быть расценены в целом *полезными*, несмотря на необходимость последующих вышлат, включая проценты, поскольку означают привлечение дополнительных ресурсов. Иначе дело обстоит с внутренними государственными займами. Оценивая их влияние на капитал и экономический рост, Рау писал: «Если заем делается внутри государства, то капиталы тотчас же отвлекаются от затрат на народную промышленность и возвращаются ей только впоследствии, при уплате займов, мелкими долями. Таким образом, в той мере, как государственные расходы не имеют прямо или косвенно производственных результатов, промышленное производство уменьшается ими на некоторое время» [Рау, т. 2, с. 250].

В современных англо-американских учебниках механизм воздействия государственного долга на капитальный запас описывается с обширным применением математического аппарата следующим образом. Домашние хозяйства накапливают богатство с самыми разными целями и осуществляют сбережения путем покупки различных активов (недвижимости, акций и облигаций корпораций, сберегательных счетов и государственных облигаций). Эти активы можно разбить на две группы: 1) государственные долговые обязательства; 2) активы, представляющие собой титул собственности на частный капитальный запас и прочие товары длительного пользования. По мере возрастания государственного долга домашние хозяйства накапливают все больше государственных долговых обязательств вместо того, чтобы вкладывать свои средства в частный капитал, и, таким образом, происходит вымывание частного капитального запаса страны государственным долгом.

Для иллюстрации, предположим, что люди желают иметь ровно 1000 единиц богатства, предназначенного для обеспечения себя в старости и для других целей. При увеличении государственного долга запасы других активов, находящиеся в руках у населения, сокращаются в той же степени: когда государство продает облигации, запасы других активов должны быть уменьшены, поскольку общая желаемая величина богатства фиксирована. Проданные домашними хозяйствами активы представляют собой частный капитальный запас — за акциями, облигациями и складными стоят заводы, оборудование и жилые дома. И, если государственный долг возрастает на 1000 единиц, запасы населения, хранимые в форме капитальных благ и других активов частного сектора, должны

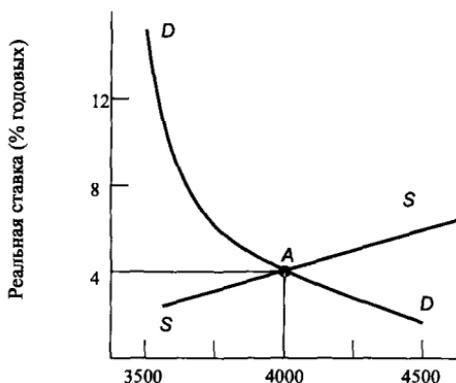
сократиться на 1000 единиц. В этом случае мы имеем дело со 100%-ным вымыванием (которое является аналогом 100%-ного вытеснения в длительном периоде). Полное вымывание на практике маловероятно. Увеличение государственного долга может привести к росту процентных ставок и стимулировать тем самым осуществление внутренних сбережений. Кроме того, правительство может прибегнуть к внешним займам вместо того, чтобы сокращать свой внутренний капитальный запас. Масштабы вымывания капитала зависят от условий производства и поведения отечественных домохозяйств и иностранцев в отношении сбережения.

Там, где недостаточно фактических и логических аргументов, явление сомнительно и сама идея носит характер гипотезы, на помощь призывается графический анализ. Волшебный карандаш макроэкономиста рисует график-крест, создавая видимость рассеивания пелены научных сомнений. Процесс вымывания капитального запаса в длительном периоде проиллюстрирован на рис. 10.1 (см. [Самуэльсон, Нордхаус, с. 675]).

На рис. 10.1 (а) отражена ситуация, когда фирмы предъявляют спрос на капитал, а домохозяйства предлагают его, вкладывая свои сбережения в активы частного сектора и государства. Кривая спроса D представляет собой убывающую кривую спроса предприятий на K ; в то время как кривая предложения S — это возрастающая кривая предложения K домохозяйствами.

Случай (а) (до возникновения государственного долга) описывает равновесное состояние при отсутствии государственного долга: K равен 4000, а реальная процентная ставка — 4%. Случай (б) (после появления государственного долга) показывает воздействие на капитальный запас государственного долга в 1000 единиц. Новое равновесие устанавлива-

(а) без государственного долга



(б) при наличии государственного долга

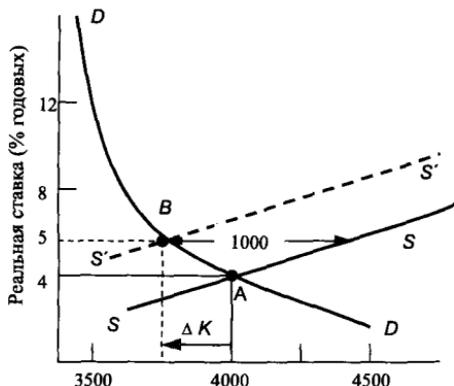


Рис. 10.1. Государственный долг и вымывание частного капитала

ется в точке В к северо-западу от точки А при движении вдоль кривой спроса на К. Процентная ставка при этом выше, желание фирм вкладывать свои средства уменьшается, и капитальный запас сокращается. В длительном периоде увеличение государственного долга на 1000 единиц приводит к вымыванию 250 единиц частного капитала, и поэтому объем выпуска падает. Эти цифры носят гипотетический характер, ибо нам неизвестно точное соотношение между размерами государственного долга и масштабами вымывания частного капитала.

Спрос и предложение капитала на рис. 10.1 (а) изображены как функция реальной процентной ставки или доходности капитала. При повышении процентных ставок спрос фирм на капитал уменьшается, тогда как предложение его со стороны населения может увеличиться. Равновесие устанавливается при капитальном запасе в 4000 единиц и реальной ставке в 4%. Допустим теперь, что государственный долг возрастает с 0 до 1000 единиц из-за войны, экономического спада, проведения ультраклассической политики или по какой-то другой причине. Последствия увеличения долга можно видеть на рис. 10.1 (б). На этой диаграмме прирост задолженности на 1000 единиц показан как сдвиг кривой предложения капитала SS . В соответствии с графиком кривая предложения капитала домохозяйствами смещается на 1000 единиц влево в положение $S'S'$.

Прирост государственного долга отражен на рис. 10.1 (б) в виде левостороннего сдвига кривой предложения капитала домохозяйствами. Поскольку кривая SS отражает ту сумму частного капитала, которую люди готовы хранить при любой процентной ставке, запасы капитала равны общим запасам богатства минус государственный долг. В соответствии с гипотезой государственный долг увеличивается на 1000 единиц и должен быть размещен в полном размере. Тогда величина частного капитала, который люди могут приобрести после покупки 1000 единиц государственного долга, оказывается равной общему богатству за вычетом 1000 единиц (при любой процентной ставке). Поэтому, если SS — это общее богатство в руках у населения, $S'S'$ (равное SS минус 1000 единиц) отражает общую сумму капитала в распоряжении населения. Иначе говоря, после реализации 1000 единиц государственного долга новая кривая предложения капитала принимает вид $S'S'$ ¹.

В соответствии с логикой рассуждений, как определить чистый эффект увеличения государственного долга на 1000 единиц? По мере со-

¹ П. Самуэльсон и В. Нордхаус отмечают, что, по мнению Роберта Барроу (Гарвардский университет), из-за неизбежности увеличения в будущем налогов государственные облигации не следует рассматривать как чистое богатство страны. На каждый доллар государственных облигаций приходится один доллар настоящей (дисконтированной) ценности налогов, которые налогоплательщики должны заплатить сейчас или в будущем. Если люди дальновидны и заботятся о благосостоянии своих потомков, они могут сократить свое потребление как раз на сумму равную настоящей ценности налогов, полностью компенсируя, таким образом, эффект богатства, порождаемый выпуском облигаций. В подобном случае никакого сдвига кривой предложения (вроде того, что мы видим на рис. 10.1 (б)) не происходит.

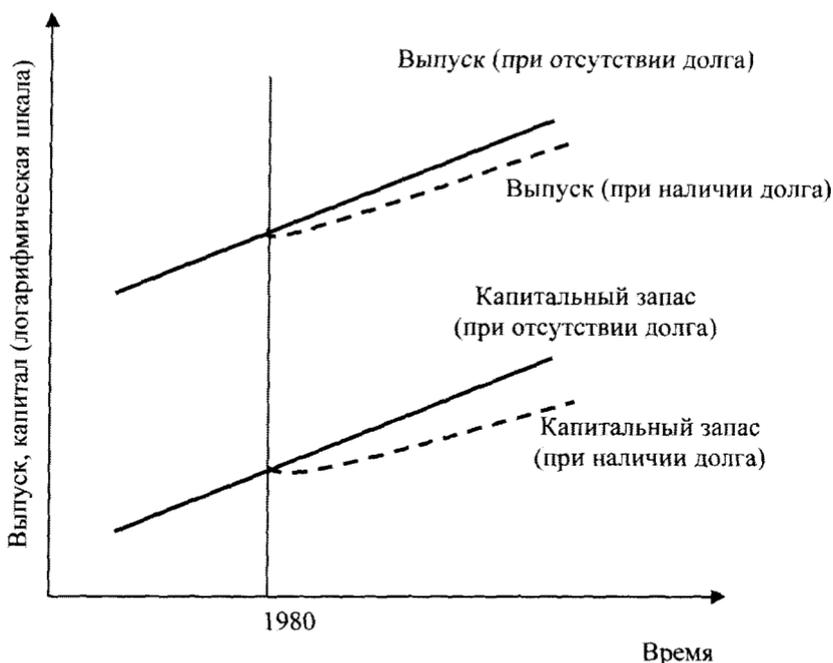


Рис. 10.2. Воздействие государственного долга на экономический рост

крашения предложения капитала (когда сбережения принимают форму государственных облигаций, вместо того чтобы быть использованными на приобретение жилья или акций и облигаций частных компаний) точка рыночного равновесия перемещается в северо-западном направлении вдоль кривой спроса на ΔK . Процентные ставки поднимаются с 4 до 5%. Фирмы приостанавливают закупки новых фабрик, грузовиков и компьютеров.

В рассматриваемом примере при достижении долгосрочного равновесия капиталный запас уменьшается с 4000 до 3750. Таким образом, возрастание государственного долга на 1000 единиц привело к вымыванию 250 единиц частного капитала. Естественно, подобное сокращение капитального запаса влечет за собой серьезные экономические последствия. В результате уменьшения объемов капитала потенциальный выпуск, зарплата и национальный доход страны оказываются меньше, чем они были бы в том случае, если бы государство не осуществляло заимствования.

То, что большой государственный долг гипотетически пагубно сказывается на возможностях долгосрочного экономического роста, иллюстрирует зависимость, изображенная на рис. 10.2. Предположим, в течение известного периода экономика функционирует при отсутствии задолженности. Тогда капиталный запас и потенциальный выпуск будут следовать в своей эволюции неким гипотетическим траекториям (рис. 10.2). По мере накопления госзадолженности капитал вымывается,

что изображено с помощью пунктирной линии (нижняя часть графика). Повышение налогов в целях погашения процентов по долгу приводит к сокращению выпуска. Увеличение внешней задолженности также ведет к уменьшению национального дохода и к возрастанию той доли национального продукта, которая отвлекается на обслуживание внешнего долга. При объединенном действии негативных эффектов темпы роста выпуска и потребления сокращаются (см. линии, изображенные в верхней части рисунка) [Самуэльсон, Нордхаус, с. 676].

На рис. 10.2 сплошными линиями показаны траектории изменения капитала и выпуска в ситуации сбалансированного государственного бюджета и отсутствия задолженности. Когда у государства появляется долг, происходит вымывание частного капитала. Рост капитального запаса страны прекращается, и в то же время стране приходится выплачивать проценты по своему внешнему долгу. Пунктирные линии иллюстрируют отрицательное влияние государственного долга на капитал и выпуск. Таким образом, согласно рассматриваемой гипотезе долгосрочное воздействие огромного государственного долга на экономический рост в итоге сводят к следующему: большая государственная задолженность приводит к замедлению темпов роста потенциального выпуска, поскольку она вызывает вымывание частного капитала, повышение неэффективности в результате налогообложения и вынуждает страну затрачивать ресурсы на обслуживание внешнего долга.

Вместе с тем Самуэльсон и Нордхаус достаточно объективно оценивают так называемый «эффект вытеснения». Они понимают, что графики на рис. 10.1 носят чисто гипотетический характер, и задаются вопросами, фактически сводящими «на нет» все предыдущие рассуждения: «Насколько значителен эффект вымывания в действительности? Означает ли государственный долг США в 3400 млрд долл., образовавшийся к началу 1994 г., вымывание капитала на 3400 млрд долл.? Или 340 млрд долл.? Или нулевое вымывание?» Ответ достоин вопроса: «Вообще говоря, точных оценок эффекта вымывания не существует. Взгляд в недавнее прошлое (особенно на ситуацию в США после Второй мировой войны) наводит на мысль о частичном вымывании капитала государственным долгом. Очевидно, однако, что сама возможность вымывания капитала имеет для США чрезвычайно важное значение, поскольку долг продолжает увеличиваться» [Самуэльсон, Нордхаус, с. 676].

Приведенные гипотетические рассуждения о «вытеснении капитала», как и подавляющее большинство тезисов, содержащихся в современных «экономиксах», никоим образом не связаны с реальностью. Более того, они достаточно успешно были раскритикованы и опровергнуты в мировой экономической литературе.

К. Маркс со свойственной ему обязательностью нигилистической критики капиталистического строя отмечал: «Накопление капитала в виде обязательств государственного долга означает ... увеличение класса кредиторов государства, которые получают право присваивать себе известные суммы из общей массы налогов. В этом факте, что даже

накопление долгов может выступать как накопление капитала, со всей полнотой обнаруживается то извращение, которое имеет место в системе кредита»¹.

«Эффект вытеснения» лишается здравого смысла, поскольку практически перестает действовать, если в основе займов лежит инвестиционный механизм. Более того, орган власти, мобилизовав средства путем выпуска облигационных займов, может предоставить кредит частному сектору, который использует их для производства частных благ. Такая политика органов государственной власти является наиболее востребованной, поскольку стимулирует частные инвестиции. Именно благодаря гигантскому государственному долгу в самых разнообразных формах США осуществили долларизацию мировой экономики, развили национальный частный кредит и частное инвестирование, обеспечили высокий уровень жизни населения, надули гигантский мыльный пузырь в виде фондового рынка.

Как отмечают Э. Дж. Долан и Д. Линдсей, в конце 1980-х гг. «экономические советники президента Буша с большим вниманием отнеслись к этим замечаниям. Основным приоритетом своей деятельности администрация Буша считала рост реального объема производства. В качестве неотъемлемой части стратегии содействия экономическому росту администрация намеревалась ликвидировать дефицит федерального бюджета. Сама по себе ликвидация бюджетного дефицита на краткосрочном временном интервале имела бы некоторый ограничительный эффект, который, возможно, привел бы к спаду» [Долан, Линдсей, с. 264]. Именно так все и произошло — экономическая политика Дж. Буша-старшего привела к экономическому кризису. В результате президент, при котором США одержали победу в «холодной войне» с СССР и добились его распада, одержали победу в «горячей войне» в 1991 г. с Ираком, не был переизбран президентом на второй срок. Для него реальные плоды макроэкономической теории «вытеснения капитала» оказались чрезвычайно горькими.

Современный **четвертый этап** в отношении к государственному кредиту и государственному долгу связан как с выявлением дополнительных аргументов в пользу их оправдания, так и с разработкой инструментов умелого эффективного управления им.

После Первой мировой войны многие ведущие страны мира столкнулись с двумя масштабными проблемами: 1) продолжением гонки вооружений; 2) необходимостью искусственного стимулирования экономического роста, предотвращения экономических кризисов. И в настоящее время кроме искусственного стимулирования экономического роста государственный кредит и государственный долг продолжают получать дополнительное оправдание при необходимости обеспечения обороноспособности страны. В связи с этим следует отметить, что проблему финансовой боевой готовности государства широко осветил еще М. И. Боголепов (см. библиографию).

¹ Маркс К. Капитал. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. С. 19.

Самым удачным внешним государственным кредитом следует признать кредит, полученный СССР по договору с Германией в 1939 г.¹, т. е. у совершенно очевидного военно-политического противника. Его сумма составляла 200 млн германских марок (120 млн в первый год, 80 млн — во второй) сроком на 7 лет под 4,5% годовых. По данному кредитному соглашению немецкие фирмы поставляли токарные станки, тяжелые карусельные станки, шлифовальные станки, станки глубокого сверления, большие гидравлические прессы и т. п. оборудование, явно предназначенное для строившихся в ускоренном порядке оборонных предприятий. Таким образом, вследствие кредита экономика Германии работала на оборону СССР. В свою очередь, Советский Союз должен был поставить в Германию в основном сырье (например, кормовые хлеба, жмыхи, лес, паклю, тряпье для прядения, конский волос, обработанный конский волос, рыбий пузырь, пух и перо, шетину, тополевое и осиновое дерево для производства спичек и т. д.) на 180 млн германских марок. Для переработки сырья и производства потребительских товаров использовались рабочие, явно отвлекавшиеся от оборонных предприятий.

Не только непрекращающаяся гонка вооружений, но и масштабные катастрофические экономические кризисы стали потрясать экономику ведущих стран мира.

В 1930-е гг. Дж. Кейнс опубликовал книгу «Общая теория занятости, процента и денег», в которой обосновывалась нерациональным поведением потребителей, их склонностью к накоплению, что приводит к сокращению спроса, вызывает экономический кризис. Поэтому государство может за счет эмиссии долговых обязательств предъявить дополнительный спрос и устранить недостатки как рыночного механизма, так и поведения частных потребителей.

Со времен президента Рузвельта госдолг США имеет оборотную сторону в виде стимулирования инвестиционной деятельности в национальной экономике, экономического роста и роста массового потребления. В соответствии с основными постулатами кейнсианства, если у США бы не было гигантского государственного долга, сегодня не было бы столь влиятельной страны в мире. Однако периодически повторяющиеся долговые кризисы, потрясающие глобальную и национальные финансовые системы, вновь возрождают проблему обоснования правомерности государственных заимствований.

10.2. Социально-экономическая сущность государственного кредита

Сущность государственного кредита определяется прежде всего содержанием понятия «кредит»². Этот термин, происходящий от латинского *creditum* (или *credere* — верить), буквально означает «ссуда»,

¹ См.: Мухин Ю. И. Кредит // Дуэль. 1999. 12 янв. № 2 (93).

² Подробно о теориях кредита см. в работе [Иванов, Канаев, Соколов, Топровер].

«долг». В Толковом словаре В. Даля кредит истолковывается как «дове-рие, вера в долг, забор, дача в прием денег или товаров на счет, на срок» [Даль, с. 189]. В Экономической энциклопедии кредит определяется как «ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента» [Экономическая энциклопедия, с. 278]. Таким образом, государственный кредит является прежде всего носителем кредитных отношений, т. е. предоставления предмета кредита на срок на условиях возвратности и платности. Кредитные отношения носят добровольный характер и строятся на вовлечении в организованный оборот временно свободных денежных средств различных участников экономической системы (населения, фирм, государств). В то же время государственный кредит — это особая и во многом обособленная система перераспределительных отношений, для которой характерны специфические субъекты отношений, способы привлечения и перераспределения средств, их назначение и порядок использования.

Сущность государственного кредита проявляется через его функции. Как категория сферы распределения, государственный кредит выполняет распределительную и контрольную функции. Распределительная функция государственного кредита проявляется в перераспределении части созданного в обществе продукта на принципах, имеющих рыночный характер, — срочности, возвратности, платности, целесообразности. С развитием общества распределительная функция государственного кредита наполняется новым содержанием. В частности, с переходом России к рынку появились новые субъекты кредитных отношений: со стороны органов публичной власти их участниками стали субъекты РФ, местные органы власти. Как субъекты данного сегмента кредитных отношений, активизировались резиденты и нерезиденты, юридические и физические лица, международные финансово-кредитные организации, консорциальные структуры и др. Изменились и инструменты, посредством которых осуществляются кредитные отношения: все чаще государство и его территориальные подсистемы становятся участниками рынка ценных бумаг, осуществляя заимствования посредством эмиссии облигаций, в том числе на международном фондовом рынке. Соответственно меняется и сам характер государственного кредита — все в большей степени он переходит из плоскости императивных отношений в плоскость рыночных, в основе которых лежит равноположение сторон.

Распределительная функция государственного кредита обуславливает его регулируемую роль, которая имеет две стороны — экономическую и социальную. Экономическая сторона проявляется прежде всего в формировании основных общеэкономических пропорций (воспроизводственных, отраслевых, территориальных). Она осуществляется через поддержку и стимулирование развития отдельных отраслей, предприятий, территорий путем выделения им целевых кредитов. Выделение бюджетных ресурсов на безвозмездной основе далеко не всегда оп-

равданно, особенно в условиях их ограниченности, а порой и недостаточной прозрачности кредитных потоков. В целом государственный кредит не только стимулирует высокие темпы экономического роста, но и смягчает циклические колебания. Через государственный кредит осуществляется государственное регулирование экономики. Социальная сторона государственного кредита связана с обеспечением воспроизводства рабочей силы за счет поддержки социальной сферы (образование, здравоохранение, социальное страхование), создания рабочих мест и снятия социальной напряженности. Развитие каналов привлечения средств населения для участия в формировании государственного кредита можно расценивать так же, как фактор увеличения доходов физических лиц.

Одной из функций государственного кредита являются учет и контроль за целевым и рациональным использованием средств, привлекаемых и выделяемых государством. Необходимость контроля вытекает из самой природы кредита.

Как категория распределения, государственный кредит тесно сопряжен с публичными финансами, участвуя в формировании и использовании централизованных денежных фондов государства (бюджета и внебюджетных фондов). Тем не менее, он функционирует как особое, специфическое отношение, основанное на добровольных началах, на временной и возмездной основе. С финансами у него общее то, что, во-первых, это распределительные отношения, отношения вторичного распределения части валового внутреннего продукта (ВВП); во-вторых, одним из участников отношений неизменно является государство — субъект с особыми правами (например, особое право на гарантии при международном кредитовании и т. п.), которые в ряде случаев используются неадекватно (например, принудительное размещение государственных займов); в-третьих, целью этих отношений является формирование фондов денежных средств участников этих отношений и прежде всего государства; в-четвертых, кредитные потоки в этом случае организуются в рамках государственных финансово-кредитных институтов.

Государственный кредит является частью общей финансовой системы, тем не менее ему свойственны специфические принципы организации:

- в отличие, например, от налогов и обязательных платежей привлечение или предоставление средств при кредитовании осуществляется на возвратной и возмездной основе;
- движение средств осуществляется в прямом и обратном направлении, тогда как налоги и платежи движутся лишь в одном направлении;
- государственный кредит независимо от формы его существования имеет, как правило, добровольный характер;
- существование кредита ограничено конкретным, заранее известным сторонам сроком. Так, Бюджетный кодекс РФ предусматривает,

что любые долговые обязательства Российской Федерации погашаются в сроки, которые определены конкретными условиями займа, но не могут превышать 30 лет;

- кредит имеет ситуационный, разовый характер, и в дальнейшем он может не возобновляться, в то время как налоги и платежи осуществляются регулярно;

- государственный кредит имеет избирательный, селективный характер в отличие от финансов, в которые вовлечены практически все участники экономической системы.

В экономической литературе государственный кредит представлен в расширительной и узкой трактовках. Расширительная трактовка государственного кредита часто включает собственно *заемную деятельность* государства и *деятельность его по предоставлению средств* на условиях займа другим участникам экономической системы. В этом смысле государство рассматривается как участник кредитного рынка, на котором он выступает в зависимости от ситуации как кредитор и как заемщик. Узкая трактовка государственного кредита часто ограничивается лишь деятельностью государства по предоставлению заемных средств, причем часто только на межгосударственном уровне. Уместно уточнить, что, например, в Бюджетном кодексе РФ (ст. 6) представлено понятие лишь *бюджетного* кредита, под которым понимаются «денежные средства, предоставляемые бюджетом другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации, юридическому лицу (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), иностранному государству, иностранному юридическому лицу на возвратной и возмездной основе».

Таким образом, **государственный кредит** — это совокупность экономических отношений, складывающихся между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами — с другой, по поводу привлечения, распределения и использования временно свободных денежных средств на условиях срочности, возвратности, платности в целях формирования фондов денежных средств участников этих отношений.

10.3. Государственные и муниципальные займы

Государственные займы — один из основных способов привлечения государством дополнительных денежных средств. В сферу заемных операций государства попадает часть доходов и денежных средств, сформированных на стадии первичного распределения и вложенных затем, например, в государственные ценные бумаги. Выплата доходов кредиторам обеспечивается преимущественно за счет бюджетных средств, т. е. по сути, за счет всех налогоплательщиков. Следовательно, имеет место неоднократное проявление перераспределительных отношений. Заемное финансирование расходов государства обусловлено

объективным противоречием между возрастанием общественных потребностей и ограниченными бюджетными возможностями государства. С развитием экономических и социальных функций государства соответствующие расходы неизбежно возрастают. Посредством заимствований государство может привлечь дополнительные ресурсы для их финансирования.

Как способ финансирования расходов правительства, государственные займы обладают рядом преимуществ и имеют существенно меньшие негативные последствия по сравнению с традиционными приемами — дополнительной денежной эмиссией и увеличением доходов бюджета за счет прямого повышения налогов. Государственные заимствования служат одним из факторов улучшения денежного обращения и укрепления внутренней валюты, позволяя государству, с одной стороны, не прибегать к дополнительной денежной эмиссии, а с другой — «связывать» временно свободные денежные средства юридических и физических лиц, вовлекать их в организованный оборот. Преимущество и особенность государственных займов и в том, что, как источник финансирования правительственных расходов, он исключает дополнительную нагрузку на бюджет, текущее потребление, позволяет равномерно распределить долговую нагрузку между нынешним и будущими поколениями (реальными пользователями благ, созданных за счет заимствований), соблюсти принцип справедливости в распределении рисков между держателями государственных ценных бумаг и прочим населением.

В то же время государственные заимствования все-таки создают известную нагрузку на бюджет в части обслуживания государственного долга, поэтому их называют антиципированными, или взятыми наперед налогами, что предполагает также распределение бремени погашения долга между всеми гражданами, а не только между держателями обязательств государства. Также достаточно распространено мнение о том, что государство посредством заимствований отвлекает часть бюджетных средств от производительного использования. Эти негативные моменты могут быть смягчены, если заемные средства использовать для вложений в производительные объекты, которые из собственных доходов будут погашать долг, не отвлекая на эти цели средства бюджета.

Заимствования осуществляются в форме: а) ценных бумаг, номинальная стоимость которых может быть выражена в национальной или иностранной валюте; б) кредитов кредитных организаций; в) кредитов иностранных государств, международных финансовых организаций, иностранных юридических лиц; г) бюджетных кредитов от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ.

Государственные ценные бумаги, т. е. обязательства, выпущенные от имени государства или гарантированные им, в экономически развитых странах являются основным источником формирования государст-

венного долга. Государственные ценные бумаги во внутренней задолженности колеблются в разных странах от 20 до 90%: в Германии они достигают 40%, в США — 70%, в Великобритании — 90%, в России — 93%. Мировой рынок государственных ценных бумаг достаточно разнообразен и включает облигации, казначейские векселя, казначейские ноты и т. п. Наиболее распространенный вид государственных ценных бумаг — облигации.

Облигация (от лат. *obligatio* — обязательство) — это долговая ценная бумага, обязательство, подтверждающее отношение займа между инвестором и эмитентом, согласно которому эмитент (заемщик) гарантирует инвестору (кредитору) выплату основной суммы долга по истечении установленного срока, а также процентов по займу. Государственные облигации выпускаются, как правило, на достаточно длительный срок, и их можно расценивать как особую форму инвестиций. Они признаются наиболее надежными и ликвидными, поскольку обеспечены финансовыми и иными ресурсами государства. Этому не мешает даже то, что уровень процентной ставки по государственным бумагам обычно ниже, чем по бумагам других эмитентов. По степени надежности облигации правительства и облигации, гарантированные им, стоят на первом месте, и лишь затем следуют муниципальные облигации, облигации акционерных обществ.

Облигационные займы классифицируются по различным признакам:

- по виду эмиссии — на предъявителя и именные (облигации государственных и муниципальных займов выпускаются, как правило, на предъявителя, что упрощает их обращение);
- по виду выплат дохода — на процентные и беспроцентные облигации. При этом доход может либо выплачиваться в виде выигрышей, либо не выплачиваться совсем, но гарантирует получение определенного товара или услуги (например, по целевым займам — телефонным, жилищным и т. п.);
- по характеру обращения — на облигации, свободно обращающиеся на рынке (рыночные), и с ограниченным кругом обращения (нерыночные). Рыночные ценные бумаги свободно обращаются и могут перепродаваться другим субъектам, нерыночные ценные бумаги не могут свободно переходить от одного владельца к другому (например, сберегательные облигации, индивидуальные пенсионные облигации распространяются только среди населения и перепродаже не подлежат);
- по характеру держателей ценных бумаг — на реализуемые только среди населения, среди юридических лиц и универсальные, т. е. предназначенные для размещения среди физических и юридических лиц; существуют облигации «специальных займов», предназначенные к размещению в страховых и пенсионных фондах, правительственных учреждениях, они не имеют свободного обращения и могут быть представле-

ны к оплате через определенное время (обычно через год) со дня их выпуска;

- по срокам погашения — на краткосрочные (срок погашения до одного года); среднесрочные (до пяти лет) и долгосрочные (свыше пяти лет); существуют и бессрочные, или рентные, облигации, в отношении которых срок погашения не определен, а их владелец получает проценты до тех пор, пока держит их;
- по методам размещения — на добровольные, размещаемые по подписке, и принудительные. Облигации добровольных займов свободно продаются и покупаются на фондовом рынке. Принудительные займы размещаются согласно постановлению правительства и предусматривают ответственность за уклонение от подписки;
- по материальному носителю могут быть в документарной и в бездокументарной форме (в виде записей на счетах);
- в зависимости от эмитента — облигации, выпускаемые центральным правительством, субъектами РФ и местными органами власти.

Местными органами власти эмитируются муниципальные ценные бумаги, которые по статусу приравниваются к государственным ценным бумагам. Муниципальные облигации бывают двух типов: общего долга и доходные. По облигациям общего долга выплата процентов и погашение обеспечивается сбором местных налогов. Их назначение — финансирование строительства муниципальных больниц, школ. Доходные облигации покрываются доходами от тех объектов, для строительства которых они эмитировались, — эстакад, мостов, жилых домов и т. п. Для инвесторов это более привлекательный финансовый инструмент.

Казначейский вексель — основной вид краткосрочных государственных обязательств, выпускаются обычно на срок 3, 6, и 12 месяцев (в США, например, они эмитируются на срок от нескольких недель до года). Эмиссия и погашение осуществляются Центральным банком по поручению Казначейства или Министерства финансов РФ. Реализуются, как правило, с дисконтом, являются высоколиквидным финансовым инструментом.

Казначейские ноты — среднесрочные рыночные ценные бумаги. Выпускаются Министерством финансов РФ или специальными государственными финансовыми органами.

Особое место в системе государственных займов занимают ценные бумаги, гарантированные федеральным правительством. Эмитентом в этом случае выступают структуры, пользующиеся поддержкой правительства. Примером таких ценных бумаг могут быть облигации системы фермерского кредита и облигации федеральных банков жилищного кредита в США, облигации федеральной почты и облигации федеральной железной дороги в Германии.

Государственные ценные бумаги занимают важное место на рынке финансовых активов и выполняют особую роль в общественном произ-

водстве. Прежде всего они выполняют фискальную и экономическую функции. Фискальная функция заключается в мобилизации временно свободных денежных средств юридических и физических лиц (коммерческих банков и небанковских финансово-кредитных институтов, предприятий, населения и т. п.) и сосредоточении их в руках государства. Фискальная функция обуславливает функцию экономическую — привлеченные государством ресурсы позволяют ему решать текущие и перспективные задачи (задачи социального и экономического развития страны, снижения дефицита бюджета и т. п.).

Государственные ценные бумаги — важнейший финансовый инструмент рыночной экономики. Роль их принципиально менялась в ходе развития общества. Первоначально государственные ценные бумаги использовались главным образом для покрытия бюджетного дефицита, вызванного чрезвычайными расходами, связанными с войнами, стихийными бедствиями и другими аналогичными событиями. Постепенно их выпуск приобретает экономическую направленность, они начинают играть существенную роль в государственном регулировании национальной экономики и денежного обращения. Так, Россия выпустила свои первые государственные ценные бумаги в 1769 г. для покрытия расходов в войне с Турцией. Затем все чаще государственные ценные бумаги (государственные займы) выпускались на инвестиционные нужды — развитие производства, инфраструктуры (например, строительство железных дорог), решение задач городского хозяйства. Это было одной из причин того, что к началу Первой мировой войны Россия догнала ведущие страны по развитию производства.

В условиях рыночной экономики государственные ценные бумаги выступают наиболее цивилизованным рыночным способом формирования государственного долга, посредством их проводится денежно-кредитная политика, осуществляется воздействие на макроэкономические процессы. Так, с помощью операций на открытом рынке, т. е. купли-продажи государственных ценных бумаг, Центральный банк РФ регулирует денежную массу в обращении. При излишках денежной массы, возрастании остатков на счетах коммерческих банков Центральный банк РФ «выбрасывает» на рынок государственные ценные бумаги, с тем чтобы «связать» излишнюю денежную массу. Чтобы увеличить объем денежной массы, финансовые возможности коммерческих банков, Центральный банк РФ выкупает у них государственные ценные бумаги. Операции с государственными ценными бумагами обеспечивают также ликвидность активов коммерческих банков и других кредитно-финансовых институтов.

Государственные ценные бумаги выступают объектом залоговых отношений, т. е. используются в качестве залога по кредиту, предоставляемому Центральным банком РФ правительству, по ссудам Центрального банка РФ коммерческим банкам и по кредитам, предоставляемым предприятиям коммерческими банками.

Ценные бумаги — уникальный инструмент организации государственных займов, когда сам заемщик определяет условия и технологии займа. С помощью государственных ценных бумаг осуществляется и погашение задолженности по государственным займам так называемая реструктуризация долга. Но это таит в себе возможность финансовой пирамиды, «долговой ямы». Наиболее предпочтительны и перспективны в этой связи, в том числе и с точки зрения инвестора, инвестиционные займы. Государственные ценные бумаги во многом определяют состояние фондового рынка, курсы ценных бумаг других эмитентов, поэтому нередко их рассматривают в качестве барометра изменений в экономической и политической жизни страны.

В то же время государственные ценные бумаги, по мнению ряда специалистов, обладают рядом недостатков: «оттягивают» средства с кредитного рынка; содержат возможность принудительного размещения займов (например, российские займы военных времен); в случае нерегулируемого рынка могут провоцировать создание финансовых пирамид.

В Российской Федерации государственными признаются ценные бумаги, которые эмитируются или гарантируются государством. Этим обуславливается не только их место и роль в общественном производстве, но и особенности эмиссии, обращения и регулирования. От имени государства эмитентом, т. е. органом, осуществляющим выпуск ценных бумаг, обычно выступает уполномоченный орган, к функциям которого отнесено составление и (или) исполнение федерального бюджета; в России это Министерство финансов РФ. Эмитентами ценных бумаг субъекта РФ и муниципальных образований являются соответствующие органы субъекта РФ и местного самоуправления. В качестве агента Министерства финансов РФ часто выступает Центральный банк РФ, который, в свою очередь, может уполномочить определенные инвестиционные институты или банки выступить официальными дилерами или маркетмейкерами конкретного выпуска государственных бумаг. Он же либо, по его усмотрению, иная уполномоченная организация выполняют функции депозитария, включая функцию по хранению глобального сертификата выпуска облигаций федеральных займов, осуществляют учет прав различных организаций на эти облигации. Функции субдепозитария по этим облигациям могут выполнять уполномоченные организации. Они осуществляют учет прав на облигации федеральных займов по счетам *депо* депонентов (инвесторов). Распространяются облигации внутренних государственных займов, как правило, через учреждения Сберегательного банка РФ, а местных займов — также и через фондовые биржи.

Функции по проведению государственной политики РФ в области рынка ценных бумаг, контролю за деятельностью профессиональных его участников через определение порядка их деятельности, а также по определению стандартов эмиссии ценных бумаг осуществляет Феде-

ральная служба по финансовым рынкам РФ. В дальнейшем рынок федеральных займов будет развиваться в направлении совершенствования и расширения инструментов заимствования в сторону удлинения сроков и удешевления займов, вовлечения новых категорий инвесторов.

Особую активность на рынке облигационных заимствований Российской Федерации проявляют ее субъекты и местные органы власти. В российской истории заимствования местных органов власти (городских, земских) известны достаточно давно. Первый муниципальный инвестиционный заем в Российской империи был осуществлен в 1871 г. в г. Ревеле (Таллине) на сумму 50 тыс. руб. сроком на 34 года, а уже в период с 1901 по 1910 гг. их было выпущено на 286 млн руб. Доходность муниципальных облигаций составляла 3—7% годовых, сроки заимствований были в пределах 35—40 лет. Средства от займов направлялись в основном на развитие городского хозяйства (строительство городских электростанций, мощение улиц, прокладку трамвайных путей и т. п.). Наиболее крупные российские муниципальные займы котировались на фондовых рынках Западной Европы. Только Москва в последнее десятилетие XIX в. разместила за рубежом 12 облигационных займов. К началу 1917 г. общая сумма муниципальных займов российских городов достигла 725 млн руб. [Фельдман, с. 42]. Декретом СНК РСФСР от 9 октября 1919 г. институт муниципальных займов был аннулирован.

Современный рынок субфедеральных займов начал складываться в 1992 г., когда были зарегистрированы первые займы администраций Хабаровского края, Нижегородской области, Пушкинского района Московской области и Пермской области. Обращение к такому финансовому инструменту было обусловлено рядом обстоятельств. Прежде всего период начала 90-х гг. XX в. был связан с оформлением политического и экономического устройства России, обретением реальной экономической самостоятельности территориальными образованиями субфедерального уровня, получением ими возможности привлекать средства иных бюджетов, коммерческих банков в виде ссуд или же путем выпуска займов на инвестиционные цели. Кроме того, существенно сократились возможности государственного финансирования бюджетов всех уровней, а стагнация, растущий внутренний и внешний долг, инфляционные процессы привели к сужению федеральных кредитных возможностей и неизбежности выхода территорий на рынок облигационных заимствований. Оживлению облигационного рынка способствовало также введение в 1996 г. Федерального закона от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О простом и переводном векселе», согласно которому местным органам власти запретили выпускать и гарантировать векселя.

В облигационных заимствованиях приняли участие почти все субъекты РФ. 12 регионов имели разрешение на эмиссию еврооблигаций, но воспользовались им лишь Москва (3 выпуска), Санкт-Петер-

бург и Нижегородская область. Кризис 1998 г. нанес серьезный удар по финансовому рынку России. Он привел к ряду дефолтов регионов, невозможности обслуживать займы за счет собственных ресурсов. Причинами этого стало снижение бюджетных доходов, отсутствие возможности рефинансировать долг в силу кризиса доверия и падения котировок займов, а также резкого роста их доходности. Этому способствовало и то, что часть средств резервных фондов для погашения субфедеральных облигаций была размещена администрациями районов в ГКО — ОФЗ, дефолт по которым еще больше сократил финансовые возможности региональных властей. Лишь три субъекта РФ — Москва, Санкт-Петербург и Челябинская область — продолжали обслуживать свои обязательства, а Санкт-Петербург даже разместил новые бумаги.

В силу сложившихся обстоятельств и сократившегося спроса инвесторов в 1999—2000 гг. многие субфедеральные эмитенты «свернули» свои облигационные программы, чему способствовали также экономическая стабилизация, увеличение доходов бюджетов всех уровней и соответственно временное снижение потребностей в дополнительных финансовых ресурсах. Некоторому «затишью» на рынке субфедеральных облигационных заимствований способствовало также известное ужесточение законодательства, регулирующего субфедеральные займы, которое наложило ряд ограничений на привлечение регионами заемных средств. В качестве причины этого ужесточения можно считать дефолт 1998 г., а также попытку правительства сориентировать территории на активизацию резервов и возможностей оздоровления доходной части бюджета, особенно в сфере неналоговых доходов.

В то же время нынешние бюджетные доходы не в состоянии обеспечить потребности обновления инфраструктуры муниципальных образований, реальный экономический рост и социальное развитие, что неизбежно выведет их на рынок облигационных заимствований. Оживлению государственных и муниципальных заимствований может способствовать и ряд особенностей современного российского финансового рынка. С одной стороны, это возросшая ликвидность банковской системы, которая нуждается в новых инструментах и объектах для инвестирования, с другой — снижение процентных ставок на финансовых рынках страны делает облигационные заимствования выгодными для эмитентов и позволяет проводить их на более длительный срок.

Таким образом, облигационные заимствования можно расценивать как реальный инструмент финансирования федерального, регионального и муниципального развития, особенно при усилении их инвестиционной направленности. В то же время нельзя не учитывать и существование такого конкурентного финансового инструмента, как прямые, реальные инвестиции. Необходимо найти оптимальные про-

порции в использовании всех этих инструментов привлечения денежных средств.

Особое место на рынке заимствований занимают *государственные гарантии* по обеспечению исполнения обязательств третьими лицами. Получателями государственных (муниципальных) гарантий в Российской Федерации являются ее субъекты, муниципальные образования, юридические лица. Гарант в этом случае несет субсидиарную ответственность по гарантированному им обязательству, а обязательство его перед третьим лицом ограничивается лишь суммой, на которую выдана гарантия. Общая сумма предоставленных гарантий включается в состав государственного (муниципального) долга соответствующего уровня как вид долгового обязательства. При исполнении получателем гарантии своих обязательств перед третьим лицом на соответствующую сумму сокращается долг гаранта, что отражается в отчете об исполнении бюджета. Государственные (муниципальные) гарантии предоставляются, как правило, на конкурсной основе после проверки финансового состояния получателя гарантии. В договоре о предоставлении гарантии указывается обязательство, которое ею обеспечивается. Срок гарантии определяется сроком исполнения обязательств, по которым предоставлена гарантия.

В мировой практике государство гарантирует займы местных органов управления, национализированных предприятий и корпораций, специализированных кредитных учреждений, а также кредиты банков, предназначенные для муниципального жилищного строительства, экспортные кредиты и операции. В последнем случае государство принимает на себя риски не только экономического характера (задержка платежа, неплатежеспособность должника), но и политического (неплатежи в результате революции, национализации и т. п.). Гарантии — это форма государственного регулирования в условиях неустойчивости экономической конъюнктуры, обострения конкурентной борьбы, поэтому операции такого рода постоянно расширяются.

В целом заемное финансирование расходов государства и местных органов власти: а) представляет собой один из самых гибких инструментов регулирования макро- и микроэкономических процессов, увязки доходов и расходов соответствующих органов власти; б) позволяет равномерно и в известной мере справедливо распределить ответственность за принятые финансовые решения между нынешним и будущим поколениями; в) позволяет воздействовать на денежно-кредитную и социальную политику; г) выступает реальным фактором ускорения темпов социального и экономического развития страны. Расширение границ государственных заимствований должно осуществляться на основе развития рынка долговых обязательств, стимулирования инвестиционной активности юридических и физических лиц, формирования эффективной системы управления долгом.

10.4. Государственный долг

Государственный долг представляет собой общую сумму обязательств государства, возникших в результате дефицитного исполнения государственного бюджета, неисполнения законодательно закрепленных бюджетных и внебюджетных функций (неплатежи), принятия долгов третьих лиц и стран, предоставления финансовых гарантий, использования материальных ресурсов иных собственников [Деньги. Кредит. Банки, с. 799]. Общее понятие государственного долга, его состав, принципы управления и порядок обслуживания сформулированы и законодательно закреплены в бюджетном законодательстве.

В зависимости от заемщика публичный долг подразделяется на государственный долг Российской Федерации, государственный долг субъекта РФ и муниципальный долг. Под государственным долгом РФ понимаются ее долговые обязательства перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Государственный долг РФ полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в федеральной собственности имуществом, составляющим государственную казну. Под государственным долгом субъекта РФ понимается совокупность его долговых обязательств; он полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в собственности субъекта имуществом, составляющим его казну. Под муниципальным долгом соответственно понимается совокупность долговых обязательств муниципального образования; он полностью и без условий обеспечивается всем имуществом, составляющим муниципальную казну. При этом каждый бюджетный уровень отвечает только по своим обязательствам и не отвечает по долгам других уровней, если они не были им гарантированы. Для погашения своих обязательств и обслуживания долга органы законодательной и исполнительной власти соответствующего уровня используют все полномочия.

В зависимости от валюты возникающих обязательств выделяют внутренний и внешний долг. Под внутренним государственным долгом понимается задолженность государства перед гражданами, фирмами и учреждениями своей страны, выраженная в валюте РФ. Иностранная валюта, условные денежные единицы и драгоценные металлы могут указываться лишь в качестве соответствующей оговорки. Оплачиваться они должны в российской валюте. Под внешним государственным долгом понимается задолженность государства иностранным физическим и юридическим лицам, другим государствам, международным организациями и иным субъектам международного права, выраженная в иностранной валюте.

В зависимости от срока погашения и объема обязательств выделяют капитальный и текущий государственный долг. Под капитальным государственным долгом понимают всю сумму выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, включая начисленные процен-

ты по этим обязательствам. Под текущим государственным долгом понимают расходы по выплате доходов кредиторам по всем долговым обязательствам государства и по погашению обязательств, срок оплаты которых наступил.

Долговые обязательства Российской Федерации могут быть краткосрочными (до одного года), среднесрочными (от 1 года до 5 лет) и долгосрочными (от 5 до 30 лет). Они погашаются в сроки, которые определяются конкретными условиями займа и могут превышать 30 лет. По долговым обязательствам субъекта РФ сроки погашения не могут превышать 30 лет, а по обязательствам муниципального образования – 10 лет.

История государственного долга России насчитывает более двух веков. Особое внимание специалисты уделяют истории формирования внешнего долга в силу его экономической и политической значимости. История внешнего долга Российской империи начинается с первого займа на 7,5 млн гульденов, размещенного при императрице Екатерине II в Голландии в 1769 г. для ведения боевых действий против Турции. Попытки осуществить заимствования за границей предпринимались еще в начале XVIII в. императором Петром I, а через несколько десятилетий и его дочерью Елизаветой, однако все они закончились неудачей. 1769 год можно считать отправной точкой появления внутреннего долга, так как именно в это время были выпущены в обращение первые российские бумажные деньги (ассигнации).

К первому облигационному внутреннему займу правительство России прибегло в 1809 г., чему в немалой степени способствовала внешнеполитическая ситуация. Голландия, где до этого размещалось большинство российских займов, была оккупирована Францией. Финансовый рынок Европы был расстроен в результате наполеоновских войн. Размер дохода по внутренним займам первоначально был определен в 6% (и сверх того грация 1%), причем и процент, и грация каждые 12 месяцев выдавались на год вперед. Для большей популярности облигации займа должны были приниматься в залог по всем подрядам и откупам, а также в уплату казенных и таможенных сборов в размере $\frac{1}{5}$ платежа. Однако, несмотря на высокую доходность и льготы, заем не имел успеха. Выпуск займов принадлежал к компетенции царя и министерства финансов, однако после своего первого созыва Государственная дума приобрела право утверждать каждый заем; при этом условия займа определялись правительством. Правительство Советской России, отказавшись выплачивать царские долги, практически не выходило на рынок внешних заимствований и осуществляло лишь внутренние займы.

Первые внешние заимствования Советский Союз осуществил во времена хрущевской «оттепели», но они были несущественны. Перелом в политике внешних заимствований в СССР наступил в 1985 г. после прихода к власти М. С. Горбачева. В мае 1992 г. Россия становится членом МВФ, который выдвинул ряд экономических, финансовых, поли-

тических и социальных требований, в частности обязательство следования жесткой финансовой политике, заключающейся в основном в отказе от денежной эмиссии. По мнению ряда специалистов, это привело к демонетизации экономики, истощению внутренних источников финансирования бюджетного дефицита, что, в свою очередь, обусловило необходимость внешних заимствований.

В целом внешний долг России сложился вследствие непростых политических и экономических коллизий: распада СССР, нарушения сложившихся хозяйственных связей, разногласий между новыми государствами, возникшими на территории бывшего СССР, в частности по поводу раздела его внешних активов и пассивов и т. п. В силу этих обстоятельств России, на долю которой формально приходилось лишь немногим более 60% всех долгов СССР Западу, пришлось единолично отвечать за всю сумму советских долгов. С переоформлением задолженности бывшего СССР общая сумма долга России в 1991–1995 гг. выросла почти в два раза. Кроме того, унаследованные Россией долги имели крайне неблагоприятную структуру. Они состояли главным образом из краткосрочных и среднесрочных кредитов, и их основная масса подлежала погашению в 1992–1995 гг. Существенная доля кредитов приходилась на западные коммерческие банки — в кредитовании СССР участвовало около 600 коммерческих банков из 24 стран. Основная масса долгов приходилась на банки шести стран — Германии (крупнейший кредитор), Италии, США, Франции, Австрии, Японии. И еще один усугубляющий момент — в силу централизации внешнеэкономических связей главные источники валюты, требуемой для оплаты долгов, рассредоточились между негосударственными структурами, тогда как ответственность по займам по-прежнему сохранилась за центральной властью.

В результате кризиса 1998 г. был объявлен отказ от выполнения обязательств по внешнему долгу бывшего СССР, что привело к оттоку капитала из страны, значительному падению инвестиционной привлекательности вложений средств в российскую экономику и признанию высокими кредитных рисков. По долгу СССР России дважды предоставляли отсрочку — в 1996 г. и 1998 г. В феврале 2000 г. завершились переговоры с Лондонским клубом кредиторов о списании более трети задолженности СССР и переоформлении оставшейся части долга в еврооблигации со сроком погашения 30 лет. Реструктуризация позитивно повлияла на инвестиционный имидж страны и послужила одним из факторов повышения кредитного рейтинга России, снизила долговую нагрузку на ее бюджет. В то же время она привела к новым условиям заимствований и удорожанию долга.

10.5. Управление государственным долгом

Величина и динамика государственного долга являются результатом и показателем уровня экономического развития страны и эффек-

тивности управления долгом. Управление государственным долгом — это совокупность действий государства, связанных с обслуживанием и погашением его суверенного долга, выпуском и размещением новых займов, поддержанием вторичного рынка долговых обязательств. В Российской Федерации эту деятельность осуществляют Министерство финансов РФ и Центральный банк РФ, которые определяют общий объем бюджетного дефицита, объем и характер займов, необходимых для его финансирования, разрабатывают кредитную политику и ее институциональное обеспечение.

Управление государственным долгом направлено на достижение экономических, социальных и политических целей. В числе основных экономических целей — обеспечение экономической стабилизации и роста производства, поддержание его конкурентоспособности на мировом рынке; социальные цели подразумевают обеспечение социальной стабильности и социального прогресса; политические цели формулируются исходя из идеи поддержания стабильности функционирования политической системы и обеспечения национальной безопасности. Достижение этих целей в немалой степени связано с качеством управления государственным долгом, в особенности внешним, состояние которого, как показывает мировая практика, во многом определяет не только экономическую независимость страны, но и сохранение ее национального суверенитета, что особенно актуально для современной России.

Соответственно определяются и ранжируются задачи, которые должна решить система управления государственным долгом в России переходного периода: а) сохранение объема долга на экономически безопасном уровне; б) сокращение стоимости обслуживания; в) эффективное использование привлеченных средств, создание соответствующей системы учета и контроля; г) усиление инвестиционного характера займов; д) привлечение средств на самых выгодных для эмитента условиях.

Основу управления государственным долгом составляет его обслуживание и погашение, поскольку все затраты такого рода осуществляются за счет бюджетных средств, что создает для него дополнительную нагрузку, а несвоевременность выплат влечет увеличение суммы долга за счет штрафных санкций. Обслуживание государственного долга предполагает осуществление операций по размещению долговых обязательств, выплату доходов по ним и платежи в погашение долга согласно графику или осуществление взносов в фонд погашения. Погашение долга предполагает полный возврат основной суммы долга и процентов по нему, а также штрафов и иных платежей, связанных с несвоевременным возвратом долга. Обслуживание государственного долга Российской Федерации производится, как правило, Банком России и его учреждениями. Банк России осуществляет функции генерального агента по обслуживанию государственного долга безвозмездно. Оплата услуг

агентов по размещению и обслуживанию государственного долга осуществляется за счет средств федерального бюджета.

В целях повышения действенности управления государственным долгом российское законодательство, в частности Бюджетный кодекс РФ, предусматривает ряд его организационных основ:

- долг полностью без условий обеспечивается всем имуществом, составляющим казну соответствующего уровня власти. При этом каждый бюджетный уровень отвечает только по своим обязательствам и не отвечает по чужим долгам, если они не были им гарантированы;

- право осуществления государственных внешних заимствований Российской Федерации и заключения договоров о предоставлении государственных гарантий, договоров поручительства другим заемщикам для привлечения внешних кредитов (займов) принадлежит Российской Федерации или от ее имени — Правительству РФ либо уполномоченному Правительством РФ федеральному органу исполнительной власти;

- предельные объемы государственного внутреннего и внешнего долга, пределы внешних заимствований Российской Федерации на очередной финансовый год утверждаются законом о Федеральном бюджете на очередной финансовый год с разбивкой долга по формам обеспечения обязательств. Предельный объем государственных внешних заимствований Российской Федерации не должен превышать годовой объем платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга страны. Предельный объем государственного долга субъекта Российской Федерации, муниципального долга не должен превышать объем доходов соответствующего бюджета без учета финансовой помощи из бюджетов других уровней бюджетной системы РФ;

- разрабатываются и утверждаются в составе закона о Федеральном бюджете РФ на конкретный год программы внешних и внутренних заимствований, предоставляемых Российской Федерацией государственных кредитов, с указанием цели, источников, сроков возврата, общего объема займов или предоставленных кредитов;

- вводится единая система учета и регистрации государственных заимствований. Субъекты РФ, муниципальные образования регистрируют свои заимствования в Министерстве финансов РФ, на которое возложена обязанность по ведению государственных книг внутреннего и внешнего долга РФ (государственная долговая книга РФ).

В условиях значительного уровня государственной задолженности и бюджетного дефицита правительство вынуждено прибегать к различным способам регулирования долга. Наиболее распространенными из них являются рефинансирование, отсрочка погашения займов, аннулирование государственного долга, реструктуризация, конверсия и т. п. Рефинансирование — это погашение старой государственной задолженности путем выпуска новых займов. Отсрочка погашения займа предполагает пересмотр сроков погашения займа в сторону удлинения. Под аннулированием государственного долга понимается полный отказ

государства от обязательств по выпущенным займам. Под реструктуризацией понимается погашение долговых обязательств при осуществлении новых заимствований с установлением новых условий обслуживания долговых обязательств и сроков их погашения; при этом может быть осуществлено частичное списание суммы основного долга. Конверсия предполагает погашение полной суммы долга или его части путем обмена на различного рода активы (на собственность, налоги, ценные бумаги, экспорт и т. п.). Конверсионные схемы достаточно широко используются в мировой практике и представляются перспективными для России.

Многие из описанных приемов нашли применение при выводе России из дефолта 1998 г., в частности: а) реструктуризация облигационных займов в облигации с более поздним сроком погашения; б) ведение переговоров с кредиторами с целью отсрочки платежей; в) использование различных схем взаимозачетов для снижения задолженности по займам; г) привлечение кредитов банков для платежей по облигациям; д) прием облигаций в счет налоговых платежей, в обмен на жилищные сертификаты и т. п.; е) выкуп своих обязательств с дисконтом; ж) досрочный выкуп своих обязательств.

Каково текущее состояние государственного долга Российской Федерации? Долговая стратегия России, разработанная Министерством финансов РФ, в качестве важнейшей цели рассматривает снижение объема внешнего государственного долга. Начиная с 2000 г. страна соблюдала все графики выплат по долгам МВФ, Всемирному банку, осуществляла платежи по еврооблигациям, реструктурированному долгу Парижскому клубу кредиторов и пр. В 2000 г. Россия полностью выполнила свои обязательства перед Францией по погашению «царских займов» согласно межправительственному соглашению 1997 г. об окончательном урегулировании взаимных финансовых и имущественных требований, возникших до 9 мая 1945 г.¹

Выполнялись обязательства перед частными кредиторами. Свои обязательства по обслуживанию внешней задолженности выполнил ряд субъектов РФ. В рамках обозначенной стратегии Российская Федерация в январе 2005 г. досрочно в полном объеме погасила оставшиеся обязательства перед Международным валютным фондом и начала переговоры о досрочной выплате наиболее значительной и труднорегулируемой составляющей государственного внешнего долга — задолженности перед Парижским клубом (входит 17 стран-кредиторов). Динамика и компоненты внешнего долга Российской Федерации представлены в табл. 10.1.

Как показывают данные таблицы, по состоянию на 1 апреля 2006 года внешний долг Российской Федерации составил 69,7 млрд долл. против 132,8 млрд долл. в 2000 году. Но уже к осени 2006 года состояние

¹ Центральный банк Российской Федерации. Россия. Экономическое и финансовое положение. 2001. Окт. С. 17–18.

внешнего долга принципиально изменилось. В августе 2006 года Российская Федерация досрочно осуществила платежи в погашение остатка задолженности, реструктурированной в 1996 и 1999 гг. Парижским клубом кредиторов. Внешэкономбанк по поручению Минфина РФ перевел на их счета 21,6 млрд долл и сверх этого 1 млрд долл. в качестве компенсации за неполученные проценты.

Таблица 10.1

**Внешний долг Российской Федерации в 2000–2006 годах
(перед нерезидентами)**

(млрд долл.)

	1.01.2000	1.01.2001	1.01.2002	1.01.2003	1.01.2004	1.01.2005	1.01.2006	1.04.2006
Органы государственного управления	132,8	116,7	103,0	96,8	98,2	97,4	71,3	69,7
Федеральные органы управления	130,8	115,5	102,0	95,7	96,9	95,7	70,1	68,5
Новый российский долг	34,0	49,7	41,0	39,8	38,6	39,6	35,6	34,5
Кредиты международных финансовых организаций*	6,9	7,0	7,0	6,8	6,6	6,2	5,6	5,5
– МБРР	6,7	6,8	6,7	6,6	6,3	5,7	5,1	4,9
– прочие	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5
Прочие кредиты (включая кредиты стран-членов Парижского клуба кредиторов)	9,8	8,4	6,3	5,7	4,9	4,2	3,0	2,9
Ценные бумаги в иностранной валюте	11,8	30,8	27,1	26,7	26,8	28,9	26,7	25,8
– еврооблигации, размещенные по открытой подписке, а также выпущенные при реструктуризации ГКО	11,1	9,4	8,5	8,5	7,7	7,3	4,9	4,9
– еврооблигации, выпущенные при второй реструктуризации задолженности перед Лондонским клубом кредиторов	0,0	20,5	17,4	16,3	16,8	18,6	19,0	18,3
– ОВГВЗ – VI и VII транши	0,7	0,9	1,1	1,8	2,4	3,0	2,8	2,6
Ценные бумаги в российских рублях (ГКО-ОФЗ)	3,6	1,6	0,6	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0
Прочая задолженность	1,8	1,8	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Долг бывшего СССР	96,8	65,8	61,0	55,9	58,3	56,1	34,5	34,0
– кредиты стран-членов Парижского клуба кредиторов	38,7	39,0	36,3	39,2	42,7	43,3	22,2	21,8

Окончание табл. 10.1

	1.01.2000	1.01.2001	1.01.2002	1.01.2003	1.01.2004	1.01.2005	1.01.2006	1.04.2006
— кредиты стран-членов Лондонского клуба кредиторов	30,6	0,0	0,0	0,0	0,0	—	—	—
— задолженность перед бывшими социалистическими странами	14,8	14,6	11,5	4,2	3,6	2,7	2,2	2,1
— ОВГВЗ — III, IV, V транши	1,9	1,3	1,7	2,2	1,4	1,9	2,0	1,9
— прочая задолженность	10,8	10,9	11,4	10,4	10,6	8,2	8,2	8,2
Субъекты Российской Федерации	2,0	1,2	1,0	1,1	1,3	1,6	1,2	1,2
— кредиты	0,9	0,6	0,8	1,0	1,0	1,1	0,9	0,9
— ценные бумаги в иностранной валюте (евроблигации)	1,1	0,6	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
— ценные бумаги в российских рублях	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	0,3	0,3

Примечание. Включается внешняя задолженность в национальной и иностранной валюте. Государственные ценные бумаги отражаются в части задолженности перед нерезидентами и оцениваются по номиналу.

* Кредиты, полученные от МВФ, до их полного погашения в I квартале 2005 г. отражались в обязательствах органов денежно-кредитного регулирования.

Источник: <www.cbr.ru>.

Напомним, что финансовые обязательства СССР Россия приняла на себя в 1992–1994 гг. в обмен на отказ союзных республик бывшего СССР от доли в зарубежных активах. К 1991 г. долг СССР Западу составил 93,3 млрд долл., при этом значительная доля заимствований пришлось на Парижский клуб, который разрешил оформить права собственности на советскую зарубежную недвижимость лишь после погашения обязательств. По просьбе правительства России, учитывая ее сложную экономическую ситуацию, кредиторы позволили осуществить выплаты в течение 20 лет. Досрочная выплата долга стала возможной благодаря благоприятной конъюнктуре цен на нефть на мировых рынках и накопленному экономическому потенциалу страны. Россия имеет устойчивый положительный платежный баланс, бездефицитный федеральный бюджет, достаточно высокие (6–7% в год) темпы экономического роста и занимает третье место в мире по уровню золотовалютных резервов. Отметим, что часть государств получила выплаты в денежном выражении, а, например, Финляндия и Португалия согласились погасить долги товарными поставками.

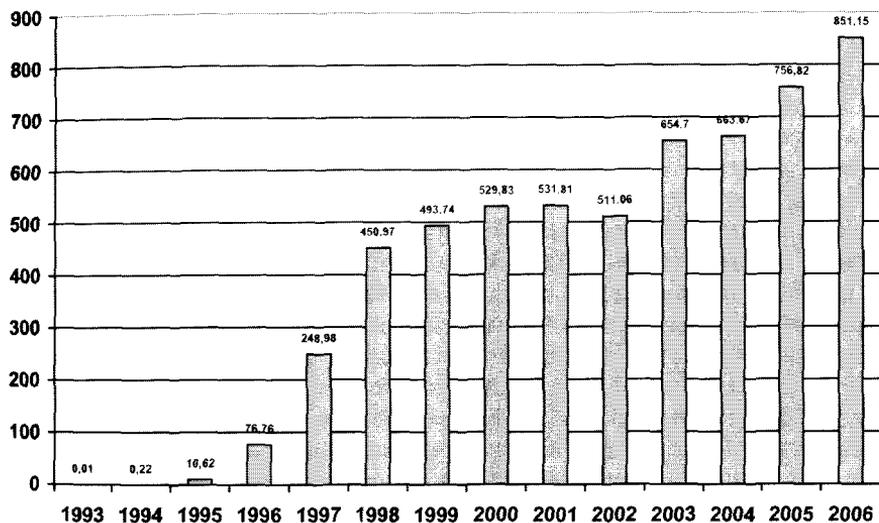


Рис. 10.3. Государственный внутренний долг Российской Федерации, выраженный в государственных ценных бумагах (млрд руб.)

Источник: Министерство финансов Российской Федерации, 2006.

Что дает России досрочная выплата долга? По оценкам экспертов, общая экономия средств федерального бюджета на процентных платежах за период до 2020 г. превысит 12,0 млрд долл. Досрочная выплата долга позволила «связать» дополнительный приток денежной массы за счет высоких цен на нефть и предотвратить инфляционные явления, кроме того, долги Парижскому клубу выплачивались из Стабилизационного фонда, что можно расценивать как достаточно эффективное использование его средств. В целом досрочная выплата будет способствовать укреплению международного авторитета России как «государства со значительным запасом финансовой и долговой устойчивости (отношение государственного внешнего долга к ВВП снизилось до 9%), имеющего репутацию добросовестного заемщика, стремящегося конкретными мерами политики улучшить инвестиционный климат в стране»¹. Эта ситуация может принципиально изменить положение России и на мировом финансовом рынке, переведя ее из разряда должников в категорию кредиторов. Помимо долгов Парижскому клубу Россия как правопреемница СССР имеет долг и перед частными компаниями. По согласованию сторон этот долг меняется на российские облигации.

В перспективе Россия не исключает из своей практики такие традиционные долговые инструменты, как иностранные кредиты и займы.

¹ Заявление Министерства финансов РФ о погашении всей суммы реструктурированного долга перед странами — членами Парижского клуба.

Важно лишь определить подходы к их использованию, которые могут быть сведены к следующему: переход к международным стандартам кредитной деятельности, усиление инвестиционного характера привлекаемых займов, эффективное их использование и управление рисками, что позволит создать благоприятные условия для притока внутреннего и иностранного капитала.

Важнейшим приоритетом в долговой стратегии России является внутренний долг. Динамика государственного внутреннего долга Российской Федерации за 1993—2006 гг. представлена на рис. 10.3.

Период 1998—1999 гг. достаточно показателен для российского рынка заимствований, так как именно на этом этапе определилась динамика и сегодняшняя структура государственного внутреннего долга РФ. Основную долю внутренних долговых обязательств Российской Федерации этого периода (90%) составляли облигации федеральных займов с фиксированным и постоянным купонным доходом, выпущенные в порядке новации по государственным ценным бумагам в 1998—1999 гг. Суть новации — в замене государственных краткосрочных облигаций новыми облигациями федеральных займов с более длительными сроками обращения. Этот вынужденный волевой шаг в порядке компенсации дополнен введением особых условий обращения. К примеру, облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД) имеют срок обращения 3 года и нулевой купон; могут быть в установленном порядке использованы на операции по погашению просроченной задолженности по налогам в федеральный бюджет, включая штрафы и пени, образовавшейся по состоянию на 1 июля 1998 г., а также в целях оплаты участия в уставном капитале кредитных организаций. В дальнейшем рынок федеральных займов будет развиваться в направлении совершенствования и расширения инструментов заимствования в сторону удлинения сроков и удешевления займов, вовлечения новых категорий инвесторов, особенно институциональных, таких, как пенсионные и инвестиционные фонды.

За период 1993—2006 гг. внутренний государственный долг Российской Федерации вырос с 0,01 до 851,15 млрд руб. и по состоянию на 01.01.2009 г. верхний предел государственного внутреннего долга РФ по долговым обязательствам РФ планируется в размере 1 824 700 718,8 тыс. руб.¹

Такая динамичность внутреннего государственного долга обусловлена его серьезным инвестиционным потенциалом. Так, Минфином РФ отмечаются такие важные свойства внутренних инвесторов, как «меньшая склонность к переоценке страновых и валютных рисков», а правительство в этом случае не берет на себя «чрезмерные риски курса иностранной валюты».

¹ Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 198-ФЗ «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов».

В рамках концепции управления долгом особое место отводится Агентству по управлению государственным долгом, которое должно сосредоточить в одних руках управление всем долгом страны — внутренним и внешним, осуществление платежей по займам, эмиссию новых займов, анализ рисков заемно-кредитных операций, учет государственного долга и др. Как государственный орган, Агентство сможет вести единый учет по всем формам и субъектам заимствований, контролировать рынок и обеспечить большую его прозрачность. Западной экономике структуры такого рода хорошо знакомы: в Швеции государственным долгом занимается Шведское национальное агентство по долгу, в Италии — Экспертный совет по внешнему долгу, в Голландии — Агентство Министерства финансов. Они осуществляют всю систему управления долгом, всю долговую политику.

Эффективным инструментом управления долгом в мировой практике является финансовый резерв. Опыт создания резервных, стабилизационных фондов особенно распространен в странах, чья экономика существенно зависит от состояния внешних рынков. Как правило, это страны сырьевого экспорта — Кувейт, Венесуэла, Оман и т. п. В Норвегии фонд подобного рода имеет более широкое предназначение — для преодоления зависимости от колебания цен на нефть как продукт экспорта и для обеспечения будущих расходов в связи со старением населения. В Российской Федерации в соответствии с ее законодательством в составе федерального бюджета с 2004 г. формировался Стабилизационный фонд. Он предназначен для обеспечения сбалансированности федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. С 1 января 2008 г. Стабилизационный фонд Российской Федерации преобразован в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния.

Деятельность России как кредитора весьма ограничена. В свое время СССР был одним из активных кредиторов. Предоставляемые им кредиты во многом носили характер экономической помощи странам со слаборазвитой экономикой. По расчетам экспертов, возмещение их долга может вылиться приблизительно в 25 млрд долл. с рассрочкой выплат в 25–30 лет. Тем не менее Россия продолжает выступать в роли кредитора, но внешние кредиты в основном предоставляются под поставки, как правило, российского топливно-энергетического оборудования и не превышают 1 млрд долл.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: государственный кредит, муниципальный кредит, государственный (муниципальный) долг, внешний долг, внутренний долг, капитальный долг, текущий долг, облигации на предъявителя, именные, процентные и бес-

процентные облигации, рыночные и нерыночные облигации, конверсия, реструктуризация, аннулирование долгов.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Перечислите отличия государственного кредита от других форм кредита.
2. Назовите формы государственных и муниципальных заимствований. Охарактеризуйте каждую из них.
3. Как соотносятся внешний и внутренний долг? Существует ли между ними связь?
4. Охарактеризуйте систему управления долгом.
5. Уточните, является ли муниципальный долг государственным. А долг субъекта РФ?
6. Охарактеризуйте классификацию государственных ценных бумаг по признаку их держателей.
7. Опишите классификацию государственных ценных бумаг в зависимости от эмитента.
8. Охарактеризуйте финансовые инструменты управления долгом.

Глава 11

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности и назначении внебюджетных фондов;
- о развитии внебюджетных фондов в развитых странах мира;
- о функциях и задачах внебюджетных фондов социального назначения в России;
- о состоянии и тенденциях развития в России внебюджетных фондов экономического назначения;
- об источниках формирования доходов бюджетов внебюджетных фондов социального назначения в России;
- о направлениях расходования средств внебюджетных фондов социального назначения в России.

11.1. Сущность и назначение внебюджетных фондов

Реформирование системы государственных финансов в 90-е гг. XX в. в России связано с появлением системы внебюджетных фондов. Создание их было продиктовано необходимостью безотлагательного решения отдельных жизненно важных для общества задач как социального, так и экономического характера. В частности, речь шла о создании устойчивой системы государственного пенсионного обеспечения, медицинского и социального страхования, развитии сети автомобильных дорог и содержания дорожного хозяйства, решении экологических проблем и т. п.

Внебюджетные фонды выступают в качестве стабильного, прогнозируемого на длительный период источника денежных средств, используемых для финансирования конкретных социальных потребностей общегосударственного значения (государственные внебюджетные фонды социального назначения); для финансирования отдельных региональных или ведомственных программ экономического характера, осуществляемых федеральными органами исполнительной власти, а также субъектов РФ и органами местного самоуправления. Для внебюджетных фондов характерно четкое установление доходных источников, позволяющих достаточно точно прогнозировать объемы средств этих фондов и, что не менее важно, контролировать целевое использование указанных финансовых ресурсов. Внебюджетные фонды являются важным звеном в системе публичных финансов во всех развитых странах мира.

Предшественниками внебюджетных фондов являлись *специальные фонды*, которые появились задолго до возникновения бюджета для решения государством конкретных задач. Они носили, как правило, вре-

менный характер; число их росло в связи с увеличением задач, стоящих перед государством. В современных условиях внебюджетные фонды используются в качестве механизма перераспределения национального дохода с целью защиты интересов отдельных социальных групп населения, решения конкретных задач экономического характера. Увеличение количества внебюджетных фондов и совокупного объема аккумулируемых ими средств (в отдельных странах, например во Франции, они сопоставимы с размерами государственного бюджета) является характерной особенностью для экономически развитых стран. Это объясняется прежде всего возрастающей ролью государства в решении социальных, экологических проблем, вопросов выравнивания условий жизни населения в различных регионах.

Исторически внебюджетные фонды создавались двумя путями: а) выделение из бюджета определенных, особо значимых расходов и создание специальных фондов для их финансирования; б) формирование фондов с собственными источниками доходов.

Внебюджетные фонды всегда имеют строго целевое назначение и управляются автономно от бюджета. Средства внебюджетных фондов находятся в государственной или муниципальной собственности. При превышении доходов над расходами фондов (т. е. наличии положительного сальдо) средства этих фондов зачастую используются многими странами на возвратной основе для покрытия бюджетного дефицита. Большинство фондов создаются в процессе перераспределения национального дохода с помощью специальных налогов, сборов, займов, а также выделения средств из бюджета. Бюджетные средства переводятся в фонды в виде субсидий и субвенций либо в форме отчислений от налоговых доходов. Внебюджетные фонды могут также привлекать и заемные средства для решения конкретных задач.

Таким образом, **внебюджетные фонды** — это специфическая форма перераспределения и использования финансовых ресурсов страны для финансирования конкретных социальных и экономических потребностей общегосударственного либо регионального значения.

Фонды различаются по правовому положению и целям создания. По правовому положению фонды делятся на *государственные* и *местные*. Первые находятся в распоряжении центральных властей (в государствах с федеративным устройством они могут находиться и в распоряжении властей субъектов федерации); вторые — в распоряжении органов местного самоуправления. В зависимости от целевой направленности расходования средств внебюджетные фонды подразделяются на: *фонды социального назначения* (их иногда называют фонды социального страхования) и *экономические фонды*. Первые предназначены в основном для решения задач социального характера, вторые имеют экономическую направленность.

В западных странах накоплен огромный опыт создания внебюджетных фондов. В особенности это относится к экономическим фондам.

Они расширяют возможности государственного влияния на развитие хозяйственной и социальной жизни общества. Первые фонды экономического содействия возникли в годы мирового экономического кризиса (1929—33 гг.) для оказания финансовой поддержки частному бизнесу. После Второй мировой войны подобные фонды были созданы во всех развитых странах мира. В частности, во Франции с момента окончания войны действует Фонд модернизации, который после объединения с рядом других фондов был преобразован в Фонд экономического и социального развития. В США существует Фонд перестройки и развития экономики.

С начала 60-х гг. XX в. в развитых странах мира большое внимание уделяется созданию научно-технических фондов. Для формирования доходной части этих фондов используются как бюджетные средства (поступления из бюджетов, ссуды государства, бессрочные авансы, субсидии и т. п.), так и средства крупных компаний, взносы университетов и другие источники. Средства указанных фондов направляются на финансирование программ в области фундаментальных исследований, строительство научных центров, подготовку кадров и т. п. В последнее десятилетие в промышленно развитых странах значительно возросли (в 5—8 раз) фонды социального назначения, что позволяет государственным властям проводить активную социальную политику. В образовании этих фондов, как правило, используются: а) страховые взносы застрахованных лиц; б) страховые взносы предпринимателей; в) субсидии и беспроцентные ссуды государства.

Состав социальных внебюджетных фондов, так же как и ставки взносов, размеры субсидий, весьма дифференцирован по странам.

Внебюджетные фонды как институциональные структуры являются самостоятельными финансовыми, а иногда и финансово-кредитными учреждениями и зачастую, имея целью получение дополнительных доходов, выступают в качестве крупных инвесторов, прежде всего на рынке государственных ценных бумаг. Более того, государство зачастую принуждает внебюджетные фонды приобретать государственные ценные бумаги. Таким образом, можно говорить о том, что внебюджетные фонды выступают в ряде случаев в качестве своеобразного «кредитора» государственного бюджета.

Правовой основой создания внебюджетных фондов в стране первоначально являлся Закон РСФСР «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» от 10 октября 1991 г. № 1734-1. На его основе были приняты правовые акты, регулирующие функционирование внебюджетных фондов социального назначения. С введением в действие Бюджетного кодекса РФ указанный Закон утратил силу (отменен).

В Российской Федерации к фондам социального назначения относятся: 1) Пенсионный фонд РФ (ПФ РФ); 2) Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ); 3) Федеральный фонд

и территориальные фонды обязательного медицинского страхования (соответственно ФФОМС и ТФОМС). До 2001 г. существовал также Государственный фонд занятости населения РФ (ГФЗН). Эти фонды призваны обеспечить конституционные права граждан Российской Федерации на получение пенсий, социального пособия в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, на охрану здоровья и медицинскую помощь, защиту от безработицы и т. п.

Пенсионный фонд РФ был образован постановлением Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 г. в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в Российской Федерации. Он является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, выполняющим отдельные банковские операции. Денежные средства и иное имущество фонда являются государственной собственностью РФ. Денежные средства Пенсионного фонда РФ не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат. Бюджет фонда и отчет о его исполнении утверждаются федеральным законом.

Главными задачами Пенсионного фонда РФ являются: 1) выплаты в соответствии с действующим на территории РФ законодательством, межгосударственными и международными договорами государственных пенсий в виде трудовых, военных и социальных пособий, а также пенсий по инвалидности, в том числе гражданам, выезжающим за пределы РФ; 2) пособий по уходу за ребенком в возрасте от 1,5 года до 6 лет, за выслугу лет, пособий по случаю потери кормильца, компенсационных выплат; 3) организация и ведение индивидуального (персонифицированного) учета застрахованных лиц в соответствии с Федеральным законом «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования», а также организацию и ведение государственного банка данных по всем категориям плательщиков страховых взносов в Пенсионный фонд РФ.

Государственная пенсионная система в России функционирует на принципе непрерывной финансовой солидарности поколений работающего и нетрудоспособного населения. Сложившаяся в России демографическая ситуация увеличивает пенсионную нагрузку на работающее население. В этих условиях государство стремится поднять уровень государственных пенсий до минимального прожиточного уровня, что ведет к выравниванию государственных пенсий и ослаблению стимулов к их «зарабатыванию».

Общее руководство Пенсионным фондом РФ осуществляется Правлением, оперативное управление — исполнительной дирекцией. В субъектах РФ органами оперативного управления являются отделения фонда, а в городах и районах — уполномоченные отделения. Правление Пенсионного фонда и его исполнительная дирекция осуществляют перераспределение средств фонда между регионами для обеспечения сбалансированности доходов и расходов в отделениях и уполномоченных отделениях фонда. Контроль за использованием средств Пенсион-

ного фонда РФ в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» осуществляется Счетной палатой РФ.

Программа пенсионной реформы РФ, утвержденная в мае 1998 г., предусматривала с 2001 г. переход от действовавшей распределительной системы пенсионного обеспечения к смешанной, а также введение персонифицированного учета в системе государственного пенсионного страхования. Введение индивидуально-персонифицированного учета в системе государственного пенсионного страхования обусловлено следующими факторами: 1) созданием условий для назначения пенсий в соответствии с результатами труда каждого застрахованного лица; 2) обеспечением достоверности сведений о стаже и заработке, определяющих размер пенсии при ее назначении; 3) созданием информационной базы для реализации и совершенствования пенсионного законодательства, для назначения пенсий на основе страхового стажа застрахованных лиц и их страховых взносов; 4) развитием заинтересованности застрахованных лиц в уплате страховых взносов в Пенсионный фонд РФ; 5) созданием условий для контроля за уплатой страховых взносов застрахованными лицами; 6) упрощением порядка и ускорением процедуры назначения государственных трудовых пенсий застрахованным лицам.

Индивидуальный учет в системе государственного пенсионного страхования строится на следующих принципах: а) единство государственного пенсионного страхования в РФ; б) всеобщность и обязательность уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд РФ и учета сведений о застрахованных лицах; в) доступность для каждого застрахованного лица сведений о нем; г) использование сведений о застрахованных лицах для целей пенсионного обеспечения; д) соответствие сведений о суммах страховых взносов, представляемых каждым плательщиком для индивидуального учета, сведениям о фактически перечисленных этим плательщиком суммах страховых взносов; е) осуществление индивидуального учета в процессе всей трудовой деятельности застрахованного лица.

На каждое застрахованное лицо Пенсионный фонд РФ открывает индивидуальный лицевой счет с постоянным страховым номером. Фонд и его территориальные органы выдают каждому застрахованному лицу страховое свидетельство государственного пенсионного страхования, содержащее страховой номер и анкетные данные. Лицо, впервые поступившее на работу по трудовому договору, получает страховое свидетельство по месту работы. Несовершеннолетние, не достигшие 14 лет, не являются субъектами государственного пенсионного страхования, кроме несовершеннолетних, получающих пенсию по случаю потери кормильца. Страховые свидетельства государственного пенсионного страхования хранятся у застрахованных лиц. Изменение сведений о за-

страхованном лице влечет за собой необходимость внесения соответствующих изменений в его индивидуальном лицевом счете.

Сведения о застрахованных лицах представляются плательщиками страховых взносов в Пенсионный фонд РФ. Работодатели представляют сведения о всех лицах, работающих у них по трудовому договору, за которых они уплачивают страховые взносы. Сведения передаются в те органы фонда, в которых эти работодатели зарегистрированы в качестве плательщиков страховых взносов. Граждане, самостоятельно уплачивающие страховые взносы в фонд, сами представляют сведения о себе в органы фонда по месту своей регистрации в качестве плательщиков страховых взносов государственного пенсионного страхования.

Фонд социального страхования Российской Федерации создан в соответствии с Указом Президента РФ от 7 августа 1992 г. № 822 «О Фонде социального страхования Российской Федерации» и действует в соответствии с положением о Фонде социального страхования Российской Федерации от 12 февраля 1994 г. № 101 и последующими изменениями, внесенными в соответствии с постановлениями Правительства РФ. Фонд предназначен для управления средствами государственного страхования. Он выступает в качестве специализированного финансово-кредитного учреждения при Правительстве РФ. Денежные средства и иное имущество, находящиеся в оперативном управлении фонда, а также имущество, закрепленное за подведомственными фонду санаторно-курортными учреждениями, являются федеральной собственностью. Денежные средства фонда не входят в состав бюджетов соответствующих уровней, других фондов и изъятию не подлежат. Бюджет фонда и отчет о его исполнении утверждаются федеральным законом, а бюджеты региональных и центральных отраслевых отделений фонда и отчеты об их исполнении после рассмотрения правлением фонда утверждаются председателем фонда.

В Фонд социального страхования РФ входят следующие исполнительные органы: 1) региональные отделения, управляющие средствами государственного социального страхования на территории субъектов Российской Федерации; 2) центральные отраслевые отделения, управляющие средствами государственного социального страхования в отдельных отраслях хозяйства; 3) филиалы отделений, создаваемые региональными и центральными отраслевыми отделениями фонда по согласованию с председателем фонда. Фонд, его региональные и центральные отраслевые отделения являются юридическими лицами, имеют текущие, валютные и иные счета в банках.

Главными задачами фонда являются: 1) обеспечение гарантированных государством пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, женщинам, вступившим на учет в ранние сроки беременности, при рождении ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет, а также социального пособия на погребение или возмещение стоимости гарантированного перечня ритуальных услуг,

санаторно-курортное обслуживание работников и их детей; 2) участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников, мер по совершенствованию социального страхования.

Фонды обязательного медицинского страхования (далее — Фонды ОМС) созданы для реализации государственной политики в области обязательного медицинского страхования в соответствии с Законом РФ от 28 июня 1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации», полностью введенного в действие с 18 января 1993 г. (Положения, касающиеся добровольного страхования и деятельности страховых медицинских организаций, вступили в силу с 1 октября 1991 г.) Цель медицинского страхования состоит в предоставлении гарантий гражданам при возникновении страхового случая на получение медицинской помощи за счет накопленных средств, а также в финансировании профилактических мероприятий. Медицинское страхование осуществляется в Российской Федерации в двух видах: обязательном и добровольном.

Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования. Введение обязательного медицинского страхования означало для государственного здравоохранения переход к смешанной системе финансирования — бюджетно-страховой. Бюджетные средства обеспечивают финансирование в части неработающего населения (пенсионеры, домохозяйки, учащиеся и т. п.), а внебюджетные средства — работающих граждан. Страхователями соответственно выступают исполнительные органы субъектов РФ, местного самоуправления (они уплачивают взносы на неработающее население) и хозяйствующие субъекты (организации), а также граждане-предприниматели, не имеющие статуса юридического лица.

Фонды ОМС являются самостоятельными государственными некоммерческими финансово-кредитными учреждениями. Они предназначены для аккумулирования финансовых средств на обязательное медицинское страхование, обеспечение финансовой стабильности государственной системы обязательного медицинского страхования и выравнивания финансовых ресурсов на его проведение. Финансовые средства фондов ОМС находятся в государственной собственности РФ, не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

Федеральный фонд ОМС создан в соответствии с постановлением ВС РФ от 24 февраля 1993 г. № 4543-1 «О порядке финансирования обязательного медицинского страхования граждан на 1993 год» и действует на основании устава фонда в соответствии с Указом Президента РФ от 29 июня 1998 г. № 729. Он выполняет следующие основные

функции: 1) выравнивание условий деятельности территориальных фондов ОМС по обеспечению финансирования программ обязательного медицинского страхования¹; 2) финансирование целевых программ в рамках обязательного медицинского страхования; 3) разработка нормативно-методических документов, обеспечивающих реализацию Закона РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»; 4) организация подготовки специалистов для системы ОМС; 5) участие в создании территориальных фондов ОМС.

Территориальные фонды ОМС создаются местными органами власти и действуют на основании Положения о территориальном фонде ОМС, утвержденного постановлением ВС РФ от 24 февраля 1993 г. № 4543-1 (в ред. Федерального закона от 24 марта 2001 г.), для реализации государственной политики в области ОМС как составной части государственного социального страхования. В городах и районах могут создаваться филиалы, действующие в соответствии с Положением, утвержденным исполнительным директором территориального фонда ОМС.

На территориальный фонд ОМС возложены следующие основные функции: 1) финансирование ОМС, проводимого страховыми медицинскими организациями, имеющими соответствующие лицензии (страховщиками); 2) выравнивание финансовых ресурсов городов и районов, направленное на проведение ОМС; 3) предоставление кредитов, в том числе на льготных условиях, страховщикам при обоснованной нехватке у них финансовых средств; 4) создание финансовых резервов для обеспечения устойчивости системы ОМС; 5) организации банка данных по всем категориям плательщиков страховых взносов в территориальный фонд.

В ряде субъектов РФ территориальные фонды обязательного медицинского страхования выполняли функции страховщика, т. е. заменяли медицинские страховые организации. Процесс становления обязательного медицинского страхования в Российской Федерации продолжался не только на протяжении всех 90-х гг. XX в., но и в начале XXI в. Так, в 2007 г. обязательное медицинское страхование на практике было представлено в четырех формах. При первой форме территориальные фонды ОМС аккумулировали страховые взносы, заключали договоры со страховыми медицинскими организациями и осуществляли финансирование больниц и поликлиник. При следующей форме медицинское страхование граждан осуществляли как страховые медицинские организации, так и территориальные фонды ОМС. Третья форма обязатель-

¹ Процесс выравнивания состоит в перераспределении средств в форме субвенций территориальным фондом ОМС, у которых образуется недостаток собственных доходов на покрытие расходов по программе ОМС. При определении размеров субвенций применяются следующие оценочные критерии, разработанные правлением Федерального фонда ОМС: наличие утвержденной в установленном порядке территориальной программы ОМС и обеспеченность ее источниками финансирования.

ного медицинского страхования характеризуется отсутствием страховых медицинских организаций. Их функции выполняли территориальные фонды ОМС. В рамках четвертой формы в системе обязательного медицинского страхования обеспечивался лишь сбор страховых взносов с налогоплательщиков, а финансирование лечебных учреждений осуществлялось региональными управлениями здравоохранения.

Начиная с 2005 г. в Российской Федерации стала набирать силу и достаточно быстро развиваться система добровольного медицинского страхования. Темпы ее развития во многом будут определяться уровнем дохода основной части населения страны.

Для финансирования мероприятий по реализации государственной политики занятости населения с 1992 по 2001 гг. существовал **Государственный фонд занятости населения РФ**. Он был образован в соответствии с Законом РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации». Фонд занятости не имел статуса юридического лица, а средства фонда находились в оперативном управлении и распоряжении Федеральной службы занятости населения и подведомственных ему территориальных органов. Фонд представлял собой трехуровневую систему, включающую фонды занятости в городах и районах, на базе которых создавались региональные фонды занятости, формировавшие федеральную часть фонда.

Основными функциями Фонда занятости являлись: 1) профессиональная подготовка и переподготовка граждан, включая содержание (аренду) учебных заведений и выплату стипендий обучающимся по направлению органов службы занятости; 2) выплаты пособий по безработице, а также оказание материальной и иной помощи членам семьи безработного, находящимся на его иждивении; оплата временной нетрудоспособности безработным гражданам; 3) создание и содержание информационных систем рынка рабочей силы; 4) организация общественных работ.

Финансовое положение Фонда занятости с 1996 г. характеризовалось как неудовлетворительное ввиду значительных долгов по социальным выплатам населению. Так, например, к началу 1998 г. задолженность государственного фонда занятости по выплате пособий по безработице, досрочных пенсий, стипендий и т. п. составила более половины всех фактически профинансированных расходов по этой статье¹. С 2001 г. финансирование расходов, связанных с выполнением основных функций Государственного фонда занятости, осуществляется через бюджеты разных уровней бюджетной системы РФ.

К экономическим внебюджетным фондам в Российской Федерации относились **ведомственные (отраслевые, межотраслевые) фонды и фонды территориального (регионального) развития**. Они создавались на федеральном уровне по решению органов Федерального Собрания РФ, указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ,

¹ Финансовые известия. 1998. 30 июня. С. 5.

а на местном уровне — по решению законодательных (представительных) органов власти субъектов РФ местного самоуправления.

Порядок формирования внебюджетных фондов и контроль за использованием средств этих фондов до введения в действие Бюджетного кодекса РФ (до 1 января 2000 г.) определялся Законом РФ от 15 апреля 1993 г. № 4807-1 «Об основах бюджетных прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления», а с 1 января 2000 г. эти процедуры определяются Бюджетным кодексом РФ.

Ведомственные внебюджетные фонды создавались на федеральном уровне для финансирования конкретных программ развития отдельных отраслей, проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, социального и материально-технического обеспечения отдельных ведомств. Сроки существования их в Российской Федерации, к сожалению, были крайне незначительны, что во многом предопределялось непоследовательностью и противоречивостью социально-экономической политики государства.

Ряд фондов, таких, как дорожный, экологический, создавались путем выделения отдельных расходов бюджета с приданием им статуса внебюджетных. Так, например, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 12 апреля 1994 г. № 315 «О порядке образования и использования отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ» во многих федеральных министерствах и иных федеральных органах исполнительной власти были созданы соответствующие внебюджетные фонды. В частности, 7 августа 1997 г. Рослесхозом утверждено Положение об отраслевом внебюджетном фонде научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) Рослесхоза.

Подобные внебюджетные фонды НИОКР формировались за счет добровольных отчислений предприятий и организаций независимо от форм собственности в размере до 1,5% себестоимости реализуемой продукции (работ, услуг) с отнесением этих расходов на себестоимость продукции (работ, услуг) и создавались по согласованию с Министерством науки и технической политики РФ, на которое и возложен контроль за целевым использованием средств вышеуказанных фондов. Самым крупным по объему аккумулируемых финансовых средств среди внебюджетных фондов НИОКР является Российский фонд технологического развития.

Региональные внебюджетные фонды характеризовались разнообразием форм формирования, исполнения и контроля за использованием средств этих фондов. Во многих регионах РФ вопросы формирования и использования средств внебюджетных фондов находились пол-

ностью в ведении исполнительных органов власти. В то же время были регионы, например Петрозаводск, где проекты сметы доходов и расходов внебюджетных фондов, отчеты о ее исполнении рассматривались представительными органами аналогично тому, как рассматривался и сам бюджет. В ряде субъектов РФ, например в Новгородской и Ярославской областях, внебюджетные фонды экономического назначения отсутствовали, хотя у отдельных органов местного самоуправления Ярославской области они имелись.

С середины 90-х гг. XX в. в Российской Федерации наметилась тенденция по ликвидации внебюджетных фондов. Это происходило на всех уровнях бюджетной системы и касалось всех видов внебюджетных фондов как экономического, так и социального назначения. В большей мере данный процесс затронул ведомственные внебюджетные фонды. С 1994 г. были консолидированы в бюджетную систему, т. е. включены в бюджеты соответствующего уровня в виде целевых бюджетных фондов федеральный и территориальные дорожные фонды, федеральный и территориальные экологические фонды. В дальнейшем из внебюджетных в состав бюджетных целевых фондов были трансформированы: Фонд развития таможенной системы РФ; Федеральный и территориальные фонды воспроизводства минерально-сырьевой базы; Федеральный фонд восстановления и охраны водных объектов; Государственный фонд борьбы с преступностью; Федеральный фонд Министерства по налогам и сборам РФ; Федеральный фонд службы налоговой полиции РФ; Фонд Министерства по атомной энергии РФ. В Федеральном законе от 27 декабря 2000 г. № 150-ФЗ «О бюджете на 2001 год» указанные федеральные целевые бюджетные фонды были вообще ликвидированы (упразднены), за исключением Фонда Министерства по атомной энергии РФ.

Федеральным законом от 20 августа 2004 г. № 120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации» было запрещено использование органами местного самоуправления, а также органами субъектов РФ, за исключением ряда случаев, предусмотренных Бюджетным кодексом, иных форм образования и расходования денежных средств для исполнения их расходных обязательств, кроме бюджета. Это означает, что начиная с 2005 г. внебюджетные фонды в Российской Федерации могут создаваться и существовать только на федеральном уровне.

11.2. Источники, порядок формирования и использования средств внебюджетных фондов социального назначения

Главным источником доходов внебюджетных социальных фондов является Единый социальный налог, введенный в действие Налоговым кодексом РФ с 1 января 2001 г. В соответствии с Федеральным законом

от 31.12.2001 г. № 198-ФЗ налогоплательщиками по данному налогу признаются: 1) лица, производящие выплаты физическим лицам (в том числе: организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями); 2) индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой. Если налогоплательщик одновременно относится к нескольким вышеуказанным категориям налогоплательщиков, он признается отдельным налогоплательщиком по каждому отдельно взятому основанию. Организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на уплату налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, освобождены от уплаты единого социального налога в части доходов, получаемых от осуществления этих видов деятельности.

Объектом налогообложения для исчисления налога являются выплаты, вознаграждения и иные доходы, начисляемые налогоплательщиком в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам. Для второй группы налогоплательщиков объектом налогообложения для исчисления единого социального налога являются доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением. Для налогоплательщиков — членов крестьянского (фермерского) хозяйства из дохода исключаются фактически произведенные указанным хозяйством расходы, связанные с его развитием.

Выплаты и вознаграждения (вне зависимости от формы, в которой они производятся) не признаются объектами налогообложения для налогоплательщиков, если: а) у налогоплательщиков-организаций такие выплаты не отнесены к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль организаций в текущем налоговом периоде; б) у налогоплательщиков индивидуальных предпринимателей, нотариусов, занимающихся частной практикой, адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, или физических лиц такие выплаты не уменьшают налоговую базу по налогу на доходы физических лиц в текущем налоговом периоде.

Не подлежат налогообложению: 1) государственные пособия, в том числе пособия по временной нетрудоспособности, пособия по уходу за больным ребенком, пособия по безработице, беременности и родам; 2) все виды установленных законодательством РФ, законодательными актами субъектов РФ, решениями представительных органов местного самоуправления компенсационных выплат; 3) суммы единовременной материальной помощи, оказываемой налогоплательщикам — физическим лицам в связи со стихийным бедствием, другими чрезвычайными обстоятельствами, а также пострадавшим от террористических актов на территории РФ и членам семьи умершего работника или работнику в связи со смертью члена его семьи; 4) суммы оплаты труда и другие суммы в иностранной валюте, выплачиваемые своим работникам, а так-

же военнослужащим, направленным на работу (службу) за границу, налогоплательщиками — финансируемыми из федерального бюджета государственными учреждениями или организациями; 5) доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемые в этом хозяйстве в течение пяти лет начиная с года регистрации хозяйства; 6) ряд других сумм, выплачиваемых физическим лицам в соответствии с действующим федеральным законодательством.

Кроме того, Налоговым кодексом РФ предусмотрены льготы по уплате социального налога для отдельных налогоплательщиков. Так, например, от уплаты налога освобождены организации любых организационно-правовых форм с суммы доходов, не превышающих 100 тыс. руб. в течение налогового периода, на каждое физическое лицо, являющееся инвалидом I, II или III группы. Ставки социального налога дифференцированы для различных групп и категорий налогоплательщиков.

Отличительной особенностью социального налога является регрессивный характер установления ставки налога для всех категорий налогоплательщиков: с ростом налоговой базы на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года ставка налога уменьшается. В табл. 11.1 приведена шкала регрессивных ставок социального налога для первой из выделенных групп налогоплательщиков (в ред. Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 144-ФЗ).

Таблица 11.1

Шкала регрессивных ставок социального налога для первой группы налогоплательщиков

Налоговая база на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года	Федеральный бюджет	Фонд социального страхования РФ	Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	Итого
До 280 000 руб.	20,0%	2,9%	1,1%	2,0%	26,0%
От 280 001 до 600 000 руб.	56 000 руб. + 7,9% с суммы свыше 280 000 руб.	8120 руб. + 1,0% с суммы свыше 280 000 руб.	3080 руб. + 0,6% с суммы свыше 280 000 руб.	5600 руб. + 0,5% с суммы свыше 280 000 руб.	72 800 руб. + 10% с суммы свыше 280 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	81 280 руб. + 2% с суммы свыше 600 000 руб.	11 320 руб.	5000 руб.	7200 руб.	104 800 руб. + 2% с суммы свыше 600 000 руб.

Источник: Налоговый кодекс РФ: комментарии к последним изменениям / под ред. Г. Ю. Касьяновой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИД «Аргумент», 2007. С. 297.

Пенсионный фонд РФ (ПФ РФ). Источниками формирования средств Пенсионного фонда РФ являются: 1) безвозмездные перечисления из федерального бюджета; 2) страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в Российской Федерации, зачисляемые в Пенсионный фонд РФ, включая страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, направляемые на выплату страховой части трудовой пенсии; страховые взносы в виде фиксированного платежа, зачисляемые в ПФ России на выплату страховой части трудовой пенсии; страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, направляемые на выплату накопительной части трудовой пенсии; страховые взносы в виде фиксированного платежа, зачисляемые в ПФ РФ накопительной частью трудовой пенсии; 3) недоимка, пени, иные финансовые санкции по взносам в ПФ РФ; 4) доходы, полученные от размещения временно свободных средств ПФ РФ; 5) доходы, полученные от размещения средств ПФ РФ, сформированных за счет сумм страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии; 6) прочие поступления.

Среди источников формирования доходов Пенсионного фонда РФ наибольший удельный вес составляют безвозмездные перечисления из федерального бюджета, а также страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, направляемые на выплату страховой части трудовой пенсии. Сведения о поступлении и расходовании средств ПФ РФ приведены в табл. 11.2.

Таблица 11.2

Структура доходов и расходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов

(млн руб.)

Наименование показателя	2008 г.	Плановый период	
		2009 г.	2010 г.
1. Доходы, всего, из них:	2 330 632,7	2 669 533,5	3 179 764,2
1.1. Доходы, не связанные с формированием средств для финансирования накопительной части трудовых пенсий, в том числе:	2 107 198,3	2 397 522,3	2 857 588,9
1.1.1. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета	1 280 281,5	1 456 377,6	1 801 399,7
из них:			
— на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ	171 769,3	133 713,7	227 375,4
— на выплату базовой части трудовой пенсии	708 308,0	876 619,7	1 035 656,2
— на выплату пенсий по государственному пенсионному обеспечению	117 688,3	146 417,9	163 041,2

Окончание табл. 11.2

Наименование показателя	2008 г.	Плановый период	
		2009 г.	2010 г.
2. Расходы, всего,	2 113 706,5	2 481 442,0	2903 463,1
из них:			
2.1. Расходы на пенсионное обеспечение, в том числе:	2 112 088,8	2 479 573,4	2 901 189,6
2.1.1. Выплаты трудовой пенсии	1 639 517,1	1 952 634,7	2 272 336,6
из них:			
– выплаты базовой части трудовой пенсии	708 308,0	876 619,7	1 035 656,2
– выплаты страховой части трудовой пенсии	928 213,5	1 073 048,0	1 232 617,4
2.1.2. Выплаты пенсий по государственному пенсионному обеспечению	117 688,2	146 417,9	163 041,2
2.1.3. Расходы по накопительной составляющей бюджета ПФ РФ	18 274,0	23 756,6	32 662,3
2.2. Межбюджетные трансферты	1010,1	1211,9	1512,7

Составлено на основании Федерального закона от 21 июля 2007 г. № 182-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов».

Средства Пенсионного фонда РФ направляются на: 1) выплаты по обязательному пенсионному страхованию (в том числе выплаты базовой части трудовой пенсии, выплаты страховой части трудовой пенсии, пособий и компенсаций, выплаты пенсий гражданам, выехавшим на постоянное жительство за пределы РФ); 2) выплаты пенсий по государственному пенсионному обеспечению (в том числе выплаты пенсий гражданам, выехавшим на постоянное жительство за пределы РФ); 3) выплаты пенсий по государственному пенсионному обеспечению, пособий и компенсаций, финансируемых за счет средств федерального бюджета; 4) выплата пенсий и пособий другим категориям граждан; 5) выплата пенсий, назначенных досрочно, гражданам, признанным безработными, пособий; 6) прочие выплаты.

Наиболее крупными статьями расходов Пенсионного фонда РФ являются выплаты базовой части трудовой пенсии, выплаты страховой части трудовой пенсии, пособий и компенсаций, выплаты пенсий по государственному пенсионному обеспечению. Перераспределение средств между региональными отделениями ПФ РФ для обеспечения сбалансированности доходов и расходов осуществляет Правление ПФ РФ и его исполнительная дирекция. Отчеты об исполнении бюджета представляются Правлением ПФ РФ на рассмотрение и утверждение в Федеральное Собрание РФ и Президенту РФ.

Фонд социального страхования РФ (ФСС РФ). Основными источниками формирования средства фонда являются: 1) часть единого

социального налога, зачисляемого в ФСС РФ; 2) страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, включая недоимки, пени и штрафы; 3) безвозмездные перечисления (субвенции от других бюджетов бюджетной системы РФ). В качестве главного источника доходов бюджета ФСС РФ выступает часть единого социального налога. В 1995—1998 гг. удельный вес данной статьи дохода превышал 75% общих доходов. Сведения о поступлении и расходовании средств Фонда социального страхования РФ приведены в табл. 11.3.

Таблица 11.3

Структура доходов и расходов бюджета Фонда социального страхования Российской Федерации на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов

(млн руб.)

Наименование показателя	2008 г.	Плановый период	
		2009 г.	2010 г.
1. Доходы, всего,	305 665,6	346 470,1	389 962,8
из них:			
1.1. Межбюджетные трансферты из Федерального бюджета	27 211,3	28 081,8	34 981,3
1.2. Межбюджетные трансферты из Федерального фонда обязательного медицинского страхования	16 600,0	17 000,0	17 000,0
2. Расходы, всего,	323 879,3	356 067,4	389 463,6
из них:			
2.1. Оздоровление детей	15 497,1	16 504,4	17 494,7
2.2. Социальное обеспечение населения	306 308,2	337 356,4	370 236,5
в том числе			
2.2.1. Социальная помощь	293 437,6	322 928,8	355 084,5
из них:			
— пособия гражданам, имеющим детей	76 077,0	82 946,2	90 425,6
— пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам	144 470,8	162 168,7	182 034,2
— пособия по временной нетрудоспособности	115 313,8	128 267,5	143 236,2
2.2.2. Оплата путевок на санаторно-курортное лечение работников	3933,5	4189,2	4440,5

Составлено на основании Федерального закона № 183-ФЗ от 21 июля 2007 г. «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов».

Основными направлениями использования средств ФСС РФ являются: 1) выплаты пособий (по временной нетрудоспособности, по обязательному социальному страхованию, по беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет, при рождении ребенка); 2) ежемесячные страховые выплаты; 3) расходы на содер-

жание аппарата управления; 4) оздоровление детей; 5) оплата путевок на санаторно-курортное лечение. К положительным тенденциям в изменении структуры расходов ФСС РФ, безусловно, следует отнести увеличение размера пособий по беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет и пособий при рождении ребенка, что должно способствовать росту рождаемости в стране и улучшению демографической ситуации в целом.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС). Финансовые средства фонда формируются за счет поступлений в виде: 1) единого социального налога, зачисляемого в ФФОМС; 2) части единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения; 3) части единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности; 4) части единого сельскохозяйственного налога; 5) недоимок и штрафов по взносам в ФФОМС.

Основная доля (свыше 95%) источников доходов ФФОМС приходится на единый социальный налог, зачисляемый в ФФОМС. Сведения о поступлении и расходовании средств Фонда приведены в табл. 11.4.

Таблица 11.4

Структура доходов и расходов бюджета Федерального Фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов

(млн руб.)

Наименование показателя	2008 г.	Плановый период	
		2009 г.	2010 г.
1. Доходы, всего,	123 241,2	119 987,7	104 482,7
из них:			
Межбюджетные трансферты из федерального бюджета,	45 674,4	31 442,9	4412,2
в том числе:			
1.1.1. Трансферты на реализацию мероприятий в рамках базовой программы ОМС	15 000,0	—	—
1.1.2. Трансферты на выплаты участковым врачам, медсестрам и т. п.	22 829,1	23 300,0	—
1.1.3. Трансферты на выплаты по ОМС детей	3538,7	3822,6	4071,0
1.1.4. Трансферты на проведение дополнительной диспансеризации работающих граждан	4000,0	4000,0	—
2. Расходы — всего:	123 241,2	119 987,7	104 482,7
из них:			
2.1. Межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов,	112 097,7	119 357,2	103 931,6
в том числе:			

Окончание табл. 11.4

Наименование показателя	2008 г.	Плановый период	
		2009 г.	2010 г.
2.1.1. На выполнение мероприятий по реализации Закона РФ «О медицинском страховании граждан РФ»	68 362,0	74 736,8	86 572,4
из них: дотации на выполнение территориальных программ ОМС в рамках базовой программы ОМС	49 823,3	770 914,2	82 501,4
2.1.2. Трансферты бюджету Фонда социального страхования РФ	16 600,0	17 000,0	17 000,0
2.1.3. Трансферты в Фонд компенсации для финансового обеспечения бесплатной медицинской помощи, оказываемой участковыми врачами и медсестрами	22 829,1	23 300,0	—

Составлено на основании Федерального закона от 21 июля 2007 г. № 184-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации на 2008 г. и на плановый период 2009 и 2010 годов».

Основные расходы ФФОМС связаны с выполнением функций по выравниванию условий деятельности территориальных фондов. На эти цели расходуются свыше 85% всех средств Фонда, второй по значимости и по объемам расходующихся средств является статья по финансированию целевых программ оказания медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию (свыше 11%). Расходы на содержание аппарата управления Фонда достаточно стабильны и составляют около 1% всех средств.

Одной из наиболее острых проблем обязательного медицинского страхования является недостаточный уровень доходов, который не обеспечивает финансового покрытия медицинской помощи даже работающему населению, не говоря уже о неработающем населении — пенсионерах, инвалидах, детях, которые более всего нуждаются в медицинской помощи. Еще одной важной проблемой в системе обязательного медицинского страхования является недостоверность информации о расходовании государственных средств в системе обязательного медицинского страхования на региональном уровне.

Территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС). Источниками доходов территориального фонда являются: а) суммы единого социального налога, зачисляемого в ТФОМС; б) страховые платежи на неработающее население из бюджетов субъектов РФ; в) доходы от использования временно свободных финансовых средств Фонда; г) нормированные страховые запасы финансовых средств территориального фонда; д) финансовые средства, взыскиваемые со страхователей, медицинских учреждений и других лиц в виде штрафных санкций. Главными статьями доходов ТФОМС являются

перечисления единого социального налога, зачисляемого в ТФОМС, страховые взносы работодателей и страховые платежи на неработающее население. В совокупности они составляют до 90% доходов территориальных фондов. Соотношение между этими элементами доходов зависит от доли неработающего населения и финансовых возможностей бюджетов субъектов РФ. Если в Москве это соотношение близко к единице, то в ряде регионов доля средств, поступающих из бюджетов, не превышает 30% от страховых взносов работодателей. При этом, как правило, в таких регионах доля неработающего населения наиболее высока.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: внебюджетные фонды, внебюджетные фонды социального назначения, внебюджетные фонды экономического назначения, Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, региональные фонды обязательного медицинского страхования, обязательное медицинское страхование, источники доходов внебюджетных фондов, распределительная система пенсионного обеспечения, смешанная система пенсионного обеспечения, социальное страхование, социальный налог, налогоплательщики социального налога.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Каковы причины создания внебюджетных фондов и в чем их отличие от других фондов?
2. С чем связано бурное развитие внебюджетных фондов в развитых странах во второй половине XX столетия?
3. Опишите особенности внебюджетных фондов социального назначения в России.
4. Каковы особенности управления в России внебюджетными фондами социального и экономического назначения?
5. Сформулируйте пути реформирования пенсионной системы в России.
6. Каковы цели и задачи введения в России индивидуально-персонифицированного учета в системе государственного пенсионного страхования?
7. Какова организационная структура Фонда социального страхования РФ и как она способствует или препятствует выполнению главных функций Фонда?
8. Каковы цели и задачи обязательного медицинского страхования в России и как они реализуются фондами обязательного медицинского страхования?

9. Какие задачи выполняет Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в системе обязательного медицинского страхования в России?

10. В чем состоит процесс выравнивания условий деятельности территориальных фондов обязательного медицинского страхования?

11. Каковы задачи территориальных фондов обязательного медицинского страхования?

12. Существует ли связь между ликвидацией Государственного фонда занятости и изменениями государственной политики в области занятости населения?

13. В чем состоят особенности формирования доходов ведомственных внебюджетных фондов в России?

14. Каковы тенденции в развитии внебюджетных фондов экономического назначения в Российской Федерации и чем они обусловлены?

15. Дайте характеристику основных групп налогоплательщиков социального налога.

16. Опишите достоинства и недостатки регрессивной шкалы ставок социального налога.

17. Каковы особенности в организации выплат государственных пенсий?

18. Охарактеризуйте структуру расходов Фонда социального страхования РФ.

19. Каковы особенности формирования доходов Территориального фонда обязательного медицинского страхования?

20. Каковы взаимоотношения между Федеральным фондом обязательного медицинского страхования и территориальными фондами обязательного медицинского страхования?

Раздел III

Корпоративные финансы

Глава 12

ФИНАНСЫ ФИРМЫ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности и месте финансов фирмы в финансовой системе страны;
- об особенностях управления финансами хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм;
- о функциях финансов и их значимости для решения основных задач, стоящих перед фирмой;
- о месте финансовой службы в оргструктуре управления фирмой;
- о принципах организации финансов фирмы;
- о структуре системы управления финансами и функциях финансово-го менеджера.

12.1. Сущность и функции финансов фирмы

Как показано в предыдущих разделах книги, финансовая система страны может быть представлена в виде блочной структуры, а ее системообразующими элементами (блоками) являются: финансы субъектов хозяйствования (включая коммерческие банки), государственные финансы, финансы системы страхования, финансы в системе финансовых рынков и посредников и финансы домашних хозяйств. Роль этих элементов неравнозначна, несмотря на то что каждый из выделенных блоков играет собственную немаловажную роль в нормальном функционировании финансовой системы, в рыночной экономике финансы хозяйствующих субъектов (фирм) все же имеют вполне очевидную доминанту. Логика здесь достаточно прозрачна.

В организационном плане базовой ячейкой экономической системы в любой стране является хозяйствующий субъект (юридическое лицо). Гражданским кодексом Российской Федерации дается понятие юридического лица, приводятся его типы, классификация, отличительные особенности каждого типа. В зависимости от государственной политики и принципов организации экономики доминирующую роль в ее функционировании и развитии может играть тот или иной тип хозяйст-

вующих субъектов. Как показывает мировой опыт, в реальной рыночной экономике особую роль играют коммерческие организации, т. е. организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли. Именно эти организации, образно говоря, создают «пирог», т. е. формируют добавочную стоимость, которая в дальнейшем делится между государством, физическими и юридическими лицами. Не случайно в современной теории финансов акцент делается именно на фирму, ее поведение на рынках благ и факторов производства (ресурсы, труд, капитал) и возникающие многообразные финансовые отношения с контрагентами, бюджетом, физическими лицами и др. Рассмотрим общие принципы построения организационно-правовых форм в сфере бизнеса.

Субъектами гражданских правоотношений выступают физические лица (граждане) и юридические лица. Согласно ГК РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Помимо перечисленных признаков юридическое лицо обязано иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо подлежит обязательной государственной регистрации и действует на основании учредительных документов, в качестве которых могут выступать устав (для унитарных предприятий и некоммерческих организаций), либо учредительный договор (для хозяйственных товариществ), либо устав и учредительный договор (для других типов юридических лиц).

В зависимости от цели их создания и деятельности юридические лица подразделяются на две большие группы: коммерческие и некоммерческие организации. Основная цель коммерческой организации — извлечение прибыли с последующим распределением ее среди участников. Целью некоммерческой организации является, как правило, решение социальных задач; при этом если организация все же ведет предпринимательскую деятельность, то полученная прибыль не распределяется между участниками, а также используется для достижения социальных и иных общественно полезных целей. Поскольку в дальнейшем при изложении материалов будем в основном ориентироваться на потребности и особенности функционирования коммерческих организаций, причем, как правило, крупных, приведем краткую характеристику их возможных организационно-правовых форм (см. рис. 12.1).

Производственный кооператив (артель) — это добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. В отличие от вышеописанных форм организации бизнеса



Рис. 12.1. Виды коммерческих организаций

членство в кооперативе предполагает личное трудовое участие в его деятельности. По своим обязательствам кооператив отвечает всем своим имуществом; при недостатке средств члены кооператива несут дополнительную ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законодательством и уставом кооператива.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). Имущество, выделяемое унитарному предприятию при его создании, находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления; собственник имущества такого предприятия не отвечает по его обязательствам, за исключением случаев, когда банкротство вызвано действиями собственника. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие), создается по решению Правительства РФ на базе федеральной собственности. Такое предприятие несет ответственность по своим обязательствам только находящимися в его распоряжении денежными средствами; при недостатке средств государство несет субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия.

Хозяйственное товарищество представляет собой коммерческую организацию с разделенным на вклады участников складочным капиталом и может создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного). Учредителями и одновременно участниками *полного товарищества* могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, причем количество участников (полных товарищей) должно быть не менее двух. Главный признак этой формы организации предпринимательской деятельности — неограниченная солидарная ответственность участников по обязательствам товарищества; иными словами, при недостаточности имущества товарищества для погашения требований кредиторов взыскание может быть обращено на личное имущество полных товарищей. *Товарищество на вере* отличается от полного товарищества тем, что в нем наряду с полными товарищами имеются один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности. Вкладчиками могут выступать как физические, так и любые юридические лица.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, лишь в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники, сделавшие вклад не в полном объеме, несут солидарную ответственность по обязательствам общества также и в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Число участников общества не может превышать предела, установленного Законом об обществах с ограниченной ответственностью; в противном случае оно должно быть преобразовано в течение года в акционерное общество либо ликвидировано в судебном порядке. Размер уставного капитала не может быть меньше 100-кратного минимального размера оплаты труда (МРОТ) на дату регистрации.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) по сути является разновидностью ООО. Различие между ними в том, что участники ОДО принимают на себя ответственность по обязательствам общества не только в размере вкладов, внесенных в уставный капитал, но и другим своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, что фиксируется в учредительных документах. Очевидно, что в этом случае интересы кредиторов защищены в большей степени.

Акционерным признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, при этом акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. Участники общества, не полностью оплатившие акции, несут солидар-

ную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом (ОАО); в том случае, если акции распределяются только среди участников общества или иного заранее определенного круга лиц, общество признается закрытым акционерным обществом (ЗАО). Если ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции, то ЗАО такого права не имеет.

Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения им всех акций общества, однако в качестве такого единственного участника не может выступать другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Число учредителей ОАО не ограничено; число учредителей ЗАО согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах» не может превышать пятидесяти; если этот лимит превышен, закрытое общество должно быть преобразовано в течение года в открытое.

Минимальный размер уставного капитала открытого общества должен составлять не менее 1000-кратной суммы МРОТ, установленной федеральным законодательством на дату регистрации общества, а закрытого общества — не менее 100-кратной суммы; эти нормативы имеют существенное значение не только при учреждении предприятия, но и при осуществлении дивидендной политики, а также при оценке возможности реструктурирования источников средств предприятия в случае неудовлетворительного финансового состояния. Открытость ОАО также проявляется и в том, что оно обязано ежегодно публиковать бухгалтерскую отчетность; состав публикуемой отчетности, а также порядок этой процедуры регулируются законодательством. В отличие от ряда других видов коммерческих организаций акционерное общество имеет более широкие возможности привлечения средств, в частности, оно обладает правом на выпуск облигаций.

В англоязычной литературе акционерное общество нередко называют **корпорацией**. К ключевым преимуществам подобной формы организации бизнеса относят: 1) ограниченную ответственность собственников, 2) легкость перехода права собственности от одного акционера к другому (свободная торговля титулами собственности); 3) долгосрочный характер деятельности (принцип непрерывно действующего предприятия).

Уместно заметить, что в развитой рыночной экономике формируются и другие организационно-правовые формы ведения бизнеса, имеющие целью концентрацию возможностей управления мощными объемами финансовых ресурсов, установление прочных контрагентских отношений в данном сегменте экономики, оптимизацию производственно-технологических процессов за счет оправданной специализации, обеспечение разумных пределов риска ведения бизнеса. Примет-

ное место в подобной организации бизнеса занимают корпоративные группы. По сути, любое крупное акционерное общество, играющее значимую роль в экономике страны, функционирует не само по себе, но является ядром корпоративной группы как специфической формы концентрации бизнеса.

В наиболее общем виде корпоративную группу можно представить как объединение одной материнской и нескольких дочерних компаний, однако в реальной жизни отношения «материнская компания — дочерняя компания» могут быть многоуровневыми и схематично представляют собой опрокинутую древовидную структуру. На рис. 12.2 представлена ситуация, когда материнская компания PC имеет несколько дочерних компаний SC_1, SC_2, \dots, SC_n . В свою очередь, компания SC_2 является материнской по отношению к компаниям $SC_{21}, SC_{22}, SC_{23}$.

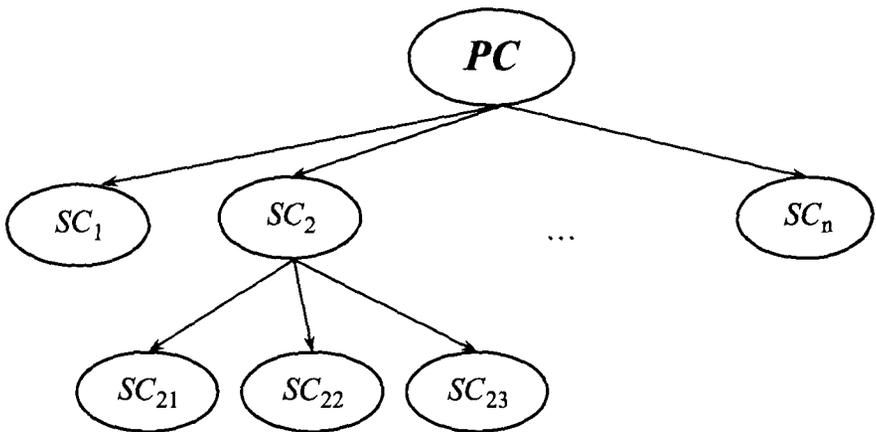


Рис. 12.2. Схема взаимосвязи компаний при создании корпоративной группы

Понятия материнской и дочерней компаний в различных странах определяются по-разному. В частности, в нашей стране соответствующие дефиниции приведены в части первой ГК РФ. Согласно ст. 105 «хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом». Что касается понятия «зависимое общество», то согласно ст. 106 ГК РФ таковым признается общество в том случае, «если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцать процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью».

Как следует из данного определения, при наличии многоуровневых связей типа «мать-дочь» материнская компания (в терминах

ГК РФ — основное общество), находящаяся в самом верху древоподобной структуры, может фактически управлять компаниями, находящимися на нижних уровнях, даже в том случае, когда ее прямое или косвенное влияние на них ничтожно. Действительно, если в ситуации на рис. 12.2 компании PC принадлежит 58% голосующих акций SC_2 , а доля компании SC_2 в уставном капитале SC_{22} равна 51%, то компания PC , владея лишь тридцатью процентами капитала SC_{22} , тем не менее может оказывать на нее доминирующее влияние, т. е. определять ее политику (в данном случае речь идет не о повседневной опеке текущей деятельности, а о принятии решений стратегического характера). Очевидно, что разветвленность отношений «мать-дочь» может приводить к резкому сокращению формальной доли материнской компании, находящейся во главе всей иерархической структуры, в капитале компаний нижних уровней, вместе с тем косвенное влияние сохранится именно благодаря этим отношениям. Построение структур, подобных приведенной на рис. 12.2, как раз и обеспечивает достижение упомянутых целей: возможность управления мощными финансовыми потоками, диверсификация риска, страхование от сбоев в поставках сырья и полуфабрикатов в рамках корпоративной группы, диверсификация деятельности и др. Именно подобным сложным финансово-промышленным объединениям и свойствен наиболее широкий спектр операций по управлению финансами, подробно изучаемый в курсе «Финансовый менеджмент» («Корпоративные финансы»).

Несколько слов о терминологии. Все коммерческие организации могут быть обобщенно поименованы термином «предприятие». Дело в том, что согласно ст. 132 ГК РФ предприятие трактуется как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В свою очередь, предпринимательской называется самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ). Заметим, что в литературе используются и другие синонимичные названия хозяйствующего субъекта, ориентированного на прибыль, — фирма, компания, корпорация¹. В последующих разделах книги мы оставляем за собой возможность пользоваться любым из этих названий.

Как видно из приведенного краткого описания, в зависимости от выбранной организационно-правовой формы предприятия могут создаваться различными способами, использовать различную минимальную величину уставного капитала, неодинаковые способы мобилизации дополнительных ресурсов и гарантии интересов кредиторов. Все эти

¹ Например, в Великобритании понятие «компания» введено в законодательство — базовый нормативный документ носит название Закон о компаниях (Companies Act). Термин «фирма» чаще используется в научной и учебной литературе.

и другие основные аспекты правового характера следует знать управленческому персоналу и в том числе финансовым менеджерам; эти аспекты должны учитываться ими в отношении как своего предприятия, так и имеющихся и потенциальных контрагентов. Последнее представляется особенно важным, поскольку любая сделка с контрагентами содержит в себе потенциальный риск утери ресурсов; виды сделок и способы снижения такого риска могут варьировать в зависимости от организационно-правовой формы контрагента.

Среди различных видов предприятий все же наиболее значимую роль в рыночной экономике играют крупные акционерные общества (АО); удельный вес их в общем числе предприятий различных форм собственности может быть сравнительно небольшим, однако значимость с позиции вклада в создание национального богатства страны исключительно высока.

Принципам и технике управления финансами в крупном акционерном обществе как специфической и приоритетной форме организации бизнеса в рыночной экономике и будет уделено основное внимание в этой и последующей главах раздела книги. Иными словами, если не делается оговорки, то подразумевается, что речь идет об акционерных обществах, причем чаще всего открытого типа. Именно этим компаниям характерен наиболее широкий спектр функций и методов управления финансами, для них могут быть разработаны некоторые унифицированные подходы к принятию решений финансового характера. Многие из рассмотренных методик носят стандартизованный характер, хотя бы с позиции логики их осуществления, и потому применимы к любым предприятиям. В то же время отдельные решения, например, в области дивидендной политики и привлечения капитала путем эмиссии долговых ценных бумаг, с очевидностью ориентированы на акционерные общества.

Одним из основных компонентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются денежные отношения, сопутствующие практически всем другим аспектам этой деятельности: поставка сырья сопровождается необходимостью его оплаты (авансовой, немедленной или отсроченной), продажа продукции — получением денег в обмен на поставленную продукцию, уплата налогов — платежами в бюджет, получение (погашение) банковского кредита — движением денежных средств по счетам предприятия и т. п. Все подобные денежные отношения как раз и реализуются в рамках финансовой системы предприятия. Таким образом, *финансы субъектов хозяйствования* можно определить как совокупность денежных отношений, возникающих у них по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределения и использования на нужды производства и потребления.

Заметим, что определение финансов через отношения (экономические, денежные) является традиционным для отечественной финансо-

вой школы и с незначительными вариациями приводится во всех учебниках. В разделе 1.1 уже упоминалось о том, что приведенная дефиниция не является единственно возможной. В западных научных школах (в частности, имеется в виду наиболее влиятельная англо-американская финансовая школа) предпочитают пользоваться более прагматичным подходом, в котором нет места такому слабо осязаемому понятию, как «отношения», а финансы трактуются как *искусство и наука управления деньгами* (отдельные авторы говорят об управлении монетарными активами). Обратим внимание на две особенности приведенного определения. Во-первых, используя термин «искусство», западные специалисты тем самым подчеркивают принципиальную невозможность жесткой формализации процесса принятия решений финансового характера; безусловно, формализованные методы и модели не отрицаются, вместе с тем признается, что субъективное начало играет весьма важную роль в подобного рода решениях. Во-вторых, четко идентифицируется объект внимания специалиста по управлению финансами — это деньги (монетарные активы)¹. Поскольку финансовые операции в современной бизнес-среде весьма разнообразны, возможны и вариации англо-американского подхода; в частности, **финансы** можно определить как совокупность финансовых объектов и способов управления ими. Под финансовыми объектами в этом случае понимаются финансовые активы и обязательства, а управление ими означает систему организации эффективного их функционирования. Структурно она выражается в создании в стране определенной системы государственных финансовых органов и учреждений, финансовых институтов и рынков, а ее функционирование осуществляется путем применения к финансовым объектам различных финансовых методов и инструментов. Финансовые объекты и специальные методы управления ими позволяют инициировать, организовывать, упорядочивать и реализовывать отношения финансового характера, складывающиеся между различными субъектами бизнес-отношений и закрепляемые разнообразными договорами. В приложении к хозяйствующему субъекту приведенное определение будет выглядеть следующим образом: под **финансами фирмы** можно понимать совокупность финансовых объектов и способов управления ими в контексте деятельности фирмы на рынках продукции и факторов производства и ее взаимоотношений с государством, юридическими и физическими лицами.

Финансы как общеэкономическая категория выполняют множество функций, т. е. динамических проявлений своих свойств и предназначе-

¹ Напомним, что под монетарными активами (*monetary assets*) понимаются активы, имеющие фиксированную денежную ценность, не зависящую от изменения цен и способную меняться лишь в результате индексации. К ним относятся: денежные средства (наличные, или в кассе, или на расчетном счете), отдельные виды облигаций, предоставленные кредиты, дебиторская задолженность и др. Подробнее см. [Ковалев, 2007(б), с. 25–29, 908–910].

ний. В этих функциях, по сути, и проявляется сущность финансов как одного из важнейших компонентов организационной структуры и процесса регулирования социально-экономической системы того или иного уровня. Применительно к предприятию основными из них являются: инвестиционно-распределительная, фондообразующая (или источникова), доходораспределительная, обеспечивающая и контрольная.

Действительно, выделенные функции играют принципиально важную роль в плане функционирования предприятия, поскольку их надлежащая интерпретация позволяет сформировать логику плана действий, направленного на решение следующих основных вопросов: 1) куда вложить имеющиеся финансовые ресурсы; 2) как сформировать источники финансирования; 3) как удовлетворить требования собственников предприятия; 4) как обеспечить ритмичность текущей финансово-хозяйственной деятельности; 5) как обеспечить конгруэнтность целевых установок собственников (принципалов) и управленческого персонала (агентов); 6) насколько успешно выполняют свои функции все агенты и технический персонал.

На первый взгляд, кажется, что **инвестиционно-распределительная функция финансов** в большей степени свойственна государственным финансам, когда аккумулированные денежные средства распределяются в основном на нужды потребления всех членов общества и финансирование стратегически важных, в том числе и социальных, программ. Тем не менее эта функция имеет место и в приложении к хозяйствующему субъекту и заключается в распределении финансовых ресурсов внутри предприятия, способствующем наиболее эффективному их использованию.

Безусловно, сущность распределительной функции коренным образом меняется в зависимости от уровня социально-экономической системы — не требует особой расшифровки очевидный тезис о том, что реализация данной функции в системе государственных финансов и в системе финансов предприятий весьма различаются по многим критериям, параметрам, способам реализации и др. В частности, если на уровне государства распределительная функция имеет императивный, т. е. нормативный, предписательный, характер и не всегда исходит из приоритета экономической эффективности, то в приложении к предприятию ее характер — рекомендательный, а мотивировка и реализация принципиально иные — исходя из требований экономической целесообразности. В рамках системы управления предприятием рассматриваемая функция проявляется в распределении его ресурсов исходя из различных классификационных группировок, основными из которых являются: а) структурные подразделения предприятия и (или) виды деятельности и б) виды активов.

Распределение совокупного ресурсного потенциала предприятия среди подразделений (видов деятельности) в наиболее синтезированном виде выражается в рамках инвестиционной политики, когда отно-

сительно большее или меньшее внимание уделяется тому или иному подразделению, дивизиону, технологической линии и др. Основным критерием в этом случае является, как правило, прогнозируемая рентабельность инвестиций. Если некоторое структурное подразделение «обещает» доход относительно больший по сравнению со средним уровнем, оно получает дополнительные финансовые ресурсы в рамках инвестиционной программы. (Отметим, что в любом случае исходя из принципа осторожности при планировании и реализации инвестиционных программ необходимо следовать логике диверсификации финансово-хозяйственной деятельности, согласно которой не рекомендуется «складывать все яйца в одну корзину».)

Распределительная функция финансов предприятия с позиции структуры его активов проявляется в стремлении оптимизировать активную сторону баланса. Наиболее яркий пример такой оптимизации — решение вопроса о величине денежных средств, которыми должно располагать предприятие для нормальной работы. Очевидно, что невыгодно держать на счете чрезмерно большие денежные средства, поскольку в этом случае они, по сути, «омертвляются», «не работают»; вместе с тем неоправданно низкий остаток денежных средств может привести к нарушениям платежной дисциплины и, как следствие, к убыткам, осложнению отношений с поставщиками, потере репутации и др.

Фондообразующая, или источниковая, функция финансов предприятия реализуется в ходе оптимизации правдой (т. е. источниковой, пассивной) стороны баланса. Любое предприятие финансируется из нескольких источников: взносы собственников, кредиты, займы, кредиторская задолженность, реинвестированная прибыль, пожертвования, целевые взносы и др. Как правило, источники бесплатны, т. е. привлечение любого из них предполагает расходы как плату за возможность пользования средствами. Поскольку источников много, причем стоимость каждого из них различна, возникает естественное желание выбрать наиболее оптимальную их комбинацию. Особенно значим этот аспект при необходимости мобилизации дополнительных финансовых ресурсов в крупных объемах, что имеет место при реализации стратегических инвестиционных программ. Что выгоднее — масштабное реинвестирование прибыли с отказом от выплаты дивидендов, дополнительная эмиссия акций, выпуск долговых ценных бумаг, получение долгосрочного кредита, разработка схемы финансирования за счет пролонгируемых кратко- и среднесрочных кредитов и др. — как раз и оценивается в терминах финансов и в известном смысле представляет собой реализацию распределительной функции финансов.

Суть **доходораспределительной функции финансов** предприятия заключается в следующем. Решающую роль в создании и функционировании предприятия несут его собственники; они могут ликвидировать компанию, поддерживать величину вложенного (т. е. принадлежащего им) капитала на уровне, не предусматривающем расширение ее дея-

тельности, изымая избыточную прибыль в виде дивидендов, или могут, напротив, воздержаться от получения дивидендов в надежде, что реинвестированная прибыль принесет большую отдачу в будущем, и т. п. Иными словами, собственники должны иметь определенные количественно выражаемые аргументы в обоснование своего отношения к текущему положению и будущему своей компании. Эти аргументы формируются в рамках дивидендной политики, когда определенная часть ресурсов предприятия изымается из него и выплачивается в виде дивидендов (обычно в денежной форме).

Смысл **обеспечивающей функции финансов** достаточно очевиден и определяется, во-первых, целевым предназначением предприятия и, во-вторых, системой сложившихся расчетных отношений. Целевое предназначение предприятия состоит в регулярном генерировании прибыли в среднем, благодаря чему капитал собственников возрастает, что при необходимости проявляется в получении ими дополнительных денежных средств по сравнению с исходными инвестициями. Иными словами, финансы предприятия в данном случае как бы обеспечивают удовлетворение интересов собственников, количественно выражая эти интересы в виде прибыли (косвенное выражение дохода) и (или) дивидендов (прямое выражение дохода).

В чисто процедурном плане гораздо значимее второй аспект — система расчетных отношений, поскольку в современной экономике любые отношения в системах «предприятие — предприятие», «предприятие — государство», «предприятие — работники», «предприятие — собственник» и т. п. чаще всего выражаются в форме денежных отношений. Даже если имеет место движение нефинансовых ресурсов (продукция, услуги, бартер, мена и др.), оно в подавляющем большинстве случаев оформляется соответствующими денежными отношениями, т. е. выражением величины вовлеченных в операцию ресурсов в стоимостной оценке. Финансы предприятий поэтому как раз и предназначены для обеспечения этой текущей, рутинной деятельности. Нормальная финансово-расчетная (платежная) дисциплина, когда предприятие в срок рассчитывается со своими кредиторами, имеет репутацию первоклассного заемщика, в полном объеме выполняет свои обязательства, является, вероятно, одним из наиболее важных индикаторов успешности его работы.

Суть **контрольной функции финансов** предприятия состоит в том, что именно с помощью финансовых показателей и (или) индикаторов, построенных на их основе, может быть осуществлен наиболее действенный контроль за эффективным использованием ресурсного потенциала предприятия. Контрольная функция реализуется как собственно предприятием, так и его собственниками, контрагентами и государственными органами. В частности, со стороны государства контрольная функция финансов предприятия проявляется в отслеживании ритмичности и своевременности платежей в бюджет; с позиции собственников эта

функция реализуется путем регулярно проводимого внешнего аудита; с позиции менеджмента предприятия — организацией системы внутреннего аудита и т. п.

В рамках контрольной функции находит свое отражение и задача по гармонизации интересов собственников и топ-менеджеров предприятия. Напомним, что модель взаимоотношений «принципал-агент», суть которой состоит в том, что принципал (например, собственники предприятия) поручает нанятому им за определенное вознаграждение агенту (управленческий персонал) действовать от его имени в интересах максимизации благосостояния принципала, рассматривается в рамках так называемой агентской теории. Эта теория объясняет, почему в данном случае возникает конфликт интересов между принципалами и агентами, состоящий в том, что последние отклоняются от сформулированной задачи и руководствуются в своей работе прежде всего принципом приоритета собственных целей, заключающихся, в частности, в максимизации полезности для себя, а не для принципала. Среди основных причин: информационная асимметрия, принципиальная невозможность составления полного контракта и необходимость учета допустимых затрат на создание и поддержание системы контроля за действиями агентов. Если конфликт интересов не носит критического характера, говорят о конгруэнтности целевых установок всех заинтересованных лиц. В хорошо организованной и структурированной компании, как правило, нет серьезных противоречий между целями, стоящими перед самой компанией, ее владельцами и управленческим персоналом. Роль финансовых индикаторов и финансовых рычагов в формулировании данной проблемы и ее решении исключительно высока.

Следует подчеркнуть, что в условиях рынка контрольная функция имеет не столько «карательно-негативный» оттенок (выявить неисполнение финансовых обязательств и применить соответствующие санкции), сколько «поощрительно-позитивный» (своевременность исполнения финансовых обязательств нередко поощряется всевозможными скидками с уплачиваемой цены и относительным снижением расходов). Иными словами, контроль рублем дополняется возможностями снижения расходов и получения прямых и (или) косвенных доходов.

Большинство охарактеризованных функций финансов реализуются на предприятии в рамках финансового менеджмента (синоним — корпоративные финансы). Этим термином будем называть *совокупность теоретических знаний и практических навыков, имеющих целью оптимизацию финансовой модели хозяйствующего субъекта*. В данном случае под оптимизацией понимается такое ведение хозяйственных операций и, в частности, их финансовое сопровождение, при котором имущество и финансовое положение субъекта хозяйствования, а также достигнутые им результаты в наибольшей степени удовлетворяют интересам его собственника с позиции как текущего момента, так и склады-

вающейся перспективы. Например, финансовая политика в фирме существенно зависит от формулирования ключевой целевой установки в системе целеполагания — в качестве таковой обычно выбирается либо рост капитализации бизнеса, либо максимизация прибыли в краткосрочном аспекте. Выбор базовой цели, безусловно, отражается на решениях финансового характера, а также имущественном и финансовом состоянии фирмы. Упомянутая модель может быть построена различными способами, однако, принимая во внимание совокупность критериев, условностей, предпосылок и ограничений, следует признать, что наилучшей ее реализацией несомненно выступает финансовая отчетность и ее системообразующее ядро — бухгалтерский баланс. Поэтому в практическом плане *финансовый менеджмент можно определить как систему действий по оптимизации баланса хозяйствующего субъекта*. Логика построения и функционирования финансового менеджмента разрабатываются прежде всего в приложении к крупной публичной коммерческой организации, поскольку именно такого типа экономическим субъектам свойствен наиболее разнообразный спектр деловых бизнес-отношений и хозяйственных операций. Подробно о сущности и содержании финансового менеджмента как научного знания и практической деятельности см. в работах [Ковалев, 2007(б), 2008].

12.2. Принципы организации финансов фирмы

Предприятие как социально-экономическая система, имеющая основной целью генерирование прибыли, целесообразность любых своих действий рассматривает в основном с позиции их экономической выгоды. Безусловно, в отдельных ситуациях могут срабатывать и другие критерии, однако критерий экономической эффективности в приложении к бизнесу с очевидностью является доминирующим. В терминах финансов предприятие может быть представлено как совокупность притоков и оттоков денежных средств, имеющих место в результате ранее сделанных инвестиций. Для того чтобы совокупность этих потоков была оптимальной, в любом предприятии формируется некая организационная структура управления финансами. Эта структура призвана не только оптимизировать ресурсный поток, но и обеспечить реализацию описанных выше основных функций финансов.

Любая социально-экономическая система в момент ее создания формирует некую систему управления, организующую технологические и финансово-хозяйственные процессы и способствующую их нормальному течению. В основе системы управления так называемая организационная структура, т.е. совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих структурных и функциональных подразделений. Без сомнения, важнейшим компонентом общей системы управления деятельностью предприятия является его система управления финансами. В зависимости от величины предприятия и масштабов его дея-

тельности оргструктура управления финансами может существенно варьировать.

В малом предприятии эта структура может вообще отсутствовать, а все финансовые вопросы могут решаться руководителем предприятия совместно с главным бухгалтером. Более того, напомним, что согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» руководители предприятий могут в зависимости от объема учетной работы:

- учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;
- ввести в штат должность бухгалтера;
- передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;
- вести бухгалтерский учет лично.

Таким образом, не исключена ситуация, когда какая-либо самостоятельная финансовая служба отсутствует вообще, а все решения финансового характера руководителем принимаются самостоятельно. Что касается крупного предприятия, то подобная служба в организационном плане обязательно обособляется и в наиболее общем виде имеет схему, представленную на рис. 12.3.



Рис. 12.3. Финансовая компонента в организационной структуре управления деятельностью фирмы

В приведенной схеме структурно выделены два крупных подразделения финансовой службы предприятия: планово-аналитическое и учетно-контрольное. Первое подразделение отвечает за вопросы прогнозирования, планирования и организации финансовых потоков; второе организует учет, финансовый контроль и информационное обеспечение различных лиц, заинтересованных в деятельности предприятия. Очевидно, что оба подразделения просто обязаны тесно взаимодействовать, по крайней мере, их связывает общность информационной базы, в основе которой лежат данные системы бухгалтерского учета, и общность главных целевых установок (в частности, обеспечение эффективной работы предприятия и генерирования им прибыли).

Поскольку никакая оргструктура не может быть создана раз и навсегда в неизменной форме, процесс ее формирования и оптимизации длителен во времени. При этом пытаются соблюдать ряд принципов. Приведем их краткую характеристику.

Принцип экономической эффективности. Его смысловая нагрузка определяется тем обстоятельством, что, поскольку создание и функционирование некоторой системы управления финансами предприятия с неизбежностью предполагает расходы, эта система должна быть экономически целесообразной в том смысле, что прямые расходы оправданы прямыми или косвенными доходами. Поскольку далеко не всегда можно дать однозначные количественные оценки, аргументирующие или подтверждающие эту целесообразность, оптимизация оргструктуры осуществляется на основе экспертных оценок в динамике — иными словами, она формируется постепенно и всегда субъективна.

Принцип финансового контроля. Деятельность предприятия в целом, его подразделений и отдельных работников должна периодически контролироваться. Системы контроля могут быть построены по-разному, однако практика показывает, что финансовый контроль является наиболее эффективным и действенным. В частности, одним из важнейших способов контроля за конгруэнтностью целевых установок собственников компании и ее управленческого персонала является проведение аудиторских проверок. Аудиторская деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг (бухгалтерский учет, оценка, налоговое планирование, управление корпоративными финансами и др.). Внутренний финансовый контроль осуществляется путем организации системы внутреннего аудита.

В крупных компаниях всегда имеется служба внутреннего аудита, более того, в экономически развитых странах созданы так называемые институты внутренних аудиторов. В качестве примера можно упомя-

нуть об американском Институте внутренних аудиторов¹ (*The Institute of Internal Auditors*), членами которого становятся его выпускники — сертифицированные внутренние аудиторы (*certified internal auditors*), являющиеся специалистами по внутрифирменному финансовому анализу и контролю.

Принцип финансового стимулирования (поощрение/наказание). Этот принцип по сути тесно корреспондирует с предыдущим, а смысл его заключается в том, что именно в рамках системы управления финансами разрабатывается механизм повышения эффективности работы отдельных подразделений и оргструктуры управления предприятием в целом. Достигается это путем установления мер поощрения и наказания (речь, естественно, идет о мерах финансового характера). Наиболее эффективно данный принцип реализуется путем организации так называемых центров ответственности.

Под *центром ответственности* понимается подразделение хозяйствующего субъекта, руководство которого наделено определенными ресурсами и полномочиями, достаточными для выполнения установленных плановых заданий. При этом:

- вышестоящим руководством определяются один или несколько базовых (системообразующих) критериев и устанавливаются плановые их значения;
- суждение об эффективности работы центра ответственности делается на основании выполнения плановых заданий по системообразующим критериям;
- руководство подразделения наделяется ресурсами в согласованных объемах, достаточных для выполнения плановых заданий;
- ограничения по ресурсам носят достаточно общий характер, т. е. руководство центра ответственности обладает полной свободой действий в отношении структуры ресурсов, организации производственно-технологического процесса, систем снабжения и сбыта и т. п.

Смысл выделения центров ответственности — в поощрении инициативы у руководителей среднего звена, повышении эффективности работы подразделений, получении относительной экономии издержек производства и обращения. В зависимости от того, какой критерий — затраты, доходы, прибыль, инвестиции — определяется как системообразующий, принято выделять четыре типа центров ответственности.

Затратообразующий центр (cost center) — подразделение, работающее по утвержденной смете расходов. Для подразделения подобного типа трудно оценить доходы, поэтому внимание концентрируется на затратах. В качестве примера можно привести университетскую кафедру; ее руководство имеет полное право определять направления использо-

¹ В данном случае «институт» означает не учебное заведение, а объединение (ассоциацию, гильдию) профессионалов в данной области, являющееся негосударственной структурой, но признаваемое государством и бизнес-сообществом. Подробнее о подобных объединениях см. в работе [Ковалев, 2004, с. 286—292].

вания централизованно выделяемых средств (покупка компьютера, приглашение известного профессора для чтения краткосрочного курса, направление сотрудников на научные конференции и т. п.). Еще один пример — бухгалтерия предприятия; трудно оценить, какая часть прибыли предприятия обусловлена работой бухгалтеров, однако можно установить плановые ориентиры по затратам.

Доходообразующий центр (revenue center) — подразделение, руководство которого несет ответственность за генерирование доходов, например отдел сбыта крупного предприятия, региональный центр продаж. В данном случае руководитель такого подразделения не несет ответственность за основные затраты хозяйствующего субъекта. Например, при продаже продукции завода руководитель коммерческой службы не несет ответственность за ее себестоимость; главная его задача — организация торговли, работа с клиентами, варьирование скидками в рамках установленной ценовой политики и т. п. Безусловно, в этом случае возникают затраты, но не они являются объектом пристального контроля со стороны вышестоящего руководства.

Прибылеобразующий центр (profit center) — подразделение, в котором в качестве основного критерия выступает прибыль или рентабельность продаж. Чаще всего в их роли выступают самостоятельные подразделения крупной фирмы: дочерние и зависимые компании, дивизиональные подразделения с замкнутым производственным циклом, технологически самостоятельные производства, обособляемые в рамках диверсификации производственной деятельности, и т. п. В принципе, к прибылеобразующим могут относиться и внутренние подразделения компании в том случае, если ею используется политика трансфертных цен, когда продукция, находящаяся на различных стадиях обработки, не передается от одного подразделения другому, а «продается» по внутренним ценам.

Инвестиционно-развивающий центр (investment center) — подразделение, руководство которого не только ответственно за организацию рентабельной работы, но и наделено полномочиями осуществлять инвестиции в соответствии с установленными критериями, например, если ожидаемая норма прибыли не ниже установленной границы. В качестве системообразующего критерия здесь чаще всего выступает показатель рентабельности инвестиций; кроме того, могут налагаться ограничения сверху на объем допустимых капиталовложений (имеется в виду, что решение по инвестициям, не превышающей заданную величину, является исключительной компетенцией руководителя этого центра ответственности; превышение границы требует обоснования и согласования с вышестоящим руководством). Центр ответственности данного типа — наиболее общее по функциональным возможностям подразделение; здесь больше и число субкритериев — затраты, доходы, прибыль, объем разрешенных инвестиций, показатели рентабельности и др.

В числе ключевых элементов системы организации управления на базе выделения прибылеобразующих и инвестиционно-развивающих центров ответственности находится политика трансфертных цен. Трансфертной называется цена, используемая для определения стоимости продукции (товаров, услуг), передаваемой прибылеобразующим или инвестиционно-развивающим центром ответственности другому центру ответственности внутри компании. Она, как правило, меньше рыночной цены, используемой при продаже продукции внешним контрагентам.

Трансфертное ценообразование осуществляется при участии трех сторон: высших топ-менеджеров и руководства поставляющего и приобретающего продукцию центров ответственности. Топ-менеджеры определяют основные параметры трансфертной политики, выступают в роли арбитров между руководством центров ответственности и принимают окончательное волевое решение в отношении ценообразования в случае, если конфликт между центрами ответственности не решается полюбовно.

Существуют три основных типа трансфертных цен: рыночно-ориентированные, затратно-ориентированные и компромиссные. В первом случае за ориентир берется рыночная цена. При этом покупающий продукцию центр ответственности внутри компании не должен платить больше, чем внешнему продавцу, а продающий центр не должен получать за нее больше дохода, чем при продаже внешнему покупателю. Во втором случае ориентиром выступают полные или переменные затраты; такой подход достаточно эффективен в системе стандарт-костинга. В третьем случае за основу берется либо рыночная цена, либо себестоимость продукции, а окончательный вариант цены определяется итеративно в ходе переговоров между руководством центров и при активном участии высшего руководства.

Принцип материальной ответственности. В любом предприятии складывается система мер поощрения и критериев оценки деятельности структурных единиц и отдельных работников. Составным элементом такой системы является идея материальной ответственности, суть которой состоит в том, что отдельные лица, имеющие отношение к управлению материальными ценностями, отвечают рублем за неоправданные результаты своей деятельности. Формы организации материальной ответственности могут быть различными, однако основные из них две: индивидуальная и коллективная материальная ответственность.

Индивидуальная материальная ответственность означает, что конкретное материально ответственное лицо (кладовщик, руководитель подразделения, продавец, кассир и др.) заключает договор с руководством предприятия, согласно которому любая недостача товарно-материальных ценностей, т. е. их выбытие, не сопровождающееся оправдательными документами, должна быть возмещена этим лицом. В некото-

рых ситуациях устанавливаются нормативы, в пределах которых может иметь место отклонение учетных оценок от фактических; в этом случае материально ответственное лицо должно возместить лишь сверхнормативные потери (в частности, в торговле за счет прибыли до налогообложения делаются резервы на забывчивость покупателей, на усушку и утруску товаров и др.). Перечень материально ответственных лиц определяется предприятием.

В случае коллективной материальной ответственности за возможные недостатки отвечает уже не конкретное материально ответственное лицо, а коллектив (например, бригада продавцов, сменяющих друг друга в отделе магазина, когда рабочая смена меньше общей продолжительности рабочего дня магазина в целом). Эта форма ответственности помогает избежать неоправданно частых инвентаризаций.

12.3. Структура системы управления финансами фирмы

С позиции практического управления финансами субъекта хозяйствования ключевым является умение более или менее обоснованно отвечать на следующие вопросы:

- удовлетворены ли стратегические инвесторы деятельностью предприятия, направлением и динамикой ее развития, положением в конкурентной среде;
- каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи;
- где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав;
- как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее: а) платежеспособность; б) финансовую устойчивость предприятия; в) экономически эффективную, рентабельную работу и г) ритмичность платежно-расчетных операций.

Решаются эти вопросы в рамках финансового менеджмента как системы эффективного управления финансовой деятельностью предприятия. Одна из наиболее распространенных интерпретаций финансового менеджмента такова: он представляет собой систему отношений, возникающих на предприятии по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов. Возможна и более широкая его трактовка, расширяющая предмет этого научного и практического направления, начиная с финансовых ресурсов и кончая всей совокупностью отношений, обязательств и результатов деятельности предприятия, поддающихся стоимостной оценке. Учитывая, что любые действия по реализации финансовых отношений, в частности в приложении к коммерческой организации, немедленно сказываются на ее имущественном и финансовом по-

ложении, финансовый менеджмент можно так же трактовать, как систему действий по оптимизации ее баланса.

Логика функционирования системы управления финансами предприятия представлена на рис. 12.4. Приведем краткую характеристику основных элементов данной системы (некоторые из них в последующих разделах книги будут описаны более подробно).

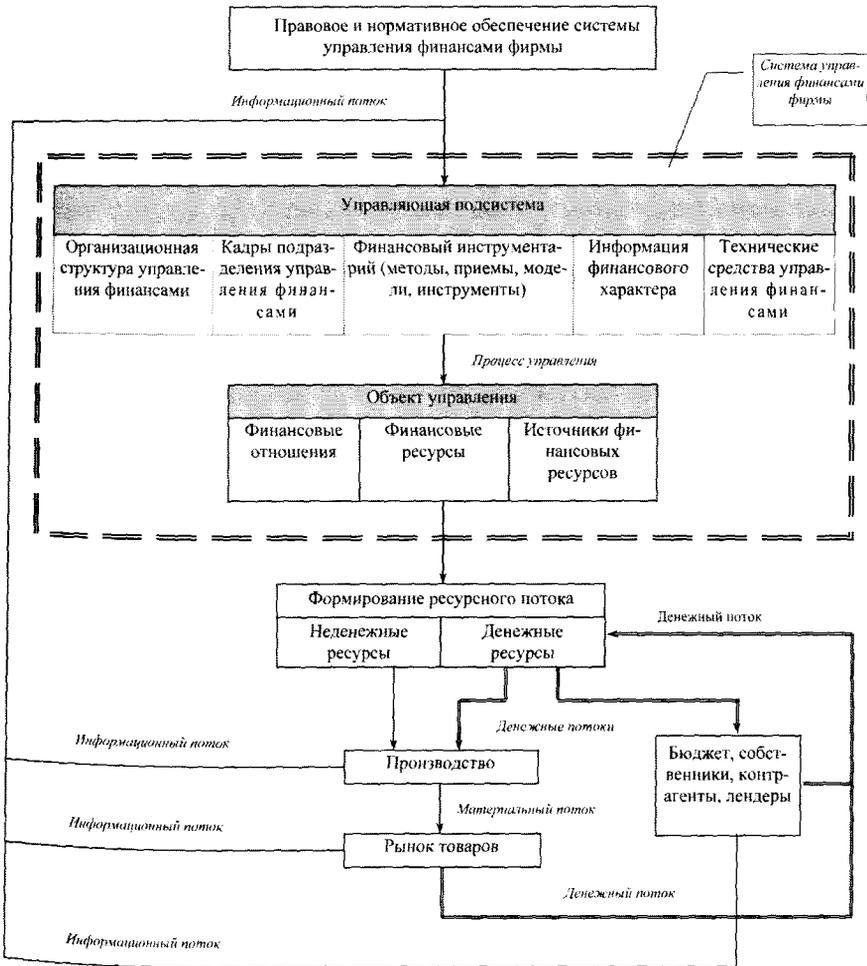


Рис. 12.4. Структура и процесс функционирования системы управления финансами хозяйствующего субъекта

Как известно из теории систем, любая система управления состоит из двух ключевых элементов — субъекта управления и объекта управления; субъект воздействует на объект с помощью так называемых общих

функций управления (анализ, планирование, организация, учет, контроль, регулирование), руководствуясь при этом системой целей, стоящих перед хозяйствующим субъектом. В приложении к управлению финансами предприятия субъект управления, или управляющая подсистема, может быть представлена как совокупность шести базовых элементов: оргструктуры управления финансами, кадров финансовой службы, финансовых методов, финансовых инструментов, информации финансового характера и технических средств управления финансами.

Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта, а также ее *кадровый состав* могут быть построены различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности. Как отмечалось выше, для крупной компании наиболее характерно обособление специальной службы, руководимой вице-президентом по финансам (финансовым директором) и, как правило, включающей бухгалтерию и финансовый отдел.

Финансовые методы, приемы, модели представляют собой основу инструментария, практически используемого в управлении финансами. Все приемы и методы, находящиеся в арсенале финансового менеджера, с определенной долей условности можно разделить на три большие группы: общеэкономические, прогнозно-аналитические и специальные.

К первой группе относятся кредитование, ссудозаемные операции, система кассовых и расчетных операций, система страхования, система расчетов, система финансовых санкций, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, система производства амортизационных отчислений, система налогообложения и др. Общая логика подобных методов, их основные параметры, возможность или обязательность исполнения задаются централизованно в рамках системы государственного управления экономикой, а варибельность в их применении достаточно ограничена. Во вторую группу входят финансовое и налоговое планирование, методы прогнозирования, факторный анализ, моделирование и др. Большинство из этих методов уже импровизационны по своей природе. Промежуточное положение между этими двумя группами по степени централизованной регулируемости и обязательности применения занимают специальные методы управления финансами, многие из которых еще только начинают получать распространение в России; это дивидендная политика, финансовая аренда, факторинговые операции, франчайзинг, фьючерсы и т. п. В основе многих из этих методов лежат производные финансовые инструменты.

В финансовом менеджменте широко используются различные виды моделей. В широком смысле модель представляет собой любой образ, мысленный или условный аналог какого-либо объекта, процесса или явления, используемый в качестве его «заместителя» или «представителя». Известны различные классификации моделей в экономике; в частности, весьма распространены дескриптивные, нормативные и предикативные модели, жестко детерминированные и стохастические модели,

балансовые модели и др. Модели применяются для описания имущественного и финансового положения предприятия, характеристики стратегии финансирования деятельности предприятия в целом или отдельных ее видов, управления конкретными видами активов и обязательств, прогнозирования основных финансовых показателей, факторного анализа и др. Достаточно подробную характеристику аналитических методов и моделей можно найти в специальной литературе (см., например, [Ковалев, 2001(а)]).

Финансовые инструменты — относительно новое понятие в теории финансов, однако значимость его стремительно возрастает. Финансовый инструмент есть любой договор между двумя контрагентами, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одного контрагента и финансовое обязательство долгового или долевого характера — у другого. Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные. К первичным относятся кредиты, займы, облигации, другие долговые ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям, долевыми ценными бумагами. Вторичные финансовые инструменты (синоним — производные инструменты, деривативы) — это финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы. Финансовые инструменты являются основой любых операций компании на финансовых рынках, идет ли речь о привлечении капитала (в этом случае осуществляется эмиссия акций или облигаций), операциях спекулятивного характера (приобретение ценных бумаг с целью получения текущего дохода, операции с опционами), финансовых инвестициях (вложения в акции), операциях хеджирования (эмиссия или приобретение фьючерсов или форвардов), формировании страхового запаса эквивалентов денежных средств (приобретение высоколиквидных ценных бумаг) и др.

Информация финансового характера, или информационная база, является основой информационного обеспечения системы управления финансами на любом уровне, поскольку всякое обоснованное, неспонтанное решение базируется на некоторых данных. Информационная база весьма обширна и включает обычно любые сведения финансового характера; в частности, сюда относятся бухгалтерская отчетность, сообщения финансовых органов, информация учреждений банковской системы, данные товарных, фондовых и валютных бирж, несистемные сведения.

Технические средства управления финансами являются самостоятельным и весьма важным элементом финансового менеджмента. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии (межбанковские расчеты, взаимозачеты, расчеты с помощью кредитных карточек, клиринговые расчеты и др.), невозможны без применения сетей ЭВМ, персональных компьютеров, функциональных пакетов прикладных программ. Все крупные предприятия ведут свою бухгалтерию

с использованием специализированных пакетов (например, «1С:Бухгалтерия»). Для выполнения текущих аналитических расчетов финансовый менеджер может воспользоваться также и стандартным программным обеспечением, в частности пакетами типа *Excel*.

Как показано на рис. 12.4, объект системы управления финансами предприятия представляет собой совокупность трех взаимосвязанных элементов: финансовые отношения, финансовые ресурсы, обязательства — именно этими элементами и пытаются управлять менеджеры.

Под *финансовыми отношениями* мы будем понимать отношения между различными субъектами (физическими и юридическими лицами), которые влекут за собой изменение в составе активов и (или) обязательств этих субъектов. Эти отношения должны иметь документальное подтверждение (договор, накладная, акт, ведомость и др.) и, как правило, сопровождаться изменением имущественного и (или) финансового положения контрагентов. Слова «как правило» означают, что в принципе возможны финансовые отношения, которые при их возникновении не отражаются немедленно на финансовом положении в силу принятой системы их реализации (например, заключение договора купли-продажи). Финансовые отношения многообразны; к ним относятся отношения с бюджетом, контрагентами, поставщиками, покупателями, финансовыми рынками и институтами, собственниками, работниками и др. Управление финансовыми отношениями основывается, как правило, на принципе экономической эффективности.

Вторым элементом объекта финансового менеджмента являются *финансовые ресурсы*, точнее, ресурсы, выражаемые в терминах финансов. По сути, эти ресурсы представлены в активе баланса; иными словами, они весьма разнообразны и могут быть классифицированы по различным признакам. В частности, это долгосрочные материальные, нематериальные и финансовые активы, производственные запасы, дебиторская задолженность и денежные средства и их эквиваленты. Естественно, речь идет не о материально-вещественном их представлении, а о целесообразности вложения денежных средств в те или иные активы и их соотношении. Задача финансового менеджмента — обосновать и поддерживать оптимальный состав активов, т. е. ресурсного потенциала предприятия, и по возможности не допускать неоправданного омертвления денежных средств в тех или иных активах.

Управление *источниками финансовых ресурсов* — одна из важнейших задач финансового менеджера. Источники представлены в балансе предприятия. Проблема заключается в том, что, как правило, не бывает бесплатных источников — поставщику финансовых ресурсов нужно платить. Поскольку каждый источник имеет свою стоимость, возникает задача оптимизации структуры источников финансирования как в долгосрочном, так и в краткосрочном аспекте.

Функционирование любой системы управления финансами осуществляется в рамках действующего *правового и нормативного обеспече-*

ния. Сюда относятся: законы, указы президента, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

12.4. Функции, задачи и цели финансового менеджера

Как практическая сфера деятельности финансовый менеджмент имеет несколько крупных областей:

- общий финансовый анализ и планирование, в рамках которых осуществляется формулирование общей финансовой стратегии, конкретизация приведенных в п. 12.3 вопросов, их формализация и определение способов решения (ключевой вопрос: «Благоприятно ли положение предприятия на рынках благ и факторов производства, и какие меры способствуют его неухудшению?»)¹;
- управление инвестиционной деятельностью, понимаемой в широком смысле как инвестиции в так называемые реальные активы и инвестиции в финансовые активы (ключевой вопрос: «Куда вложить финансовые ресурсы с наибольшей эффективностью?»);
- управление источниками финансовых ресурсов как область деятельности управленческого аппарата, имеющая целью обеспечение финансовой устойчивости предприятия (ключевой вопрос: «Откуда взять требуемые финансовые ресурсы?»);
- управление финансовой деятельностью, обеспечивающее рентабельную работу в среднем (ключевой вопрос: «Эффективно ли функционирует предприятие?»);
- текущее управление денежными средствами, в рамках которого осуществляются финансирование текущей деятельности и организация денежных потоков, имеющие целью обеспечение платежеспособности предприятия и ритмичности текущих платежей (ключевой вопрос: «Обеспечивают ли денежные потоки ритмичность платежно-расчетной дисциплины?»)².

Несложно заметить, что организация финансовой службы предусматривает осуществление мониторинга за ходом действий в рамках обозначенных пяти областей. Действительно, в каждом предприятии

¹ Рынок благ как центральное звено современной макроэкономической теории представляет собой обобщенную характеристику рынков, на которых продаются отдельные блага, используемые либо как предметы потребления, либо как средства производства. Факторами производства, или производственными ресурсами, называют блага естественного и искусственного происхождения, необходимые для производства (создания) необходимых людям конечных товаров и услуг. Существуют различные их классификации; среди наиболее известных — подразделение факторов производства на четыре агрегированных класса: земля, труд, капитал, предприимчивость.

² В последующих главах раздела III книги как раз и будут изложены общие подходы к управлению финансами фирмы в контексте выделенных пяти областей финансового менеджмента.

регулярно составляются финансовый план и годовой отчет; актив баланса позволяет обосновывать решения инвестиционного характера; пассив баланса дает оценку состояния источников финансирования; отчет о прибылях и убытках, рассматриваемый в динамике, позволяет судить о прибыльности предприятия в среднем; бюджет денежных средств, данные учета и отчетности и отчет о движении денежных средств позволяют давать аналитическую оценку и осуществлять контроль за состоянием платежно-расчетной дисциплины.

Более детальное структурирование выполняемых финансовым менеджером функций несложно сделать, имея в виду следующие два обстоятельства: во-первых, любое предприятие не является изолированным — оно вынуждено взаимодействовать с окружающей его экономической средой; во-вторых, все основные объекты внимания финансового менеджера в обобщенном представлении систематизированы в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в особенности в балансе, являющемся наилучшей финансовой моделью предприятия.

Первое из отмеченных обстоятельств предопределяет круг функций, связанных с анализом и планированием финансового положения предприятия, оценкой его текущего и перспективного положений на рынках капитала и продукции, оценкой его взаимоотношений с государством, собственниками, контрагентами, работниками. Кроме того, поскольку предприятие не может оказывать решающего влияния на окружающую среду (напротив, оно находится под ее влиянием), а динамика этой среды может характеризоваться периодическими «всплесками», когда наступившее состояние среды существенно отличается от предыдущего в кратковременном или долгосрочном аспектах (изменение законодательства, инфляция, форс-мажорные обстоятельства и др.), очевидно, что круг задач и функций финансового менеджера не ограничивается рутинными, регулярно выполняемыми действиями (управление дебиторами, инвестициями, денежными средствами и др.), но расширяется за счет специфических действий, таких, как управление финансами в кризисный период, в условиях инфляции, существенной реорганизации или ликвидации бизнеса и т. п.

Второе обстоятельство объясняет конкретизацию задач финансового менеджера по вопросам инвестирования и финансирования. Действительно, рассмотрим статическое представление бухгалтерского баланса (рис. 12.5).

Несложно заметить, что можно идентифицировать различные разрезы в балансе, как раз и позволяющие обособить отдельные функции и задачи финансового менеджера.

1. Вертикальный разрез по активу. Условно обособляются разделы I и II, т. е. это задачи по управлению активами (ресурсным потенциалом); сюда относятся следующие задачи: определение общего объема ресурсов, оптимизация их структуры, управление вложениями во внеоборотные активы (в том числе по видам: основные средства, нематери-

БАЛАНС

Актив	Пассив
I. Внеоборотные активы	III. Капитал и резервы
	IV. Долгосрочные обязательства
II. Оборотные активы	V. Краткосрочные обязательства

Рис. 12.5. Статическое представление баланса

альные активы, долгосрочные финансовые вложения и др.), управление производственными запасами, управление дебиторской задолженностью, управление денежными средствами и др.

2. Вертикальный разрез по пассиву. Условно обособляются разделы III, IV и V, т. е. это задачи по управлению источниками финансирования; сюда относятся следующие задачи: управление собственным капиталом, управление заемным капиталом, управление краткосрочными обязательствами, оптимизация структуры источников финансирования, выбор способов мобилизации капитала, дивидендная политика и др.

3. Финансовые решения долгосрочного характера. Условно обособляются разделы I, III и IV, т. е. это задачи по управлению инвестиционными программами, понимаемыми в широком смысле: а) каким образом развивать основной компонент ресурсного потенциала предприятия — его материально-техническую базу; б) из каких источников (прибыль, дополнительные вложения собственников, привлечение долгосрочных заемных средств и т. п.) может быть профинансировано это развитие. Таким образом, сюда относятся две основные задачи: обоснование инвестиционных проектов и программ и управление капиталом (обеспечение финансовой устойчивости предприятия).

4. Финансовые решения краткосрочного характера. Условно обособляются разделы II и V, т. е. это задачи по управлению текущей финансовой деятельностью, включая управление ликвидностью и платежеспособностью. С позиции кругооборота и трансформации денежных средств текущая деятельность означает поступление производственных запасов с одновременным возникновением (как правило) кредиторской задолженности и последующую трансформацию запасов в незавершенное производство, готовую продукцию, дебиторскую задолженность, денежные средства. Иными словами, сюда относятся задачи по управлению оборотными активами и источниками их финансирования.

Существует система экономических целей, достижение которых служит признаком успешного управления финансами предприятия: избежание банкротства и крупных финансовых неудач, лидерство в борьбе с конкурентами, рост объемов производства и реализации, максимизация прибыли, занятие определенной ниши и доли на рынке товаров

и т. п. Тем не менее общепризнанным является приоритет целевой установки, предусматривающей максимизацию рыночной стоимости компании, а следовательно, и богатства ее владельцев.

Повышение рыночной стоимости компании достигается путем: а) стабильного генерирования текущей прибыли в объеме, достаточном для выплаты дивидендов и реинвестирования с целью поддержания заданных объемов производства или их наращивания; б) минимизации производственного и финансового рисков за счет выбора экономически обоснованного вида основной деятельности, диверсификации общей деятельности и оптимизации структуры источников средств; в) привлечения опытного управленческого персонала. Конкретизация и детализация путей достижения главной целевой установки осуществляется с помощью построения дерева целей. При этом могут выделяться: 1) рыночные; 2) финансово-экономические; 3) производственно-технологические и 4) социальные цели.

К первым относятся обеспечение благоприятной динамики ключевых рыночных индикаторов: рыночной капитализации, дохода (прибыли) на акцию, рентабельности собственного капитала и др.; ко вторым — занятие ниши на рынке продукции, завоевание определенной доли на этом рынке, обеспечение заданного темпа роста имущественного потенциала и (или) прибыли и др.; к третьим — обеспечение рентабельности отдельных производств и подразделений, снижение себестоимости продукции, обеспечение достаточного уровня диверсификации производственной деятельности и др.; к четвертым — обеспечение требований экологического и природоохранного характера, вовлечение работников в процесс управления, разработка мероприятий по снижению текучести кадров и повышению привлекательности фирмы для новых сотрудников и др.

Риск в деятельности финансового менеджера. Практически любое управленческое решение связано с риском. Решения финансового характера не являются исключением. Напомним, что в наиболее общем виде **риск** может быть определен как потенциальная опасность, угрожающая объекту наблюдения каким-либо вредом. Характеризуя ситуацию в контексте потенциального риска, нередко говорят о *вероятности* осуществления некоторого нежелательного события (в принципе, можно говорить и о вероятности наступления некоего желательного события); иными словами, обе упомянутые ситуации могут быть описаны одним определением: риск — это вероятность отклонения фактического результата от ожидаемого. Таким образом, независимо от вида риска он оценивается, как правило, в терминах вероятности и вариации. При оценке рисковости некоторого ожидаемого события нельзя абстрагироваться от величины возможного исхода, а потому при обсуждении этого события в терминах риска нужно всегда принимать во внимание обе упомянутые равно важные характеристики — вероятность осуществления исхода и его значимость, т. е. речь должна идти, по сути, об оценке

и субъективной оптимизации комбинации $\{k, r\}$, где k — характеристика некоторого исхода (например, величина потери), r — вероятность события с таким исходом. Основной мерой риска являются показатели вариации: чем существеннее варьируют значения ожидаемых исходов оцениваемого события, тем более рисковым оно рассматривается.

Существуют разные виды¹ риска в зависимости от того объекта или действия, рисковость которого оценивается, — политический, производственный, имущественный, финансовый, валютный и т. д., однако в финансовом менеджменте особо значимую роль играют операционный и финансовый риски; первый имеет отношение к структуре актива баланса, второй — к структуре источников финансирования. Для их оценки используется специальная мера — *уровень леввериджа*; одна из весьма наглядных и хорошо интерпретируемых характеристик упомянутых рисков — доля условно-постоянных расходов в общей их сумме. Высокая доля нефинансовых условно-постоянных расходов (под ними понимается в основном сумма годовых амортизационных отчислений) в общей сумме расходов квалифицируется как высокий уровень операционного леввериджа и соответственно высокий уровень операционного (производственного) риска. Высокая доля финансовых условно-постоянных расходов (под ними понимаются в основном годовые процентные расходы по долгосрочным кредитам и займам) в общей сумме расходов квалифицируется как высокий уровень финансового леввериджа и соответственно высокий уровень финансового риска. Отсюда с очевидностью следует, что любые решения инвестиционного характера (изменение состава и структуры активов фирмы, наращивание материально-технической базы), а также финансового характера (изменение состава и структуры источников финансирования, привлечение новых источников) должны анализироваться с учетом изменения уровней леввериджа и способности фирмы в дальнейшем безболезненно нести новые постоянные расходы. Это один из ключевых аспектов деятельности финансового менеджера. Подробнее о категориях «риск» и «левверидж» см. в работе [Ковалев, 2007(б)].

¹ Ввиду исключительной популярности темы риска в научной и учебной литературе приводятся десятки видов риска, даются различные их классификации (зачастую совершенно схоластические), вводятся новые разновидности риска. Вместе с тем их авторы чаще всего почему-то не затрагивают вопросы оценки риска, скромно умалчивают об этом. В этом видится главная проблема в риск-менеджменте: несложно ввести новую разновидность риска и сделать глубокомысленное заявление о необходимости принимать его во внимание, гораздо труднее дать обоснованный и практически реализуемый алгоритм оценки. Строго говоря, если введение в оборот (в книге, руководстве, аналитической записке) некоторого риска не сопровождается выкладками в отношении его оценки или хотя бы рекомендациями относительно возможности и способа принятия его к учету и управлению, то подобное действие как минимум бесполезно. К сожалению, действительность такова, что число разновидностей риска, реально поддающихся оценке, весьма незначительно.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: предприятие (фирма), корпорация, корпоративная группа, финансы фирмы, функции финансов фирмы, финансовый контроль, конгруэнтность целевых установок, аудит, центр ответственности, трансфертная цена, материальная ответственность, финансовый менеджмент, система управления, общие функции управления, финансовые инструменты, модель, финансовые ресурсы, финансовые отношения, риск (операционный, финансовый), уровень лeverиджа.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Термин «самостоятельное предприятие» применяется как в централизованно планируемой, так и в рыночной экономике. Одинаковый ли смысл вкладывается в это понятие в каждом случае? Как вы понимаете термин «псевдосамостоятельность»? Приведите примеры.
2. В чем особенности управления финансами хозяйствующих субъектов различных форм собственности?
3. Существуют ли ограничения на число акционеров в акционерном обществе?
4. Что такое «предприятие»? Как этот термин трактуется в отечественном законодательстве?
5. Охарактеризуйте ключевые цели создания корпоративной группы. Опишите финансовые аспекты создания и функционирования подобной формы организации бизнеса.
6. В чем особенности функций финансов фирмы?
7. Каким образом финансы фирмы участвуют в решении проблемы конгруэнтности целевых установок собственников и управленческого персонала?
8. Каким образом взаимодействуют финансовая служба и бухгалтерия предприятия?
9. Какие виды финансового контроля вы знаете?
10. Дайте определение аудиторской деятельности и сформулируйте различия между ревизией и аудитом.
11. Какие варианты организации бухгалтерского учета возможны на предприятии?
12. В чем смысл организации центров ответственности различных типов?
13. Опишите особенности основных типов трансфертных цен.
14. Каким образом принцип материальной ответственности используется в системе управления финансами фирмы?
15. Дайте характеристику индивидуальной и коллективной форм материальной ответственности. В чем их преимущества и недостатки?
16. В чем сущность финансового менеджмента? Какие интерпретации этого понятия вы знаете?

17. Охарактеризуйте структуру и основные элементы системы управления финансами предприятия.

18. Есть ли разница между понятиями «финансовые ресурсы» и «источники финансовых ресурсов»?

19. Каким образом можно структурировать содержательную часть финансового менеджмента?

20. Опишите систему целей, достижение которых служит признаком успешного управления финансами предприятия. Можно ли ранжировать эти цели?

21. Проанализируйте по литературным источникам виды риска. В какой мере и многие ли из них поддаются реальной оценке? Оправдано ли обособление рисков, если неясно, как их оценить, как ими управлять?

Глава 13

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ФИРМЫ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о месте анализа и планирования в системе общих функций управления;
- об особенностях планово-аналитической функции в условиях рынка;
- о системе регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- о принципах и методике анализа финансового состояния предприятия;
- о системе аналитических коэффициентов;
- о принципах и содержании финансового планирования на предприятии.

Данная глава посвящена ответу на вопрос: «*Благоприятно ли положение предприятия на рынках благ и факторов производства?*». Ответ на первую часть вопроса формулируется в ходе анализа имущественного и финансового потенциалов предприятия, выявления динамики ключевых индикаторов и сравнения их значений со среднеотраслевыми и среднерыночными. Безусловно, основное внимание должно быть уделено показателям, характеризующим положение компании на рынке капитала. По результатам анализа разрабатывается система финансовых планов, которые как раз и предназначены для ответа на вторую часть вопроса.

13.1. Логика планово-аналитической функции в рыночной экономике

Любой хозяйствующий субъект можно рассматривать как некую социально-экономическую систему, инициирующую потоки ресурсов и преобразующую их в продукцию или услуги, предложение и реализация которых обеспечивают достижение основных целей, определяющих и оправдывающих сам факт создания данного субъекта. Финансовые ресурсы играют при этом огромную, если не решающую, роль. На момент основания предприятия, а также в первые годы его функционирования приоритетное значение имеет инвестиционный аспект управления финансами; в дальнейшем относительно большее значение приобретают вопросы оптимизации финансирования текущей деятельности, в частности анализ и прогнозирование денежных потоков, эффективное управление финансовой структурой компании и др. Иными словами, после того как предприятие стабилизировало свою деятельность и вышло на так называемый нормальный режим работы, приоритет отдается обеспечению, в том числе и финансовому, ритмичности и бесперебой-

ности в достижении основных целей (чаще всего основная цель заключается в генерировании прибыли).

Координация деятельности предприятия, обеспечивающая целенаправленность и ритмичность его работы, осуществляется путем формирования некоторой системы управления. Управление, понимаемое в широком смысле слова, представляет собой процесс целенаправленного, систематического и непрерывного воздействия управляющей подсистемы на управляемую с помощью так называемых общих функций управления, образующих замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл. Обособление, взаимосвязь и взаимодействие этих функций могут быть представлены различными способами (см., например, [Ковалев 2007(б), с. 78–84]); один из достаточно распространенных вариантов представления, когда общие функции в известном смысле олицетворяются с отдельными этапами процесса управления, приведен на рис. 13.1.

... ⇒ Анализ ⇒ Планирование ⇒ Организация ⇒ Учет ⇒ Контроль ⇒ Регулирование ⇒ Анализ ⇒ ...

Рис. 13.1. Взаимосвязь общих функций управления

Каждая из приведенных на рис. 13.1 функций важна по-своему, вместе с тем особо значимы анализ, планирование и учет.

Анализ — одна из общих функций управления экономическими системами, значимость которой не подвержена влиянию времени и вряд ли может быть переоценена. В той или иной степени анализом занимаются все, кто имеет хоть малейшее отношение к деятельности хозяйствующих субъектов. Безусловно, эти субъекты могут существенно различаться по видам своей деятельности, ее масштабам, организационно-правовым формам, целевым установкам; это накладывает определенный отпечаток и на содержание аналитических процедур и функций, выполняемых лицами, имеющими отношение и (или) интерес к тому или иному хозяйствующему субъекту. Несмотря на различия в трактовке и наполняемости аналитических процедур в зависимости от вида и объекта анализа, целевых установок, сопутствующих факторов (временного, личного, информационного и др.), не вызывает сомнения тезис о том, что принятию любого управленческого решения должно предшествовать определенное аналитическое его обоснование.

Роль анализа коренным образом меняется с переходом от централизованно планируемой экономики к рыночной экономике. Дело в том, что в первой доминируют так называемые вертикальные связи, а во второй — горизонтальные связи. Смысловое различие между ними заключается в следующем. В директивной экономике жестко структурируется вся экономическая система (по отраслевому признаку), при этом главенствующую роль играют министерства и ведомства. Любую отрасль схематично можно представить в виде перевернутого дерева: корень, т. е. основа «дерева», — это министерство, крона — подведомственные

управления, объединения, организации, предприятия, «ветвящиеся», т. е. упорядоченные в виде некоей иерархической структуры. Министерство определяет плановые задания по наиболее важным показателям, которые в дальнейшем «спускаются» по подведомственным элементам данной структуры. В свою очередь, сведения о выполнении установленных плановых заданий проходят в точности обратный путь и, постепенно агрегируясь, попадают на высший уровень — в министерство.

Подобная схема управления имеет свои достоинства, недостатки и особенности. В частности, здесь осуществлялось централизованное прикрепление поставщиков, подрядчиков, покупателей (имеется в виду, что любой хозяйствующий субъект, по крайней мере, согласовывал эти вопросы с вышестоящим органом управления), жестко контролировалось выполнение плана по фондообразующим показателям, устанавливались нормативы по множеству показателей, например, нормировались оборотные средства предприятий, прибыль практически в полном объеме изымалась вышестоящим органом управления и в дальнейшем подвергалась перераспределению и т. п. Очевидно, что в этом случае особую роль играли плановые задания и контроль за их исполнением. Роль аналитической функции также была специфической. Анализ в основном сосредоточивался на оценке отклонений от плановых заданий и «объяснении» причин имевших место отклонений. Естественно, много говорилось не только о текущем контроле, но и о перспективных анализе и планировании, однако эта сторона деятельности аппарата управления хозяйствующего субъекта в значительной степени была формальной и, по сути, полностью выхолащивалась, поскольку вышестоящая организация «спускала сверху» плановые задания и речь, таким образом, шла лишь об их детализации и планировании мер по их обеспечению. Функция стратегического планирования, в особенности в области финансов, была исключительной прерогативой центральных органов управления.

В рыночной экономике ситуация существенным образом меняется. Появляются предприятия, которые вынуждены самостоятельно планировать свои действия в условиях конкурентной среды. Роль планово-аналитической функции в системе управления предприятием коренным образом преобразуется — контрольно-аналитический и объясняющий аспекты теряют свою исключительную значимость, более важными становятся коммуникативный и прогнозно-ориентирующий аспекты. Логика перемен достаточно очевидна.

Предприятие в условиях рынка может выжить лишь при условии стабильного генерирования прибыли. Для этого ему нужно таким образом построить свою деятельность, чтобы получаемые доходы превышали его расходы. Извлечение доходов — это риск по своей природе; имеется в виду, что если некая сфера бизнеса является привлекательной, то в нее обязательно попытаются войти конкуренты. Поэтому плановые ориентиры должны подтверждать возможность получения прибыли и в

дальнейшем. В этих условиях гораздо важнее перспективный анализ, в результате которого могут быть получены более или менее обоснованные прогнозы изменения в будущем ситуации на рынках и разработаны превентивные меры по нивелированию действия возможных негативных факторов. Значимость ретроспективного анализа, в результате которого выясняются причины имевших место отклонений от плановых заданий, менее существенна, хотя, безусловно, не отвергается.

Кроме того, устанавливая деловые связи с контрагентами, предприятие уже не может полагаться на вышестоящий орган управления — вся ответственность за выбор партнера (поставщик, покупатель) лежит на самом предприятии. В этой ситуации резко возрастает значимость умения оценить финансовую состоятельность действующего или потенциального контрагента, поскольку ошибка может дорого сказаться как на ритмичности производства, так и на финансовых результатах. Вот почему роль методик оценки финансового состояния предприятия резко усиливается.

Успешно работающее предприятие сталкивается и еще с одной проблемой — проблемой инвестирования. Речь идет как о развитии собственной базы, т. е. о реинвестировании прибыли с целью наращивания производственных мощностей, так и об инвестировании в другие сферы бизнеса и в финансовые активы. Инвестирование в новые сферы бизнеса представляет собой реализацию идеи разумной диверсификации бизнеса, позволяющей сравнительно безболезненно переносить временные спады, обусловленные снижением спроса на основную продукцию фирмы. Что касается финансовых инвестиций, то имеется в виду формирование инвестиционного портфеля, позволяющего получать дивидендный и процентный доходы. Формирование и поддержание такого портфеля предполагает оценку инвестиционной привлекательности эмитентов.

Таким образом, в условиях рынка планово-аналитическая функция системы управления финансами фирмы:

- приобретает большую финансовую ориентированность (поскольку на уровне предприятия финансовые показатели имеют известный приоритет перед производственно-техническими; финансовый план, а также финансовые разделы во всех других видах планов начинают играть решающую роль в общем процессе планирования — любая деятельность оправдана в долгосрочном плане лишь в том случае, если она не является убыточной);

- отдает приоритет прогнозному перспективному анализу перед ретроспективным (последний не отвергается — он нужен, во-первых, для улучшения системы планирования и, во-вторых, для выяснения причин имевших в отчетном периоде благоприятных или неблагоприятных событий; вместе с тем такой анализ носит подчиненный характер, поскольку гораздо важнее научиться прогнозировать и объяснять будущее финансовое положение самой компании и ее контрагентов

и благодаря этому избегать нежелательных вариантов действий или по возможности минимизировать их негативное влияние);

- уходит от «точных» оценок в сторону задания коридоров варьирования основных показателей («точные» оценки с известной долей условности достижимы лишь в ретроспективном анализе, в перспективном анализе они невозможны в принципе; кроме того, при разработке перспективных финансовых планов активно используется метод имитационного моделирования, когда, варьируя значениями ключевых параметров, т. е. задавая коридоры их изменения, пытаются определить наилучшую из возможных их комбинаций; при этом нужно иметь в виду, что абсолютно наилучшей комбинации, т. е. лучшей по всем параметрам, как правило, достичь невозможно);
- совместно с системой учета направлена на более полную реализацию коммуникативной функции (доступность годового отчета компании становится одним из ключевых аргументов при установлении бизнес-контактов).

13.2. Информационное обеспечение анализа и планирования

Успешность работы линейных и функциональных руководителей и специалистов зависит от различных видов обеспечения их деятельности: правового, информационного, нормативного, технического, кадрового и т. п. К числу ключевых элементов этой системы, без сомнения, относится *информационное обеспечение* системы управления предприятием, под которым следует понимать совокупность информационных ресурсов (информационную базу) и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность данного предприятия.

Что касается организационной стороны информационного обеспечения, то она может быть построена по-разному в зависимости от финансовых, технических и других запросов и возможностей хозяйствующего субъекта. Здесь возможны различные варианты, например создание и постоянная актуализация собственной информационной базы, использование одной из специализированных баз типа «Гарант», «Кодекс» или «Консультант Плюс», сочетание информационных возможностей сторонних организаций и собственных источников данных и др.

Ключевой элемент информационного обеспечения — это информационная база; один из возможных вариантов ее структурирования представлен на рис. 13.2. К исходным данным, входящим в информационную базу, т. е. потенциально несущим информацию, предъявляются различные требования, в том числе достоверность, своевременность, необходимая достаточность с позиции аналитичности, достаточная точность, существенность и т. п. Приведем краткую характеристику основ-



Рис. 13.2. Структура информационной базы системы управления фирмой

ных элементов информационной базы, используемой для проведения различных аналитических расчетов.

Все информационные ресурсы можно сгруппировать в **пять** крупных блоков: сведения регулятивно-правового характера, сведения нормативно-справочного характера, данные системы бухгалтерского и налогового учета, статистические данные и несистемные данные. Информация из первых двух блоков влияет на аналитические процедуры; в трех других блоках накапливаются данные, непосредственно подвергаемые аналитической обработке.

Первый блок включает в себя законы, постановления, указы, т. е. документы, определяющие прежде всего правовую основу деятельности предприятия. На первый взгляд, подобные сведения не имеют непосредственного отношения к анализу. Однако значимость этого блока с позиции аналитика определяется несколькими обстоятельствами. Во-первых, документы регулятивно-правового характера нередко определяют состав других информационных источников: например, требования к методологии бухгалтерского учета, требования к составу обязательной отчетности и отдельных показателей, рекомендации по публикации отчетных данных и т. п. Во-вторых, некоторые из регулятивов содержат данные нормативно-рекомендательного характера, существенные для проведения аналитических расчетов: например, ограничения на выплату дивидендов, критерии признания предприятия банкротом и др. Все документы блока можно условно разбить на три группы: регулятивы общеправового ха-

рактера, бухгалтерское законодательство, прочие регулятивы (например, требования налогового законодательства, законодательство в отношении финансовых институтов, рынка ценных бумаг и др.). Информацию этого блока необходимо принимать в расчет прежде всего потому, что представленные в нем документы носят обязательный для исполнения характер. Кроме того, никакие хозяйственные операции, равно как и никакая система учета или анализа, не могут надлежащим образом реализовываться без адекватного понимания условий и требований действующего правового пространства.

Во **второй блок** входят нормативные документы государственных органов (Министерства финансов РФ, Банка России, Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг и др.), международных организаций и различных институтов, в том числе финансовых, содержащие требования, рекомендации и количественные нормативы в области финансов к участникам рынка. В качестве примера можно привести сообщения Минфина РФ о различных процентных ставках, о составе отчетности и принципах ее представления, регулятивы, содержащие пороговые значения показателей для признания структуры баланса неудовлетворительной, и т. п. Что касается регулятивов в международном контексте, то, например, можно упомянуть о системе международных стандартов бухгалтерского учета. Однако фактически требованиями международных стандартов бухгалтерского учета вынуждены следовать все компании, ведущие свои операции на международных рынках капитала, товаров и услуг. Не все документы этого блока являются обязательными для исполнения. В частности, нормативы в отношении признания структуры баланса удовлетворительной носят, скорее, информационно-справочный характер, однако в аналитическом смысле эти нормативы играют достаточно важную роль при оценке финансового состояния возможного контрагента.

В **третьем блоке** обособлены данные системы бухгалтерского учета как единственного систематизированного информационного ресурса. Значимость отдельных элементов этого блока для анализа различна. Например, первичные учетные документы (приходный кассовый ордер, товарно-транспортная накладная и др.), а также регистры бухгалтерского учета (различные таблицы, журналы, ведомости, предусмотренные системой бухгалтерского учета для переноса в них сведений из первичных документов с целью их последующего обобщения) не входят в число общедоступных документов; более того, согласно ст. 10 Федерального закона «О бухгалтерском учете» содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной. Поэтому перечисленные документы могут использоваться лишь во внутреннем финансовом анализе. На бухгалтерскую отчетность понятие коммерческой тайны не распространяется, а коммерческие организации некоторых форм собственности и видов бизнеса даже обязаны публиковать свою отчетность. Именно этим обстоятельством определяется значи-

мость бухгалтерской отчетности для анализа. В связи с введением Налогового кодекса РФ в российских предприятиях ведут налоговый учет. Он строится в тесной корреспонденции с бухгалтерским учетом, поскольку налоговые регистры в значительной степени составляются на базе бухгалтерских данных. Эта информация в значительной степени конфиденциальна.

Четвертый блок включает статистические данные, которые условно можно подразделить на два массива: централизованно формируемые статистические данные (на рис. 13.2 они представлены в виде общеэкономической и финансовой статистики) и внутреннюю статистику. В первый массив входит регулярно публикуемая официальная статистика, имеющая общеэкономическую направленность (индексы цен, динамика общеэкономических показателей в различных разрезах и др.) и финансовая статистика (динамика процентных ставок, данные о рыночных индексах, курсах валют и т. п.). Во втором массиве накапливаются статистические данные по предприятию по основным показателям (выручка от реализации, себестоимость, прибыль, финансовые вложения и т. п.).

В **пятом блоке** представлены информационные ресурсы, условно названные несистемными. Смысл названия состоит в том, что эти данные, во-первых, жестко не систематизированы по составу, структуре, обновляемости и т. п. и, во-вторых, не являются обязательными, т. е. формирование этого ресурса и его использование является исключительной компетенцией самого предприятия. Основные элементы этого блока — внутренние оперативные данные и прочие сведения из внешних источников. Внутренние оперативные данные представляют собой сведения, циркулирующие между линейными и (или) функциональными подразделениями. К прочим сведениям из внешних источников относятся публикации в различных средствах массовой информации, неофициальные данные, информация, почерпнутая в ходе личных контактов, и т. п. Данные этого блока не обязательно имеют финансовую природу. Ярким примером несистемных данных является финансовая пресса (справедливости ради следует заметить, что наиболее солидные информационные источники данной группы, например газета «*Financial Times*», хорошо структурированы и выходят в свет регулярно).

Представление информационной базы на рис. 13.2, естественно, не является единственно возможным или полностью исчерпывающим. Тем не менее даже такое представление позволяет судить о том, что информационные ресурсы на любом предприятии достаточно обширны. От тщательности их организации в значительной степени зависит успешность работы предприятия, а также и возможности аналитического обоснования управленческих решений. Каждый из приведенных блоков по-своему важен. Однако с позиции финансовых аналитиков именно бухгалтерская отчетность ввиду своей формализованности по обязательности ведения, содержанию, форме и срокам представления имеет безусловный приоритет.

13.3. Методика анализа финансового состояния фирмы

Аналитические процедуры, выполняемые топ-менеджерами и финансовыми менеджерами, весьма разнообразны. Вместе с тем в системе финансового анализа есть один блок, знание процедур которого является обязательным практически для любого экономиста; этот блок — анализ финансового состояния субъекта хозяйствования¹. Элементы данного блока в той или иной комбинации, равно как и результаты анализа, входят в число основных аргументов при принятии весьма разнообразных управленческих решений как в отношении собственно предприятия, так и других субъектов хозяйствования, сегментов рынков, взаимоотношений с бюджетом, кредитными учреждениями и др.

Подобный анализ выполняется по данным публичной бухгалтерской отчетности и потому достаточно хорошо структурирован. Вместе с тем нередко ситуация, когда анализ выполняется бессистемно, например, рассчитываются какие-то аналитические коэффициенты, которые «аналитик» не в состоянии проинтерпретировать и с которыми не знает, что делать. Такая отчетность редко приводит к положительным результатам — нужна определенная система в проведении анализа.

В настоящее время анализ финансового состояния предприятия достаточно хорошо систематизирован, а его процедуры имеют унифицированный характер и проводятся, по сути, по единой методике практически во всех странах мира. Общая идея этого унифицированного подхода к анализу заключается в том, что умение работать с бухгалтерской отчетностью предполагает, по крайней мере, знание и понимание: а) места, занимаемого бухгалтерской отчетностью в системе информационного обеспечения управления деятельностью предприятия; б) базовых нормативных документов, регулирующих ее составление и представление; в) состава и содержания отчетности; г) логики и техники ее составления; д) методики ее чтения и анализа. Дадим краткую характеристику перечисленных аспектов².

Место бухгалтерской отчетности в информационной системе. Общая характеристика информационной базы системы управления предприятием была приведена в п. 13.2. Особая значимость бухгалтерской отчетности состоит в том, что это единственный информационный источник, который, во-первых, хорошо структурирован, во-вторых, по сути унифицирован (с расширением значимости международных стандартов

¹ Понятие «финансовый анализ» трактуется достаточно широко и в отличие, например, от бухгалтерского учета не имеет общепринятого толкования. В данном случае под финансовым анализом в широком смысле будет пониматься совокупность аналитических процедур в отношении некоторого объекта анализа, основывающихся на данных финансового характера.

² Подробно методика анализа изложена в работе [Ковалев В., Ковалев Вит., 2008]. В основе методики — идея разумного сочетания качественного (т. е. неформализованного) и количественного (т. е. формализованного) анализов.

финансовой отчетности можно даже говорить об унификации в международном масштабе), в-третьих, является обязательным к регулярному появлению (в любой стране бухгалтерская отчетность обязательно составляется хотя бы раз в год) и, в-четвертых, является общедоступным (по крайней мере, не полностью закрытым для пользователей). В России согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» годовая отчетность заполняется по *рекомендованным* Минфином РФ форматам, а отдельные виды предприятий (к ним относятся и акционерные общества открытого типа, которые, как показывает мировой опыт, являются определяющим элементом рыночной организации бизнеса) обязаны подтверждать ее независимым аудитом и публиковать не позднее 1 июня года, *следующего за отчетным*. Публичность бухгалтерской отчетности заключается в а) передаче отчетности территориальным органам статистики и б) ее опубликовании в газетах и журналах, доступных пользователям отчетности, либо распространении среди них брошюр и буклетов, содержащих эту отчетность.

Нормативные документы, регулирующие составление и представление бухгалтерской отчетности. В настоящее время в России внедрена четырехуровневая система регулирования бухгалтерского учета: I – законодательный, II – нормативный; III – методический; IV – организационный (уровень предприятия).

К документам первого уровня относятся законы, указы и постановления, т. е. регулятивы, обязательные к исполнению. В числе основных регулятивов: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Федеральные законы «Об акционерных обществах» и «О бухгалтерском учете». Документы второго уровня, хотя и являются рекомендательными, но, по существу, задают методологию учета и составления отчетности. Сюда входят положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) и Типовой план счетов. На начало 2008 г. было введено в действие 22 ПБУ. Идея регулирования бухгалтерского учета с помощью ПБУ находится в контексте общемировых тенденций по гармонизации бухгалтерского учета, а сами ПБУ разрабатываются с учетом требований международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Документы третьего уровня предназначены для конкретизации и интерпретации ПБУ, поскольку последние носят достаточно общий характер и не всегда очевидны для понимания практикующих бухгалтеров, аудиторов, финансовых аналитиков. К ним относятся всевозможные методические указания, рекомендации, интерпретации, инструкции. Документы четвертого уровня предназначены для регулирования учета и отчетности на конкретном предприятии. Они включают: приказ об учетной политике, внутренние регулятивы по системе управленческого учета, порядке составления и представления внутренней отчетности, организации документопотоков и т. п. Базовые нормативные документы можно найти в [Нормативная база бухгалтерского учета].

Состав и содержание отчетности. Согласно нормативным документам в состав годовой бухгалтерской отчетности входят:

- а) бухгалтерский баланс (форма № 1);
- б) отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- в) приложения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках:
 - отчет об изменениях капитала (форма № 3);
 - отчет о движении денежных средств (форма № 4);
 - приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
 - отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6);
- г) пояснительная записка;
- д) итоговая часть аудиторского заключения.

Упомянутая отчетность составляется для акционеров. Что касается налоговой службы, то согласно налоговому законодательству перечень представляемых в налоговые органы форм гораздо более широк — он насчитывает несколько десятков документов и включает помимо собственно бухгалтерской отчетности различные справки, декларации, отчеты и др. (Перечень и формы налоговой отчетности можно видеть, например, в приложении к первому номеру журнала «Бухгалтерский учет» за 2001 г.)

Бухгалтерская отчетность включает достаточно много взаимосвязанных показателей. Любой аналитик или финансовый менеджер должен понимать экономическое содержание и логику формирования отчетных статей, поскольку в противном случае качественный финансовый анализ невозможен [Ковалев, 2001(а)].

Проблемы. Структурированность, определенная унифицированность и регулярность представления бухгалтерской отчетности являются весомыми аргументами в рассмотрении ее в качестве основного информационного источника для целей анализа. Однако и здесь не все так гладко, как хотелось бы. Упомянем без подробного комментария о двух проблемах.

Первая предопределяется уровнем доверия к отчетным данным. К сожалению, доля российских компаний, искажающих отчетность, по-прежнему велика: по данным Института экономики переходного периода, который ежегодно опрашивает менеджеров 710 предприятий, она составляет около 25%¹. Причин подобного поведения много. Упомянем о двух: во-первых, в России до сих пор не сформировался класс реальных пользователей финансовой отчетности; во-вторых, в России окончательно еще не сформировалась политика государства в отношении роли общественных профессиональных объединений бухгалтеров и финансистов в области регулирования учета и отчетности.

Вторая проблема касается соотношения отечественных регулятивов и МСФО. Крупные российские компании вынуждены составлять отчетность в рамках обеих систем регулирования. Насколько существен эф-

¹ Ведомости. 2008. 19 июня. С. А01.

факт от перекладки отчетности — большой вопрос. Дело в том, что любая система регулирования учета и отчетности имеет своей целью дать достоверную и непредвзятую картину об имуществе и финансах фирмы в виде доступной инвесторам отчетности. Суждение о фирме можно делать на основании данных о структуре активов и источников, значениях и динамике основных показателей и аналитических коэффициентов. Если при трансформации эти данные значимо не меняются, тогда дорогостоящая перекладка не имеет финансово-экономического обоснования, а носит, скорее, некий экономико-политизированный оттенок (грубо говоря, иностранный инвестор без каких-либо оснований принуждает российскую фирму составлять отчетность, например по МСФО).

Методика чтения и анализа бухгалтерской отчетности. В последние годы все большее признание в мировой учетной и финансово-аналитической практиках получает подход к обоснованию логики аналитических процедур, ориентированной на основного пользователя — собственника предприятия. В принципе, аналитические запросы собственника всегда наиболее обширны по сравнению с запросами других категорий пользователей. Поэтому вполне оправданно следующее суждение: поскольку публичная отчетность устраивает собственников в плане состава и содержания форм и аналитических показателей, рассчитываемых на ее основе, то она по основным параметрам будет удовлетворять и требованиям других категорий внешних пользователей.

Опираясь на отчетность, пользователь-собственник должен получить представление о четырех аспектах деятельности предприятия:

- имущественное и финансовое положение предприятия с позиции долгосрочной перспективы (т. е. насколько устойчиво данное предприятие, является ли стратегически выгодным вкладывать в него средства и (или) иметь с ним контрагентские отношения);
- финансовые результаты, регулярно генерируемые данным предприятием (т. е. прибыльно или убыточно работает предприятие в среднем);
- изменения в капитале собственников (т. е. изменение чистых активов предприятия за счет всех факторов, включая внесение капитала, его изъятие, выплату дивидендов, формирование прибыли или убытка);
- ликвидность предприятия (т. е. наличие у него свободных денежных средств как важнейшего элемента стабильной текущей работы в плане ритмичности расчетов с контрагентами).

Первый аспект деятельности находит отражение в *балансе*: активная сторона баланса дает представление об имуществе предприятия, пассивная — о структуре источников его средств. Второй аспект представлен в *отчете о прибылях и убытках* — все доходы и расходы (затраты) предприятия за отчетный период в определенных группировках приведены в этой форме. Рассматривая форму в динамике, можно понять, насколько эффективно в среднем работает данная компания. Третий аспект отражается в *отчете о движении капитала*, где дается дви-

жение всех компонентов собственного капитала: уставного и добавочного капиталов, резервного фонда, других фондов, прибыли и др. Четвертый аспект определяется тем обстоятельством, что прибыль и денежные средства — не одно и то же. Для ритмичности расчетов с кредиторами важна не прибыль, а наличие денежных средств в требуемых объемах и в нужное время. Определенную характеристику этого аспекта финансово-хозяйственной деятельности компании дает *отчет о движении денежных средств*. Последняя форма наиболее сложна для составления и интерпретации, тем не менее она наряду с балансом и отчетом о прибылях и убытках как раз и образует минимальный набор отчетных форм, рекомендуемый к публикации международными стандартами бухгалтерского учета. Все другие формы отчетности формируются компанией по ее усмотрению, рассматриваются как приложения к основной отчетности и составляются в произвольной форме — в виде таблиц, пояснительной записки, аналитического раздела годового отчета или пояснений к основным отчетным формам.

Анализ финансового состояния предприятия по данным отчетности может осуществляться с различной степенью детализации. Можно выделить два вида анализа: экспресс-анализ и углубленный анализ. В первом случае аналитик предполагает получить лишь самое общее представление о предприятии, чья отчетность подвергается чтению, во втором — проводимые аналитические расчеты и ожидаемые результаты более детализированы и подробны.

Экспресс-анализ. Его цель — получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Иными словами, такой анализ не должен занимать много времени, а его реализация не предполагает каких-либо сложных расчетов и детализированной информационной базы. Указанный комплекс аналитических процедур еще может быть назван *чтением отчета (отчетности)*. Последовательность процедур (этапность анализа) такова:

- просмотр отчета по формальным признакам. Включает проверку правильности заполнения отчетных форм, наличия всех очевидно требуемых показателей, соответствия итогов, проверку контрольных соотношений между статьями отчетности;
- ознакомление с заключением аудитора. В зависимости от вида аудиторского заключения степень детализации аналитических процедур может существенно варьировать;
- ознакомление с учетной политикой предприятия. Учетная политика приводится в отдельном разделе годового отчета и содержит важную информацию: порядок амортизации различных видов активов; порядок оценки товаров в предприятиях розничной торговли; порядок расчета фактической себестоимости материальных ресурсов, отпущенных в производство (ЛИФО, ФИФО, средних цен и др.), порядок образования фондов и резервов, метод определения выручки («по отгрузке»

или «по оплате»), порядок начисления и выплаты дивидендов, порядок оценки кредитов и займов и др.;

- выявление «больных» статей в отчетности и их оценка в динамике. К таковым относятся статьи отчетности, характеризующие финансовое положение в неблагоприятном свете: убытки, просроченная кредиторская и дебиторская задолженность;

- ознакомление с ключевыми индикаторами. Нередко в отчете выделяется специальный раздел, включающий такие показатели, как доход на акцию, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж и др.;

- чтение пояснительной записки. Пояснительная записка или аналитические разделы отчета содержат комментарии и аналитические расшифровки к основным статьям отчетности;

- общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса. Данный этап проводится в дополнение к предыдущим, если анализ, приведенный в пояснительной записке, не устраивает пользователя; в этом случае по данным отчетности рассчитываются дополнительные аналитические коэффициенты;

- формулирование выводов по результатам анализа. На этом этапе подводится итог экспресс-анализа с позиции той цели, которая была сформулирована перед его проведением.

Углубленный анализ. Если экспресс-анализ, по сути, сводится лишь к чтению годового отчета, то углубленный анализ предполагает расчет системы аналитических коэффициентов, позволяющей получить представление о следующих сторонах деятельности предприятия: 1) имущественный потенциал; 2) ликвидность и платежеспособность; 3) финансовая устойчивость; 4) внутрифирменная эффективность; 5) прибыльность и рентабельность; 6) рыночная привлекательность. Помимо этого углубленный анализ обычно предполагает проведение горизонтального и вертикального анализа отчетных форм [Ковалев В., Ковалев Вит., 2008].

13.4. Система аналитических коэффициентов

В международной и отечественной учетно-аналитической практике алгоритмы расчета показателей проработаны достаточно детально; известны десятки аналитических коэффициентов, причем некоторые из них регулярно публикуются в информационно-справочных файлах специализированных информационно-аналитических агентств. Рассмотрим лишь ключевые показатели в разрезе упомянутых выше разделов. В подавляющем большинстве случаев приводимые ниже формулы расчета легко алгоритмизируются с помощью отчетных форм [Ковалев, 2007(б), с. 984–989].

Необходимо обратить внимание на недопустимость формального отношения к аналитическим коэффициентам. Расчет ради расчета практи-

чески бесполезен. Нужно прежде всего понимать экономический смысл исходной информационной базы, ее отдельных индикаторов, служащих основой для расчета производных коэффициентов. Относительные показатели являются довольно удобным инструментом выявления скрытых закономерностей в структуре активов и обязательств, соотношении отдельных сторон деятельности фирмы, эффективности операций. Анализ целесообразно проводить в динамике — именно в этом случае выявляются сформировавшиеся и складывающиеся тенденции. Коэффициенты следует рассматривать лишь как один из аргументов при обосновании того или иного решения финансового характера.

Большинство приводимых ниже алгоритмов будет проиллюстрировано на условном примере работы предприятия в первом полугодии отчетного года (табл. 13.1). Отчетные данные приведены в виде трех информационных блоков: баланс, отчет о прибылях и убытках, дополнительные данные. Формы отчетности в примере приведены в укрупненной номенклатуре статей. Процедура перехода от исходного баланса (или отчета о прибылях и убытках) к аналитическому в финансовом анализе называется сверткой, или уплотнением, баланса. Свертку можно делать либо по упрощенному алгоритму, т. е. просто составить баланс по итогам разделов и подразделов, либо по специальному алгоритму, предусматривающему дополнительную очистку баланса, т. е. освобождение от статей, являющихся регулирующими и в силу этого завышающими валюту баланса. В большинстве случаев достаточно ограничиться упрощенным алгоритмом, который и использован в примере.

Таблица 13.1

Исходные данные для расчета аналитических коэффициентов
(тыс. руб.)

Статья	Обозначение	Сумма	Алгоритм расчета
1. БАЛАНС (форма № 1)			
I. Внеоборотные активы	LTA	540	стр. 190 + стр. 230
В том числе:			
основные средства	FA	460	стр. 120
II. Оборотные активы	CA	360	стр. 290
В том числе:			
производственные запасы	Inv	200	стр. 210 + стр. 270
дебиторская задолженность	AR	140	стр. 220 + стр. 240
денежные средства и их эквиваленты	CE	20	стр. 250 + стр. 260
Баланс	TA	900	
III. Капитал и резервы	E	590	стр. 490
IV. Долгосрочные обязательства	LTD	140	стр. 590
V. Краткосрочные обязательства	CL	170	стр. 690
Баланс	FR	900	

Окончание табл. 13.1

Статья	Обозначение	Сумма	Алгоритм расчета
2. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (форма № 2)			
Выручка (нетто) от продажи	S	520	стр. 010
Себестоимость проданных товаров	COGS	380	стр. 020
Валовая прибыль	MI	140	стр. 029 = стр. 010 – стр. 020
Коммерческие и управленческие расходы	SAE	85	стр. 030 + стр. 040
Прибыль (убыток) от продаж	Ю	55	стр. 050 = стр. 010 – стр. 020 – стр. 030 – стр. 040
Сальдо прочих доходов и расходов	OIE	12	стр. 060 – стр. 070 + стр. 080 + стр. 090 – стр. 100
В том числе:			
проценты к уплате	IE	10	стр. 070
Прибыль до налогообложения	EBT	67	Ю + OIE
Отложенные налоговые активы	DL	–	141
Отложенные налоговые обязательства	DA	–	142
Текущий налог на прибыль	T	22	стр. 150
Чистая прибыль	NI	45	стр. 190
3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ			
Основные средства (первоначальная стоимость)	FAT	750	стр. 370 (форма № 5)
Амортизация основных средств	D	290	стр. 394 (форма № 5)

Примечание. Номера строк взяты из соответствующих форм действующей отчетности (приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н).

13.4.1. Имущественный потенциал

Финансовая оценка имущественного потенциала предприятия представлена в активе баланса, а также в форме № 5. Показатели этого блока позволяют получить представление о «размерах» предприятия, величине средств, находящихся под его контролем, и структуре активов. Наиболее информативными являются следующие показатели.

Величина контролируемых фирмой средств. Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку величины предприятия как единого целого. Это учетная оценка активов, числящихся на балансе предприятия, необязательно совпадающая с их суммарной рыночной оценкой. Значение показателя определяется удалением из баланса статей, завы-

шающих его валюту (т. е. итог баланса); в частности, для баланса, структура которого рекомендована ПБУ 4/99 и приказом Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», формула расчета имеет следующий вид:

$$NBV = TA - OD,$$

где NBV — сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия;

TA — всего активов по балансу;

OD — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал.

Рост этого показателя в динамике благоприятен и свидетельствует о наращивании экономической мощи предприятия. Основной фактор роста — реинвестирование прибыли.

Стоимость чистых активов предприятия. Согласно Гражданскому кодексу РФ для акционерных обществ данный показатель должен рассчитываться ежегодно, а его значение при определенных условиях может оказывать влияние на величину и структуру источников средств и выплату дивидендов. Этот показатель (ЧА) определяется по следующему алгоритму (все показатели для расчета берутся из баланса)

$$ЧА = [BA + (OA - ZU)] - [DO + (KO - DBP)],$$

где BA — внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса);

OA — оборотные активы (итог второго раздела актива баланса);

ZU — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;

DO — долгосрочные обязательства;

KO — краткосрочные обязательства;

DBP — доходы будущих периодов.

Логика расчетной формулы достаточно прозрачна — сопоставляются активы, которые реально могут рассматриваться как обеспечение расчетов (т. е. эти активы, например, можно продать и вырученные суммы отдать в погашение задолженности перед кредиторами), с величиной суммарной задолженности перед кредиторами. Разница между величиной активов и суммой задолженности представляет собой чистые активы, являющиеся обеспечением «задолженности» предприятия перед своими собственниками — именно на эту сумму могут рассчитывать собственники в случае ликвидации предприятия. На самом деле это учетная оценка; если дело дойдет до ликвидации предприятия, то величина чистых активов, как правило, может существенно отличаться от учетной оценки и будет установлена «по факту»; ее ориентировочная величина рассчитывается по данным ликвидационного баланса, в котором активы приводятся по ценам их возможной реализации.

В финансовой политике предприятия рассматриваемый показатель используется следующим образом. В Гражданском кодексе РФ (ст. 90 и 99) указано, что «если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества

окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации». Статьями 43 и 73 Закона «Об акционерных обществах» предусмотрено, что общество не вправе: а) принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям и б) осуществлять приобретение размещенных им акций, если на момент проведения соответствующей операции стоимость чистых активов общества меньше совокупной оценки его уставного капитала, резервного капитала (фонда) и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше этой величины в результате операции.

Доля основных средств в валюте баланса. Рассчитывается отношением итога первого раздела баланса к его валюте. Основные средства представляют собой ядро материально-технической базы предприятия, основной материальный фактор, обуславливающий возможности генерирования прибыли. Этим объясняется значимость аналитической оценки данного актива. Значение показателя существенно варьирует по отраслям; так, в машиностроении доля основных средств в активах существенно выше по сравнению, например, с торговлей или сферой финансовых услуг. В нашем примере значение этого показателя равно 51,1%.

Коэффициент износа. Показатель k_{de} характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предшествующих периодах, в первоначальной (восстановительной) стоимости и рассчитывается по формуле:

$$k_{de} = \frac{\text{Накопленная амортизация}}{\text{первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств}}$$

Данные для расчета можно найти в форме № 5. Несмотря на всю условность данного показателя, он имеет определенное аналитическое значение — по некоторым оценкам, при использовании метода равномерной амортизации значение коэффициента износа более чем 50% считается нежелательным. Заметим, что данный показатель не имеет никакого отношения к физической изношенности активов. По данным нашего примера $k_{de} = 38,7\%$, т. е. более трети стоимости основных средств уже списано на расходы истекших отчетных периодов. Поскольку списание осуществляется по методу равномерной амортизации, предполагающему примерное совпадение сроков полезной эксплуатации основных средств и полного их списания, можно сделать вывод: состояние материально-технической базы весьма удовлетворительно — основные средства имеют достаточный эксплуатационный ресурс.

13.4.2. Ликвидность и платежеспособность

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами. Краткосрочная задолженность предприятия, обособленная в отдельном разделе пассива баланса, погашается различными способами, в частности ее обеспечением могут выступать любые активы предприятия, в том числе и внеоборотные. Вместе с тем понятно, что вынужденная распродажа основных средств для погашения текущей кредиторской задолженности нередко является свидетельством предбанкротного состояния и потому не может рассматриваться как нормальная операция. Следовательно, говоря о ликвидности и платежеспособности предприятия как характеристиках его текущего финансового состояния, вполне логично сопоставлять краткосрочные обязательства с оборотными активами как реальным и экономически оправданным их обеспечением.

Прежде всего заметим, что ликвидность и платежеспособность — это различные, хотя и взаимосвязанные, характеристики. Под *ликвидностью* какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. В учетно-аналитической литературе под ликвидными понимают активы, потребляемые в течение одного производственного цикла (года). Говоря о *ликвидности предприятия*, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, *теоретически* достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Иными словами, ликвидность означает формальное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами. *Платежеспособность* означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности. Несложно привести примеры, когда предприятие является ликвидным, но неплатежеспособным и наоборот.

Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью ряда абсолютных и относительных показателей. Из абсолютных основным является показатель, характеризующий **величину собственных оборотных средств** (*WC*). Наиболее распространенный алгоритм расчета показателя *WC*, широко используемый и в западной учетно-аналитической практике, таков:

$$WC = CA - CL,$$

где CA — оборотные активы;

CL — краткосрочные обязательства.

Экономическая трактовка индикатора WC может быть и такой: он показывает, какая сумма оборотных средств останется в распоряжении предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам; в некотором смысле это характеристика свободы маневра и финансовой устойчивости предприятия с позиции краткосрочной перспективы. В нашем случае (см. табл. 13.1) $WC = 360 - 170 = 190$ тыс. руб. Возможна и другая интерпретация показателя WC . Он показывает, какая часть собственного капитала использована для финансирования оборотных активов; по данным примера: $190 : 590 = 32,2\%$. Его анализируют в динамике: с ростом объемов производства величина собственных оборотных средств обычно увеличивается. Нормативов по данному показателю нет, однако из экономического смысла счетного алгоритма понятно, что значение WC должно быть существенно больше нуля.

Являясь абсолютным, показатель WC не приспособлен для пространственно-временных сопоставлений, поэтому в анализе более активно применяются относительные показатели — коэффициенты ликвидности. Принято выделять три группы оборотных активов, различающиеся с позиции их участия в погашении расчетов: производственные запасы, дебиторская задолженность и денежные средства и их эквиваленты. Средства, «омертвленные» в запасах, должны пройти стадию «средства в расчетах», т. е. побывать в виде дебиторской задолженности. Поэтому они относительно дольше исключены из активного оборота. Приведенное подразделение оборотных активов на три группы позволяет построить три основных аналитических коэффициента, которые можно использовать для обобщенной оценки ликвидности и платежеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности (k_{cr}) дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств):

$$k_{cr} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

Значение показателя может значительно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция. В зарубежной учетно-аналитической практике приводится нижнее критическое значение показателя — 2; однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение.

Коэффициент быстрой ликвидности (k_{qr}) по своему смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, ко-

гда в расчете не учитывается наименее ликвидная их часть — производственные запасы:

$$k_{qr} = \frac{\text{Дебиторская задолженность} + \text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и, что гораздо более важно, в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению. В работах некоторых западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение показателя — 1, однако эта оценка носит также условный характер.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) (k_{mr}) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств:

$$k_{mr} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Общепризнанных критериальных значений для этого коэффициента нет. Опыт работы с отечественной отчетностью показывает, что его значение, как правило, варьирует в пределах от 0,05 до 0,1.

По данным рассматриваемого примера значения коэффициентов ликвидности имеют вполне приемлемые значения, удовлетворяющие средним нормативам:

$$k_{cr} = \frac{360}{170} = 2,1; \quad k_{qr} = \frac{140 + 20}{170} = 0,94; \quad k_{mr} = \frac{20}{170} = 0,12.$$

Рассмотренные четыре показателя являются основными для оценки ликвидности и платежеспособности. Тем не менее известны и другие показатели, имеющие определенный интерес для аналитика. Оценку ликвидности и платежеспособности нужно проводить осмысленно; например, если величина собственных оборотных средств отрицательна, то финансовое положение предприятия в краткосрочной перспективе рассматривается как неблагоприятное, при этом расчет коэффициентов ликвидности уже не имеет смысла.

13.4.3. Финансовая устойчивость

Поставщиков финансовых ресурсов можно сгруппировать следующим образом: собственники, лендеры, кредиторы (рис. 13.3). Они различаются величиной предоставляемых средств, их структурой, системой расчетов за предоставленные ресурсы, условиями возврата и др. Лендеры и кредиторы предоставляют предприятию свои собственные средства во временное пользование, однако природа сделок имеет прин-

ципиально различный характер. Лендеры предоставляют финансовые ресурсы на долгосрочной или краткосрочной основе и с условием возврата, получая за это проценты; целевое использование этих ресурсов контролируется ими лишь в отдельных случаях и в определенных пределах. В случае с кредиторами привлечение средств осуществляется как естественный элемент текущего взаимодействия между предприятием и его контрагентами (поставщики сырья, бюджет, работники). Чаще всего понятие лендеров сужается до поставщиков заемного капитала (т. е. долгосрочных средств).

Финансовая устойчивость предприятия в основном характеризует состояние его взаимоотношений с лендерами. Дело в том, что краткосрочными обязательствами (в том числе и кредитами, и займами) можно оперативно управлять: если прогноз финансового состояния неблагоприятен, то в целях экономии финансовых расходов можно отказаться от кредитов и постараться «выкрутиться», опираясь лишь на собственный капитал (кстати, статистика свидетельствует о том, что при переходе к рынку многие отечественные предприятия стали более осторожно и осмысленно пользоваться кредитами, в том числе и краткосрочными). Что касается долгосрочных заемных средств, то обычно это решение стратегического характера; его последствия будут сказываться



Рис. 13.3. Классификация источников средств для анализа финансовой устойчивости фирмы

на финансовых результатах в течение длительного периода, а необоснованное и чрезмерное пользование заемным капиталом может привести к банкротству.

Количественно финансовая устойчивость оценивается двояко: во-первых, с позиции структуры источников средств, во-вторых, с позиции расходов, связанных с обслуживанием внешних источников. Соответственно выделяют две группы показателей, называемые условно *коэффициентами капитализации* и *коэффициентами покрытия*. Показатели первой группы рассчитываются в основном по данным пассива баланса (доля собственного капитала в общей сумме источников, доля заемного капитала в общей сумме долгосрочных пассивов, под которыми понимается собственный и заемный капитал, уровень финансового левериджа и др.). Во вторую группу входят показатели, рассчитываемые соотношением прибыли до вычета процентов и налогов с величиной постоянных финансовых расходов, т. е. расходов, нести которые предприятие обязано независимо от того, имеет оно прибыль или нет.

Коэффициент концентрации собственного капитала (k_{eq}) характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность:

$$k_{eq} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего источников средств}} = \frac{E}{FR},$$

где FR — общая сумма источников средств (долгосрочных и краткосрочных), т. е. итог баланса.

Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. Дополнением к этому показателю является **коэффициент концентрации привлеченных средств** (k_{drc}), рассчитываемый отношением величины привлеченных средств к общей сумме источников. Очевидно, что сумма значений коэффициентов равна 1 (или 100%). В нашем примере (табл. 13.1) в общей сумме источников финансирования доля собственного капитала превышает 65%.

К показателям, характеризующим структуру долгосрочных источников финансирования, относятся два взаимодополняющих показателя: **коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников** (k_{drc}) и **коэффициент финансовой независимости капитализированных источников** (k_{etc}), исчисляемые соответственно по формулам:

$$k_{drc} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} = \frac{LTD}{E + LTD},$$

$$k_{etc} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} = \frac{E}{E + LTD}.$$

Рассчитанные по данным примера значения коэффициентов свидетельствуют о благоприятном положении предприятия с позиции долгосрочной перспективы, так как доля заемного капитала невысока:

$$k_{дтс} = \frac{140}{590+140} = 19,2\%, \quad k_{етс} = 100\% - 19,2\% = 80,8\%.$$

Уровень финансового левериджа ($k_{бл}$). Этот коэффициент считается одним из основных при характеристике финансовой устойчивости предприятия. Известны различные алгоритмы его расчета; наиболее широко применяется следующий:

$$k_{бл} = \frac{\text{Долгосрочные заемные средства}}{\text{Собственный капитал (балансовая оценка)}} = \frac{LTD}{E}.$$

Экономическая интерпретация показателя очевидна: сколько рублей заемного капитала приходится на один рубль собственных средств. Чем выше значение уровня финансового левериджа, тем выше риск, ассоциируемый с данной компанией, и ниже ее резервный заемный потенциал, т. е. способность предприятия при необходимости получить кредит на приемлемых условиях. По данным примера уровень финансового левериджа равен 0,24, т. е. каждый рубль собственного капитала, вложенный в предприятие, сопровождается привлечением заемного капитала в размере 24 коп. Сама по себе интерпретация этого значения невозможна; уровень финансового левериджа анализируется только в динамике и в сравнении со среднеотраслевыми показателями.

Все рассмотренные показатели относились к группе коэффициентов капитализации; что касается коэффициентов покрытия, то выделим наиболее значимый из них — **коэффициент обеспеченности процентов к уплате (TIE)**, рассчитываемый по формуле:

$$TIE = \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{Проценты к уплате}} = \frac{EBD + IE}{IE}.$$

Очевидно, что значение TIE должно быть больше единицы, в противном случае предприятие не сможет в полном объеме рассчитаться с внешними инвесторами по текущим обязательствам. В нашем примере $TIE = (67 + 10) : 10 = 7,7$. Если показатель стабильно имеет такое высокое значение, а это можно видеть при анализе в динамике, то можно говорить о весьма благоприятной перспективе в отношениях с поставщиками заемного капитала — предприятие генерирует прибыль в объеме, достаточном для выполнения расчетов.

13.4.4. Внутрифирменная эффективность

В бизнес-отношениях весьма распространено понятие деловой активности. В широком смысле этим термином характеризуется весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте управления ее финансово-хозяй-

ственной деятельностью этот термин понимается в более узком смысле — как текущая производственная и коммерческая деятельность. Соответствующий аналитический блок носит название «оценка внутрифирменной эффективности».

Количественная оценка и анализ внутрифирменной эффективности могут быть сделаны по следующим трем направлениям: 1) оценка степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ отклонений; 2) оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности; 3) оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов коммерческой организации.

Именно последнее направление является ключевым, а суть его состоит в том, чтобы обеспечить рациональную структуру оборотных средств. Логика текущего управления финансами подчинена требованию эффективного использования оборотных средств — по возможности каждый рубль должен «работать» и не быть чрезмерно долго «омертвленным» в активах. Контроль за этим осуществляется путем расчета показателей оборачиваемости.

Поскольку трансформация средств в ходе текущей деятельности осуществляется по схеме: ... *деньги* ⇒ *производственные запасы* ⇒ *средства в расчетах (дебиторы)* ⇒ *деньги* ..., то «омертвление» денежных средств относится прежде всего к запасам и дебиторам. Оборачиваемость средств, вложенных именно в эти активы, и должна подвергаться анализу.

Плановая (нормативная) обеспеченность текущей деятельности запасами. Одна из целевых установок деятельности предприятия — обеспечение ритмичной его работы. Эта ритмичность в значительной степени задается наличием достаточного объема сырья и материалов (для промышленного предприятия) или товаров для перепродажи (для торгового предприятия). Степень достаточности может устанавливаться в плановом порядке путем наличия уровня запасов, обеспечивающего непрерывность производственного (торгового) процесса в течение определенного числа дней без возобновления запасов. Именно для этой цели как раз и используется коэффициент обеспеченности запасами текущей деятельности (S_d), рассчитываемый по следующему алгоритму:

$$S_d = \frac{S_t}{z_p},$$

где S_t — запасы сырья и материалов на дату анализа (для промышленного предприятия) либо товарные запасы (для торгового предприятия);

z_p — ежедневная потребность в сырье и материалах по плану (для промышленного предприятия) либо плановый однодневный товарооборот (для торгового предприятия).

Как известно, наиболее распространенной оценкой запасов, в том числе и приводимой в отчетности, служит стоимостная оценка. В аналитическом смысле она весьма неинформативна. Иное дело показатель S_d , который дает иную (т. е. нестоимостную) характеристику запасов; он измеряется в днях и говорит о том, на сколько дней производственной деятельности (торговли) хватит имеющегося запаса. Минимально допустимое значение показателя устанавливается в процессе планирования, а текущий контроль может выполняться периодически; в частности, страховой запас в днях рассматривается как один из основных параметров системы оптимального управления запасами.

Оборачиваемость запасов (в оборотах). Важнейшие индикаторы финансово-хозяйственной деятельности — выручка от продаж и прибыль — находятся в прямой зависимости от показателей оборачиваемости. Взаимосвязь здесь очевидна — предприятие, имеющее относительно небольшой запас оборотных средств, но более эффективно их использующее, может добиться тех же результатов, что и предприятие с большим объемом оборотных активов, но нерациональной их структурой и завышенной по сравнению с текущими потребностями величины. Кроме того, оборотные активы, находящиеся на разных стадиях кругооборота, как правило, взаимосвязаны: ускорение оборачиваемости на отдельной стадии чаще всего сопровождается мерами по ускорению оборачиваемости и на других стадиях. Эффективность вложения средств в производственные запасы может характеризоваться показателем оборачиваемости, измеряемыми в оборотах или в днях.

Оборачиваемость в оборотах (Inv_t) рассчитывается по следующему алгоритму:

$$Inv_t = \frac{COGS}{Inv}$$

где $COGS$ — себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде (совокупные затраты сырья и материалов);

Inv — средние запасы сырья и материалов в отчетном периоде (в стоимостном выражении).

Приведенный показатель измеряется в оборотах; его рост в динамике рассматривается как положительная тенденция и характеризуется как ускорение оборачиваемости средств в запасах. Оборачиваемость рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках. Для торговых предприятий указанная выше формула имеет иной вид — в числителе дроби чаще всего берется товарооборот, а сам показатель называется скоростью товарооборота. Экономическая интерпретация индикатора такова: он показывает, сколько раз в течение отчетного периода обернулись денежные средства, вложенные в запасы. Основным фактором ускорения оборачиваемости в системе управления оборотными средствами — обоснованное относительное снижение запасов: чем меньшим запасом удается поддерживать ритмичность производствен-

но-технологического процесса, тем выше эффективность и рентабельность.

Оборачиваемость запасов (в днях). Это иное представление оборачиваемости — не в оборотах, а в днях. Алгоритм расчета таков:

$$Inv_d = \frac{Inv}{COGS/d},$$

где d — количество дней в отчетном периоде.

В знаменателе приведенной дроби — однодневная себестоимость, т. е. объем сырья и материалов, потребленных ежедневно в течение отчетного периода. Показатель измеряется в днях и характеризует, сколько в среднем дней денежные средства были «омертвлены» в производственных запасах. Чем меньше продолжительность этого периода, тем лучше, т. е. снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Показатели оборачиваемости в оборотах и днях связаны очевидной взаимосвязью — их произведение равно продолжительности анализируемого (отчетного) периода.

Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах). Соответствующий показатель (AR_t) рассчитывается по следующему алгоритму:

$$AR_t = \frac{S}{AR},$$

где S — выручка от реализации в отчетном периоде;

AR — средняя дебиторская задолженность в отчетном периоде.

Данный индикатор измеряется в количестве оборотов и показывает, сколько раз обернулись в отчетном периоде средства, вложенные в дебиторскую задолженность. Рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Оборачиваемость средств в расчетах (в днях). Соответствующий показатель (AR_d) рассчитывается по следующему алгоритму:

$$AR_d = \frac{AR}{S/d},$$

где d — количество дней в отчетном периоде.

Данный индикатор измеряется в днях и показывает, сколько в среднем дней «омертвлены» денежные средства в дебиторской задолженности. Снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Произведение двух приведенных показателей оборачиваемости равно продолжительности отчетного периода.

Для обобщающей характеристики степени иммобилизации (т. е. отвлечения средств из активного оборота) денежных средств в запасах и дебиторах применяется показатель **продолжительности операционного цикла** (D_{oc}), рассчитываемый по следующему алгоритму:

$$D_{oc} = Inv_d + AR_d.$$

Приведенный индикатор показывает, сколько в среднем дней «омертвлены» денежные средства в неденежных оборотных активах. Снижение показателя в динамике — благоприятная тенденция. Среднеотраслевые значения именно этого показателя, а также частных показателей оборачиваемости могут использоваться при оценке базовых параметров планируемого к внедрению нового проекта как ориентиры для расчета суммы оборотных средств, которую необходимо зарезервировать. В экономически развитых странах данные о продолжительности операционного цикла рассчитываются по отраслям информационно-аналитическими агентствами и включаются в справочные файлы.

По данным нашего примера показатели оборачиваемости в днях имели следующие значения:

$$Inv_d = \frac{Inv}{COGS/d} = \frac{200}{380/180} = 94,7 \text{ дня,}$$

$$AR_d = \frac{AR}{S/d} = \frac{140}{520/180} = 48,5 \text{ дня,}$$

$$D_{oc} = Inv_d + AR_d = 94,7 + 48,5 = 143,2 \text{ дня.}$$

Таким образом, свыше 140 дней денежные средства «омертвлены» в запасах и расчетах. Обоснованное сокращение этого срока может привести к высвобождению средств, их вовлечению в финансово-хозяйственный оборот и, следовательно, к повышению эффективности текущей работы. Полученные оценки следует сравнивать в динамике, а также с аналогичными оценками в среднем по отрасли или группе родственных предприятий.

13.4.5. Прибыльность и рентабельность

Результативность деятельности предприятия в финансовом смысле характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Эти показатели как бы подводят итог деятельности предприятия за отчетный период; они зависят от многих факторов: объем проданной продукции, затратоемкость, организация производства и др. В числе ключевых факторов — уровень и структура затрат (издержек производства и обращения), поэтому в рамках внутрифирменного управления финансами в этом блоке может выполняться оценка целесообразности затрат, их динамика, структурные изменения, а основные показатели — уровень издержек производства (обращения) и абсолютная и относительная экономия (перерасходы) издержек.

Подчеркнем, что можно выделить различные показатели прибыли, представляющие особый интерес для тех или иных категорий пользователей. Поскольку данные показатели являются наиболее распростра-

ненными обобщенными характеристиками успешности деятельности компании, необходима четкая и однозначная их идентификация, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения. Так, данные о том, что предприятие работает рентабельно, а его прибыль равна P , безусловно полезны, но мало информативны, поскольку неясно, о какой прибыли идет речь.

Показатели рентабельности — это выражаемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон — ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности. Поэтому известны две группы показателей рентабельности: рентабельность инвестиций (капитала) и рентабельность продаж.

Рентабельность инвестиций может рассчитываться с позиции интересов различных групп: собственники, инвесторы, предприятие и др. Инвесторы (собственники и лендеры) являются основными поставщиками капитала предприятию. Их совокупный доход — чистая прибыль и величина процентов к уплате. Этот совокупный доход может сравниваться либо со всеми активами, либо с долгосрочным капиталом; в первом случае рассчитывается коэффициент, известный как **рентабельность активов (ROA)**, во втором — **рентабельность инвестированного капитала (ROI)**:

$$ROA = \frac{NI + IE}{TA},$$

$$ROI = \frac{NI + IE}{TL - CL},$$

где NI — чистая прибыль (прибыль, доступная к распределению среди собственников);

IE — проценты к уплате;

TA — совокупный объем активов (итог баланса-нетто);

TL — совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву);

CL — краткосрочные обязательства.

Показатель ROA дает оценку эффективности вложения средств в активы данного предприятия; иными словами, оценивается правильность выбора именно такого инвестирования (в частности, речь идет об отраслевой принадлежности предприятия). Показатель ROI характеризует оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданным ими предприятием — он оценивает доходность долгосрочного капитала.

Наиболее распространенным финансовым индикатором оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников предприятия является показатель **рентабельности собственного капитала (ROE)**:

$$ROE = \frac{NI}{E}.$$

Рассмотренные показатели дополняются коэффициентами рентабельности продаж. Возможны различные алгоритмы их исчисления в зависимости от того, какой из показателей прибыли заложен в основу расчетов, однако чаще всего используются валовая, операционная (прибыль до вычета процентов и налогов) или чистая прибыль. Соответственно рассчитывают три показателя рентабельности продаж: **а) норма валовой прибыли**, или **валовая рентабельность реализованной продукции (GPM)**; **б) норма операционной прибыли**, или **операционная рентабельность реализованной продукции (OIM)**; **в) норма чистой прибыли**, или **чистая рентабельность реализованной продукции (NPM)**.

$$GPM = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS}{S},$$

$$OIM = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS - OE}{E},$$

$$NPM = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{NI}{S},$$

где *COGS* – себестоимость реализованной продукции;

OE – операционные расходы (расходы за исключением процентов к уплате и налогов).

Значения показателей рентабельности по данным условного примера таковы:

$$ROA = \frac{NI + IE}{TA} = \frac{45 + 10}{900} = 6,1\%, \quad ROI = \frac{NI + IE}{TL - CL} = \frac{45 + 10}{900 - 170} = 7,5\%,$$

$$ROE = \frac{NI}{E} = \frac{45}{590} = 7,6\%, \quad GPM = \frac{S - COGS}{S} = \frac{520 - 380}{520} = 26,9\%,$$

$$OIM = \frac{S - COGS - OE}{S} = \frac{EBT + IE}{S} = \frac{67 + 10}{520} = 14,8\%,$$

$$NPM = \frac{NI}{S} = \frac{45}{520} = 8,7\%.$$

Оценивая значения этих показателей, необходимо помнить, что они характеризуют результаты работы за полугодие. Если динамика финансово-хозяйственной деятельности сохранится, то значения коэффициентов рентабельности капитала по результатам года примерно удвоятся. Таким образом, по результатам года чистая рентабельность реализованной продукции составит около 8–9%, тогда как рентабельность собственного капитала – около 15%. Последнее значение можно интерпретировать следующим образом: при сложившихся условиях работы вложения собственников в активы данного предприятия окупают-

ся в среднем за 6–7 лет (100% : 15%). Поскольку значения показателей рентабельности ощутимо варьируют по отраслям, регионам, отдельным хозяйствующим субъектам, суждение об эффективности работы данного предприятия можно сделать путем сравнения полученных результатов со среднеотраслевыми.

13.4.6. Рыночная привлекательность

Рыночная привлекательность фирмы означает уровень доверия к ней со стороны фактических и потенциальных инвесторов, кредиторов, покупателей продукции. Это обобщающий термин для обозначения *инвестиционной* (в фирму выгодно вкладывать деньги на долгосрочной основе) и *контрагентской* (фирма аккуратно выполняет свои обязательства, а потому с ней возможны долгосрочные бизнес-отношения) привлекательности фирмы.

Стремление к повышению рыночной привлекательности фирмы проявляется в так называемой рыночной активности. Этот термин имеет различные интерпретации. С позиции компании, котирующей свои ценные бумаги на бирже, он означает комплекс мероприятий, способствующих стабильному ее положению на рынке капитала в плане динамики рыночных индикаторов. С позиции других компаний рыночная активность подразумевает контроль за динамикой рынка капитала, имеющий целью выявление общеэкономических и отраслевых тенденций, оценку положения основных конкурентов и (или) компаний, определяющих «погоду» в конкретном секторе производства товаров и услуг, формирование эффективного инвестиционного портфеля и др. Поэтому в развитой рыночной экономике подавляющее число компаний в той или иной степени связано с рынком капитала. Целесообразность общения с рынком (в плане мобилизации финансовых ресурсов, в спекулятивных целях, с позиции оценки конъюнктуры рынков и т. п.) оценивается по результатам анализа ряда финансовых индикаторов. Охарактеризуем наиболее значимые из них.

Доход (прибыль) на акцию (Earnings Per Share, EPS). Представляет собой отношение чистой прибыли, уменьшенной на величину дивидендов по привилегированным акциям, к общему числу обыкновенных акций. Именно этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акций, поскольку он рассчитан на широкую публику — владельцев обыкновенных акций. Рост этого показателя или, по крайней мере, отсутствие негативной тенденции способствуют увеличению операций с ценными бумагами данной компании, повышению ее инвестиционной привлекательности. Необходимо подчеркнуть, что повышение цены находящихся в обращении акций компании, естественно, не приносит непосредственного дохода эмитенту, вместе с тем этот процесс сопровождается косвенными доходами, например: растет доход от капитализации, что стимулирует действующих акционеров к реинве-

стированию прибыли в активы компании; возрастает резервный заемный потенциал компании; становится возможным размещать вновь эмитируемые ценные бумаги на более выгодной основе и т. п.

Коэффициент котированности акции (*Price/Earnings Ratio, P/E*). Рассчитывается как частное от деления рыночной цены акции на доход на акцию. Коэффициент *P/E* служит индикатором спроса на акции данной компании, поскольку показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент за один рубль прибыли на акцию. Относительно высокий рост этого показателя в динамике указывает на то, что инвесторы ожидают более быстрого роста прибыли данной фирмы по сравнению с другими. Акции компаний (или отдельных сегментов рынка, или рынка в целом) с низким значением индикатора *P/E* могут рассматриваться как объект выгодного приобретения (естественно, если есть ожидания, что динамика доходов компании будет нарастать), считается, что акции относительно дешевы. Этот показатель уже можно использовать в пространственных (межхозяйственных) сопоставлениях. Компаниям, имеющим относительно высокое значение коэффициента устойчивости экономического роста, характерно, как правило, и высокое значение показателя *P/E*. Значение *P/E* может ощутимо варьировать по странам, рынкам: в настоящее время на мировых финансовых рынках *P/E* варьирует в пределах 10–12. В истории были ситуации, когда значение *P/E* было очень высоким (например, в Китае оно достигало 60), что впоследствии привело к падению рынка. Иными словами, неоправданно высокий рост коэффициента *P/E* в целом на финансовом рынке обычно свидетельствует о разрастании «финансового пузыря».

Дивидендная доходность акции (*Dividend Yield*) выражается отношением дивиденда, выплачиваемого по акции, к ее рыночной цене. В компаниях, расширяющих свою деятельность путем капитализирования большей части прибыли, значение этого показателя относительно невелико. Дивидендная доходность акции характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы. Это прямой эффект. Есть еще и косвенный (доход или убыток), выражающийся в изменении цены на акции данной фирмы и характеризующийся показателем капитализированной доходности.

Дивидендный выход (*Dividend Payout*) рассчитывается путем деления дивиденда, выплачиваемого по акции, на прибыль на акцию. Наиболее наглядное толкование этого показателя — доля чистой прибыли, выплаченная акционерам в виде дивидендов. Значение коэффициента зависит от инвестиционной политики фирмы. С этим показателем тесно связан коэффициент реинвестирования прибыли, характеризующий ее долю, направленную на развитие производственной деятельности. Сумма значений показателя дивидендного выхода и коэффициента реинвестирования прибыли равна единице.

Коэффициент рыночной оценки акции (*Market-to-Book Ratio*) есть отношение рыночной цены акции к ее книжной (учетной) стоимости.

Книжная стоимость характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну акцию. Таким образом, она складывается из номинальной стоимости (т. е. стоимости, проставленной на акции, по которой она учтена в акционерном капитале), доли эмиссионной прибыли (накопленной разницы между рыночной ценой проданных акций и их номинальной стоимостью) и доли накопленной и вложенной в развитие фирмы прибыли. Значение коэффициента рыночной оценки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реально го капитала, приходящегося на эту акцию на данный момент.

Коэффициент Тобина (или **q -отношение, q -ratio**) представляет собой рыночную характеристику инвестиционной привлекательности фирмы. Логически этот индикатор тесно связан с предыдущим коэффициентом; различие в том, что при расчете коэффициента котировки акции используется отчетный баланс, т. е. учетные цены, тогда как коэффициент Тобина полностью ориентируется на рыночные цены. Этот показатель является основным в арсенале профессиональных рейдеров, выявляющих недооцененные на фондовом рынке фирмы с целью их враждебного поглощения.

Известны два подхода к его исчислению: в первом случае сопоставляются рыночная капитализация фирмы и величина ее чистых активов в рыночной оценке; во втором случае сравниваются совокупная рыночная цена акций и облигаций фирмы с восстановительной стоимостью активов фирмы, очищенной от краткосрочных обязательств (формулы 13.1 и 13.2 соответственно):

$$q = \frac{MV_s}{MV_{na}}, \quad (13.1)$$

$$q = \frac{MV_s + MV_d}{RC_a}, \quad (13.2)$$

где MV_s — совокупная рыночная цена акций фирмы, т. е. ее рыночная капитализация;

MV_{na} — величина чистых активов в рыночной оценке;

MV_d — рыночная стоимость долговых обязательств фирмы;

RC_a — текущая рыночная стоимость активов фирмы, очищенная от краткосрочных обязательств.

Первый алгоритм, являющийся основным в финансовой аналитике, построен с позиции собственников фирмы. В числителе показана текущая рыночная стоимость фирмы, понимаемой как обычный товар, продающийся на рынке; в знаменателе — та стоимость, которая теоретически достанется собственникам фирмы в случае ее ликвидации и распродажи активов по частям. Фирма — не есть «некий набор активов»; она представляет собой некий самостоятельный субъект бизнес-отношений, стоимостная оценка которого (с позиции собственников) ни в коем случае не может быть сведена к оценке чистых активов. Любая успешно

работающая фирма обладает *гудвиллом*, т. е. некоторым нематериальным активом, представляющим собой фактор генерирования дополнительных доходов¹. Этот фактор не отражен в балансе, но, безусловно, учитывается рынком. Отсюда следует очевидный вывод — для успешно функционирующей фирмы числитель дроби должен превосходить ее знаменатель. Чем больше расхождение, т. е. чем больше значение коэффициента Тобина превосходит единицу, тем более перспективной рассматривается рынком фирма. Напротив, значение q -отношения, существенно меньшее единицы, означает, что возможна банальная операция, сулящая прибыль, — приобретение фирмы с последующей распродажей ее активов².

Второй алгоритм строится с позиции инвесторов, т. е. собственников фирмы и лендеров. Дело в том, что в экономическом смысле разницы между финансированием фирмы собственниками и лендерами нет — в обоих случаях фирме предоставляются ресурсы на долгосрочной основе. Поэтому существует еще одна рыночная оценка — так называемая *совокупная рыночная стоимость фирмы*; она и представлена в числителе дроби. Что касается знаменателя, то здесь представлена рыночная оценка активов фирмы, очищенная от краткосрочных обязательств. Вновь имеем ту же закономерность: для успешно функционирующей фирмы значение q -отношения должно быть больше 1. Если $q < 1$, то это первый признак того, что фирма может стать объектом враждебного поглощения (подробнее см. в работе [Ковалев, 2007(б), с. 848–851]).

13.5. Финансовое планирование

Планирование входит в число общих функций управления, имманентно присущих любой функционирующей социально-экономической системе. Именно в рамках планирования разрабатываются дерево целей и система мероприятий по их достижению, служащие индикаторами успешности работы предприятия в целом с позиции его собственников. В зависимости от уровня планирования эти цели и мероприятия могут иметь различное наполнение, количественное выражение, степень обобщения (детализации) и др.

Необходимость составления планов определяется многими причинами. Выделим некоторые из них, являющиеся, по нашему мнению, ос-

¹ Подробно о гудвилле (в отечественной литературе иногда используют термин «деловая репутация») см. в работе [Ковалев, 2007(б), с. 303–329].

² Данная операция, осуществляемая рейдерами путем скупки контрольного пакета акций, как раз и представляет собой враждебное поглощение фирмы в классическом (но не криминальном!) его понимании. Враждебность здесь трактуется с позиции топ-менеджеров фирмы, поскольку смена собственника (даже если не произойдет ликвидация фирмы) почти наверняка означает и смену знаковых фигур ее управленческого персонала.

новными: неопределенность будущего; координирующая роль плана; оптимизация экономических последствий; ограниченность ресурсов.

В любой компании разрабатывается множество планов, однако основными из них являются стратегический, производственный и финансовый; первый разрабатывается в системе стратегического планирования, два других — в основном в системе оперативного планирования. Что касается системы тактического планирования, то здесь, как правило, речь идет о локальных бизнес-планах по развитию действующих и разработке новых производственных линий и производств. И в стратегическом плане, и в локальном бизнес-плане тем не менее обязательно присутствуют более или менее детализированные финансовые разделы, включающие данные о предполагаемых инвестициях, объемах реализации в стоимостном выражении, основных параметрах расходов и затрат, рентабельности и др. Целесообразность обособления такого раздела в самостоятельный финансовый план зависит от различных факторов.

В зависимости от вида и масштабов деятельности предприятия финансовый план может структурироваться по-разному. Вместе с тем несложно выделить три блока, являющихся, по сути, инвариантными для любой системы планирования. Они определяются очевидными посылами о том, что финансовый план должен давать прогнозную оценку: а) будущего финансового состояния; б) баланса доходов и расходов; в) движения денежных средств. Эти оценки формируются в виде так называемых бюджетов¹. Каждый из бюджетов не только дает представление о будущем финансовом положении, но и в известном смысле задает ориентиры (плановые задания) по основным показателям.

Бюджет формирования и распределения финансовых ресурсов (прогнозный баланс). Дает прогнозную оценку финансового состояния предприятия. Необходимо спрогнозировать остатки по основным балансовым статьям: денежные средства, дебиторская задолженность, запасы, внеоборотные активы, кредиторская задолженность, долгосрочные пассивы и др. Каждая укрупненная балансовая статья оценивается по стандартному алгоритму, представляющему собой, по сути, мини-баланс:

¹ Заметим, что какого-либо строгого и общепринятого разграничения понятий план и бюджет нет. В частности, достаточно распространен подход, согласно которому *план* — это более объемлющее понятие, нежели *бюджет*, поскольку он включает в себя весь определенным образом упорядоченный спектр действий, направленных на достижение некоторых целей, причем эти действия могут описываться не только с помощью формализованных, количественных оценок, но и путем перечисления ряда неформализуемых процедур. Бюджет — это более узкое понятие, подразумевающее количественное представление плана действий, причем, как правило, в стоимостном выражении. Таким образом, здесь акцент делается, во-первых, на доминанту стоимостной компоненты в бюджетировании и, во-вторых, на существенно большую определенность, проработанность и детализированность бюджета.

статья актива: $B_e = B_b + T_d - T_c$,

статья пассива: $B_e = B_b + T_c - T_d$,

где B_e — конечное сальдо (расчетная величина);

B_b — начальное сальдо (из отчетности);

T_c — оборот по кредиту (прогнозная оценка);

T_d — оборот по дебету (прогнозная оценка).

В частности, для любой статьи раздела «Дебиторы» оборот по дебету представляет собой прогнозную оценку продажи товаров по безналичному расчету с отсрочкой платежа; оборот по кредиту — прогноз поступлений от погашения дебиторской задолженности.

Бюджет доходов и расходов (прогнозный отчет о прибылях и убытках). Нужно рассчитать прогнозные значения: объема реализации, себестоимости реализованной продукции, коммерческих и управленческих расходов, расходов финансового характера (проценты к выплате по ссудам и займам), налогов к уплате и др. Большая часть исходных данных формируется в ходе построения операционных бюджетов, т. е. бюджетов, определяющих производственную деятельность (бюджет продаж, бюджет запасов сырья, бюджет прямых расходов и др.). Величину налоговых и прочих обязательных платежей можно рассчитать по среднему проценту.

Бюджет денежных средств (прогнозный отчет о движении денежных средств). В данном случае речь не идет о распространении структуры одноименной отчетной формы на результаты прогнозного анализа. Имеется в виду, что при составлении финансового плана в требуемой временной градации будут приведены систематизированные данные о притоках и оттоках денежных средств в планируемом периоде. Необходимость таких оценок достаточно очевидна. Например, в соответствии с бизнес-планом предприятие предполагает в конце третьего квартала n -го года приобрести дорогостоящую технологическую линию. Прогнозная форма как раз и должна удостоверить, что предприятие будет к этому времени обладать требуемой суммой денежных средств.

Планирование и бюджетирование теоретически осуществляются с различной степенью гибкости и вариабельности исходных параметров и (или) целевых показателей; в частности, возможны два варианта действий: а) установление плановых заданий, следование которым должно быть неукоснительным; б) установление коридоров возможного варьирования факторов (целевых показателей) с последующей корректировкой значений корреспондирующих показателей. Именно второй вариант представляется предпочтительным для крупных многопрофильных производств, имеющих резервы мощностей и различные варианты их использования в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка. Этот вариант реализуется с помощью системы *гибкого бюджетирования (flexible budgeting)*. Гибким называется бюджет, обладающий следующими характеристиками: 1) выбран целевой показатель (в принципе,

возможна идентификация нескольких показателей), к которому «привязываются» другие значимые факторы; 2) заданы формальные зависимости между целевым показателем и основными зависимыми факторами; 3) предусмотрена система имитационного моделирования, в которой задание различных значений целевого показателя приводит к формированию многовариантных бюджетов; 4) предусмотрена система обратной связи, позволяющая вносить текущие корректировки в совокупность бюджетов. В качестве целевого показателя чаще всего берется объем производства (в натуральных единицах); в принципе возможна ситуация, когда отдельные параметры «привязаны» к различным базам (подобное необходимо, например, для распределения отдельных видов накладных расходов). Кроме того, изначально задается некий базисный вариант значений основных параметров, отклонениями от которых варьируют в ходе имитационного моделирования. Подробнее о планировании и бюджетировании см. в работах [Ковалев, 2007(6), с. 394–435; Лихачева].

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: плано-аналитическая функция, информация, информационная база, бухгалтерская (финансовая) отчетность, публичность отчетности, система регулирования учета и отчетности, экспресс-анализ отчетности, учетная политика предприятия, имущественное положение, финансовое положение, чистые активы, валюта баланса, ликвидность, платежеспособность, собственные оборотные средства, коэффициенты ликвидности, коэффициенты капитализации, коэффициенты покрытия, финансовый леверидж, оборачиваемость, операционный цикл, рентабельность, рыночная привлекательность, гудвилл, коэффициент Тобина, бюджет.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Дайте сравнительную характеристику особенностей анализа в централизованно планируемой экономике и рыночной экономике.
2. Опишите особенности плано-аналитической функции в условиях рынка.
3. Охарактеризуйте основные элементы информационной базы с позиции финансового менеджера.
4. Почему бухгалтерская (финансовая) отчетность рассматривается как основной элемент информационной базы анализа? Насколько достоверны и точны отчетные данные?
5. Что такое «публичность отчетности»?
6. Дайте характеристику системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности.

7. Охарактеризуйте принципиальные отличия в порядке составления и представления отчетности в директивной экономике и в рыночной экономике.
8. Есть ли различия между налоговой и бухгалтерской отчетностью?
9. Информация о каких аспектах деятельности предприятия должна присутствовать в отчетности и почему?
10. Какие разделы учетной политики предприятия представляют наибольший интерес для финансового менеджера?
11. По каким принципам выделены блоки в системе аналитических коэффициентов?
12. Дайте экономическую интерпретацию чистых активов.
13. Что характеризует коэффициент износа?
14. Есть ли разница между понятиями «ликвидность» и «платежеспособность»?
15. Дайте экономическую интерпретацию показателей ликвидности.
16. Какими показателями характеризуется финансовая устойчивость предприятия?
17. В чем смысл расчета показателей оборачиваемости?
18. Какими показателями характеризуется рентабельная работа предприятия?
19. Поясните логику расчета коэффициента Тобина.
20. Как понимается термин «рейдерство» в России и на Западе?
21. В чем суть враждебного поглощения? По отношению к кому враждебность?
22. Можно ли провести различие в понятиях «планирование», «программирование», «прогнозирование», «нормирование», «бюджетирование»? Попробуйте сформулировать четкие определения.
23. Проанализируйте доступную отчетность крупной российской компании, составляемую по российской и международной системам регулирования. В какой степени меняются ключевые показатели и коэффициенты при перекладке отчетности? Оправданна ли перекладка?
24. Какие блоки являются инвариантными в системе финансового планирования?
25. Как понимается термин «бюджет» в системе финансового планирования?
26. Что понимается под термином «гибкое бюджетирование»?

Глава 14

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ФИРМЫ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности инвестиционной деятельности предприятия;
- о критериях оценки инвестиционных проектов;
- о принципах управления оборотными активами;
- об особенностях оценки финансовых активов.

В данной главе мы рассмотрим общие подходы к решению вопроса: *«Куда вложить финансовые ресурсы с наибольшей эффективностью?»*, отражающего, как несложно заметить, инвестиционный аспект системы управления финансами фирмы. Заметим, что речь идет о расширенном понимании этого термина, т. е. о распределении общего объема финансовых ресурсов на конкретные виды активов или, точнее, об оптимизации актива баланса. В активной стороне баланса представлены две группы активов — долгосрочные и краткосрочные. Первые, по сути, определяют политику собственников фирмы в отношении вида бизнеса, ее материально-технической базы (речь идет собственно об инвестиционной деятельности, заключающейся в выборе варианта долгосрочного вложения капитала); вторые — политику в отношении текущего управления финансами (речь идет об управлении оборотными активами).

14.1. Управление инвестиционной деятельностью в форме капитальных вложений

Инвестиция — одно из наиболее часто используемых понятий в экономике, в особенности если она находится в процессе трансформации или испытывает подъем. Термин «инвестиция» происходит от латинского *investio* — одеваю и подразумевает долгосрочное вложение капитала в экономику. В наиболее общем виде под **инвестицией** понимают представленные в стоимостной оценке расходы, сделанные в ожидании будущих доходов.

Инвестиционная деятельность имеет исключительно важное значение, поскольку создает основы для стабильного развития экономики в целом, отдельных ее отраслей, хозяйствующих субъектов. Не случайно поэтому она регулируется на уровне страны (упомянем о Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений») и отдельных субъектов РФ (в частности, в Санкт-Петербурге действуют два Закона, принятые Законодательным Собранием, от 8 июля 1998 г. № 185-36 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга» и от

9 июля 1998 г. № 191-35 «Об инвестициях в недвижимость Санкт-Петербурга». Эти законы, в частности, регулируют порядок получения поручительства администрации Санкт-Петербурга в качестве обеспечения обязательств инвестора по возврату заемных денежных средств, привлекаемых для осуществления инвестиционной деятельности, определяют формы бюджетной поддержки, виды налоговых льгот и др.).

Известны различные определения ключевых понятий инвестиционного процесса. В частности, согласно Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ под инвестицией понимаются «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта», а инвестиционная деятельность есть «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». На практике нередко термин «инвестиция» понимается в обобщенном смысле как вкладываемые активы и (или) как процесс вложения.

Традиционно различают два вида инвестиций — финансовые и реальные. Первые представляют собой вложение капитала в долгосрочные финансовые активы — паи, акции, облигации; вторые — в развитие материально-технической базы предприятий производственной и непроизводственной сфер. За реальными инвестициями в российском законодательстве закреплен специальный термин «капитальные вложения», под которым понимаются «инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты».

Реальные инвестиции, как правило, оформляются в виде так называемого инвестиционного проекта — документа, содержащего: а) обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденную в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), и б) описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Объектами капитальных вложений в РФ являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. Капитальные вложения в объекты, создание и использование которых не соответствуют законодательству РФ и утвержденным в установленном порядке стандартам (нормам и правилам), запрещены.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторами, т. е. лицами, осуществляющими капитальные вложения, могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (иностранцы инвесторы). Субъекту инвестиционной деятельности законом разрешено совмещение функций двух и более субъектов, если иное не установлено договором и/или государственным контрактом, заключаемыми между ними.

В качестве заказчиков по инвестиционному проекту могут выступать как собственно инвесторы, так и уполномоченные ими физические и юридические лица. Непосредственные работы по возведению производственных мощностей в соответствии с требованиями проекта осуществляются подрядчиками, под которыми понимаются физические и юридические лица, выполняющие работы по договору подряда и/или государственному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с федеральным законом.

Пользователями объектов капитальных вложений могут выступать как инвесторы, так и любые физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объекты.

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности, самостоятельное определение объемов и направлений капитальных вложений, владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами осуществленных инвестиций, а также осуществление других прав, предусмотренных договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством РФ. Вместе с тем инвесторы несут ответственность за нарушение законодательства РФ и обязаны в установленном порядке возместить убытки в случае прекращения или приостановления инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений,

Государство не только регулирует инвестиционную деятельность, но и помимо этого гарантирует всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности: а) обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности; б) гласность в обсуждении инвестиционных проектов; в) право обжаловать в суд решения и действия (бездействие) органов государственной власти, орга-

нов местного самоуправления и их должностных лиц; г) защиту капитальных вложений.

Управленческие решения по поводу целесообразности инвестиций (в особенности реальных), как правило, относятся к решениям стратегического характера. Они требуют тщательного аналитического обоснования в силу целого ряда причин. Во-первых, любая инвестиция требует концентрации крупного объема денежных средств. Во-вторых, инвестиции, как правило, не дают сиюминутной отдачи и вследствие этого возникает эффект иммобилизации собственного капитала, когда средства омертвлены в активах, которые, возможно, начнут приносить прибыль лишь через некоторое время. Поэтому любая инвестиция предполагает наличие у компании определенного «финансового жирка», позволяющего ей безболезненно пережить этап становления нового бизнеса (подразделения, технологической линии и т. п.). В-третьих, в подавляющем большинстве случаев инвестиции делаются с привлечением заемного капитала, а потому предполагаются обоснование структуры источников, оценка стоимости их обслуживания и формулирование аргументов, позволяющих привлечь потенциальных инвесторов и лендеров.

Логика и содержание решений инвестиционного характера. В отношении реальных инвестиций принято выделять три блока (группы) решений инвестиционного характера: а) отбор и ранжирование; б) оптимизация эксплуатации проекта; в) формирование инвестиционной программы.

В блок «Отбор и ранжирование» входят задачи, обусловленные тем обстоятельством, что условия осуществления инвестиционной деятельности могут быть различными. Чаще всего инвестор, например предприятие, имеет несколько инвестиционных возможностей. В этом случае и возникает проблема выбора. Как правило, имеет место одна из двух ситуаций: 1) выбор проекта (возникает в том случае, если доступные к реализации проекты являются альтернативными, т. е. реализация одного из них автоматически означает отказ от реализации других); 2) ранжирование проектов (эта ситуация появляется в том случае, когда проекты не являются альтернативными, но компания не может реализовать их немедленно, например, в силу ограниченности источников финансирования; поэтому по мере появления источника очередной проект может быть принят к реализации. В этом случае с помощью критериев количественной оценки проекты ранжируются по степени их предпочтительности).

В рамках блока «Оптимизация эксплуатации проекта» обычно решается одна из двух задач. Первая задача предполагает однократную реализацию проекта в течение некоторого времени с последующим высвобождением связанных финансовых ресурсов и вложением их в принципиально новый проект. Здесь основным становится вопрос о том, когда следует «свернуть» проект, т. е. прекратить его, ликвидиро-

вать производственные мощности, а высвобожденные средства вложить в новый, более привлекательный проект. Вторая задача предполагает долгосрочную эксплуатацию проекта с возможной периодической заменой основных производственных мощностей. В этом случае главный вопрос — в выборе момента замены базовых активов.

Суть задач блока «Формирование инвестиционной программы» определяется тем обстоятельством, что любое инвестиционное решение сопровождается многими ограничениями и дополнительными эффектами. Например, инвестор ограничен в источниках финансирования, тогда как вариантов инвестирования много, т. е. возможности инвестирования (приложения капитала) превышают совокупные мощности источников финансирования. Возможна и диаметрально противоположная ситуация, когда инвестор имеет свободные финансовые ресурсы, но удовлетворяющих его вариантов приложения капитала нет. Могут возникать и многопериодные задачи с взаимоувязанными проектами, когда принятие некоторого инвестиционного проекта откладывается во времени и он будет доступен к реализации лишь при поступлении средств, генерируемых одним или несколькими ранее принятыми проектами. Если инвестор пытается учесть и увязать в единое целое подобные факторы и обстоятельства, то в этом случае появляется необходимость в разработке инвестиционной программы.

Методы оценки. Критерии, используемые в планировании и анализе инвестиционной деятельности, можно подразделить на две группы: а) основанные на дисконтированных оценках; б) основанные на учетных оценках. В первом случае во внимание принимается фактор времени, во втором — нет. Наиболее часто используемыми критериями первой группы являются: чистая дисконтированная стоимость (*Net Present Value, NPV*); индекс рентабельности инвестиции (*Profitability Index, PI*); внутренняя норма прибыли (*Internal Rate of Return, IRR*). Во вторую группу входят критерии: срок окупаемости инвестиции (*Payback Period, PP*) и учетная норма прибыли (*Accounting Rate of Return, ARR*).

Критерий *NPV* отвечает основной целевой установке, определяемой собственниками компании, — повышение ценности фирмы, количественной оценкой которой служит ее рыночная стоимость. Метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (*IC*) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений (*CF_k*), генерируемых ею в течение прогнозируемого срока (*n*). Поскольку притоки денежных средств распределены во времени, они дисконтируются с помощью коэффициента *r*, устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC. \quad (14.1)$$

Очевидно, что если: $NPV > 0$, то проект следует принять (богатство собственников фирмы в результате реализации проекта возрастет);

$NPV < 0$, то проект следует отвергнуть;

$NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Критерий PI является, по сути, следствием метода расчета NPV . Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} : IC. \quad (14.2)$$

Очевидно, что если: $PI > 1$, то проект следует принять;

$PI < 1$, то проект следует отвергнуть;

$PI = 1$, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

В отличие от чистой дисконтированной стоимости индекс рентабельности является относительным показателем: он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т. е. эффективность вложений — чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Благодаря этому критерий PI очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV (в частности, если два проекта имеют одинаковые значения NPV , но разные объемы требуемых инвестиций, то, очевидно, что выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений), либо при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV . Этот критерий наиболее предпочтителен при комплектовании портфеля инвестиционных проектов в случае ограничения по объему источников финансирования. Независимые проекты упорядочиваются по убыванию PI ; в портфель последовательно включаются проекты с наибольшими значениями PI . Полученный портфель будет оптимальным с позиции максимизации совокупного NPV .

Под внутренней нормой прибыли инвестиции (синонимы: внутренняя доходность, внутренняя окупаемость) понимают значение коэффициента дисконтирования r , при котором NPV проекта равен нулю:

$$IRR = r, \text{ при котором } NPV = f(r) = 0.$$

Иными словами, если ввести обозначение $-IC = CF_0$, то IRR находится из уравнения

$$f(r) = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} = 0. \quad (14.3)$$

Смысл расчета внутренней нормы прибыли при анализе эффективности планируемых инвестиций, как правило, заключается в следующем: IRR показывает ожидаемую доходность проекта и, следовательно, максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значе-

ние IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным. Таким образом, значение IRR сравнивается со стоимостью источника финансирования — если значение IRR выше, то проект рекомендуется к принятию.

Срок окупаемости инвестиции (PP) является одним из самых простых и широко распространенных в мировой учетно-аналитической практике оценочных критериев; он не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Общая формула расчета показателя PP имеет вид

$$PP = \min n, \text{ при котором } \sum_{k=1}^n CF_k \geq IC. \quad (14.4)$$

Значение критерия может исчисляться с большей или меньшей точностью; он показывает число лет, в течение которых окупится инвестиция. При необходимости несложно построить модификацию данного критерия с учетом временной ценности денег.

Критерий ARR имеет две характерные черты: во-первых, он не предполагает дисконтирования показателей дохода; во-вторых, доход характеризуется показателем чистой прибыли NI (прибыль, доступная к распределению среди собственников). Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике:

$$ARR = \frac{NI}{1/2 \cdot (IC + RV)}, \quad (14.5)$$

где IC — исходная инвестиция,

RV — ликвидационная стоимость активов по завершении проекта.

Данный показатель чаще всего сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли коммерческой организации на общую сумму средств, авансированных в ее деятельность (итог среднего баланса-нетто). В принципе, возможно и установление специального порогового значения, с которым будет сравниваться ARR , или даже их системы, дифференцированной по видам проектов, степени риска, центрам ответственности и др.

14.2. Управление оборотными активами

Оборотные средства (синонимы — оборотный капитал, мобильные активы, текущие активы, оборотные активы) — это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла, если последний превышает год. Под оборачиваемостью вложений в дан-

ном случае подразумевается трансформация оборотных средств, происходящая на предприятии циклически, один цикл которой может быть представлен следующим образом: а) денежные средства вкладываются в производственные запасы; б) запасы поступают в производство; в) произведенная продукция поступает на склад; г) готовая продукция отгружается покупателю; д) денежные средства за проданную продукцию поступают на счет продавца; е) денежные средства вновь используются для приобретения сырья и материалов и т. д.

Выделяют следующие крупные компоненты оборотных активов, имеющие значение в системе финансового менеджмента: производственные запасы, дебиторскую задолженность, денежные средства и их эквиваленты. Как и в отношении других объектов управления, входящих в сферу интересов финансового менеджера, речь идет не о предметно-вещностном составе оборотных активов, а о политике оптимального управления вложениями в эти активы. Рассмотрим последовательно особенности управления отдельными элементами оборотных активов.

Производственные запасы. В системе управления финансами этот объект понимается в более широком аспекте, нежели просто сырье и материалы, необходимые для производственного процесса, а именно, к ним относятся сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи и др. Для финансовых менеджеров и аналитиков предметно-вещностная природа запасов не имеет особого значения; важна лишь общая сумма денежных средств, омертвленных в запасах в течение технологического (производственного) цикла; именно поэтому можно объединить эти, на первый взгляд, разнородные активы в одну группу.

Управление запасами имеет огромное значение как в технологическом, так и в финансовом аспектах. С позиции управления финансами предприятия запасы — это иммобилизованные средства, т. е. средства, в известном смысле отвлеченные из оборота. Понятно, что без такой вынужденной иммобилизации не обойтись, однако вполне естественно желание минимизировать вызываемые этим процессом косвенные потери, с определенной долей условности численно равные доходу, который можно было бы получить, инвестировав соответствующую сумму в какой-то альтернативный проект (например, альтернативой омертвлению средств в запасах является размещение некоторой их части в банке под проценты или приобретение ликвидных ценных бумаг). Кстати, эти косвенные потери при определенных обстоятельствах могут стать и прямыми — исследования показывают, что при вынужденной реализации активов, например в случае банкротства компании, многие оборотные средства «вдруг» попадают в разряд неликвидов, а вырученная за них сумма может быть гораздо ниже учетной стоимости.

Формализация политики управления запасами требует ответа на следующие вопросы: а) можно ли в принципе оптимизировать политику управления величиной запасов; б) какой объем запасов является ми-

нимально необходимым; в) когда следует заказывать очередную партию запасов; г) каков должен быть оптимальный объем заказываемой партии?

Ответы на все эти вопросы даются в теории управления запасами. В частности, показано, что при некоторых ограничениях и предположениях можно рассчитать размер оптимальной партии заказа (*Economic Order Quantity, EOQ*); соответствующая формула имеет вид:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot F \cdot D}{H}}, \quad (14.6)$$

где EOQ — объем партии в единицах;

F — стоимость выполнения одной партии заказа;

D — общая потребность в сырье на период, ед.;

H — затраты по хранению единицы сырья.

В рамках этой теории разработаны и схемы управления заказами, позволяющие с помощью ряда параметров формализовать процедуру обновления запасов, в частности определить уровень запасов, при котором необходимо делать очередной заказ. Одна из таких схем выражается системой моделей:

$$RP = MU \cdot MD,$$

$$SS = RP - AU \cdot AD,$$

$$MS = RP + EOQ - LU \cdot LD,$$

где AU — средняя дневная потребность в сырье, ед.;

AD — средняя продолжительность выполнения заказа (от момента размещения до момента получения сырья), дн.;

SS — наиболее вероятный минимальный уровень запасов, ед.;

MS — максимальный уровень запасов, ед.;

RP — уровень запасов, при котором делается заказ, ед.;

LU — минимальная дневная потребность в сырье, ед.;

MU — максимальная дневная потребность в сырье, ед.;

MD — максимальное число дней выполнения заказа;

LD — минимальное число дней выполнения заказа.

Дебиторская задолженность. В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые достаточно статичны, не могут быть резко изменены, поскольку в значительной степени определяются сутью технологического процесса, дебиторская задолженность представляет собой весьма переменный и динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в компании политики в отношении покупателей продукции. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию¹ собственных

¹ Известны различные трактовки термина «иммобилизация»; в данном случае иммобилизация имеет негативный оттенок и понимается как отвлечение денежных средств из активного оборота, т. е. их омертвление (хотя в основном и оправданное) в материальных активах и расчетах. Лингвистический смысл термина таков — омертв-

оборотных средств, т. е., в принципе, она невыгодна предприятию, поэтому с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Теоретически дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, тем не менее этого не происходит по многим причинам, в том числе и по причине конкуренции.

С позиции возмещения стоимости поставленной продукции продажа может быть выполнена одним из трех способов¹: а) предоплата (товар оплачивается полностью или частично до передачи его продавцом), б) оплата за наличный расчет (товар оплачивается полностью в момент передачи товара, т. е. происходит как бы обмен товара на деньги), в) оплата в кредит (товар оплачивается через определенное время после его передачи покупателю). В рыночной экономике именно последний способ является основным и осуществляется обычно в виде безналичных расчетов, основными формами которых являются платежное поручение, аккредитив, расчеты по инкассо и расчетный чек. Последняя схема наиболее невыгодна продавцу, поскольку ему приходится кредитовать покупателя, однако именно она является основной в системе расчетов за поставленную продукцию. При оплате с отсрочкой платежа как раз и возникает дебиторская задолженность по товарным операциям как естественный элемент подобной общепринятой системы расчетов.

Вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, предприятие должно определиться по следующим ключевым вопросам:

- срок предоставления кредита (чаще всего в компании существует несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты продукции);
- стандарты кредитоспособности (критерии, по которым поставщик определяет финансовую состоятельность покупателя и вытекающие отсюда возможные варианты оплаты);
- система создания резервов по сомнительным долгам (предполагается, что, как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, хотя бы по форс-мажорным обстоятельствам; поэтому исходя из принципа осторожности необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью покупателя);

ленные средства не являются мобильными, т. е. их нельзя использовать произвольно в случае острой необходимости. Имобилизованные средства не приносят регулярно дохода. В этом смысле понятие роль денежных средств как абсолютно ликвидного актива, хотя при известных обстоятельствах понятие иммобилизации применимо и к ним — когда денежные средства хранятся как страховой запас и не приносят регулярного дохода. Подробнее см. в [Ковалев, 2001(а), с. 281].

¹ В данном разделе рассматриваются лишь наиболее характерные для стабильной рыночной экономики способы оплаты купленной продукции. Возможны и другие способы, например оплата в рассрочку, являющаяся разновидностью продажи в кредит и предусматривающая оплату не одной суммой, а периодическими платежами, и бартер.

- система сбора платежей (сюда входят процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, совокупность критериальных значений показателей, свидетельствующих о существенности нарушений в оплате, система наказания недобросовестных контрагентов и др.);

- система предоставляемых скидок (в рыночной экономике является обычной практика предоставления скидок в случае оговоренного и достаточно короткого периода оплаты поставленной продукции).

Эффективная система установления взаимоотношений с покупателями подразумевает: а) качественный отбор клиентов, которым можно предоставлять кредит; б) определение оптимальных условий кредитования; в) четкую процедуру предъявления претензий; г) контроль за тем, как клиенты исполняют условия договоров.

Как бы ни была эффективна система отбора покупателей, в ходе взаимодействия с ними не исключаются всевозможные накладки, поэтому предприятие вынуждено организовывать некоторую систему контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины. Эта система, называемая системой администрирования взаимоотношений с покупателями, подразумевает: а) регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения и др.; б) минимизацию временных интервалов между моментами завершения работ, отгрузки продукции, предъявления платежных документов; в) направление платежных документов по надлежащим адресам; г) аккуратное рассмотрение запросов клиентов об условиях оплаты; д) четкую процедуру оплаты счетов и получения платежей.

Денежные средства. В условиях рыночной экономики значимость денежных средств и их эквивалентов определяется тремя причинами: рутинность (необходимость денежного обеспечения текущих операций), предосторожность (необходимость погашения непредвиденных платежей), спекулятивность (возможность участия в заранее непредусмотренном выгодном проекте). Система эффективного управления денежными средствами подразумевает выделение *четырёх* крупных блоков процедур, требующих определенного внимания финансового менеджера: а) расчет финансового цикла; б) анализ движения денежных средств, в) прогнозирование денежных потоков, г) определение оптимального уровня денежных средств.

Расчет финансового цикла. Ранее было рассмотрено понятие продолжительности операционного цикла *Dos* как показателя, характеризующего длительность периода в среднем, в течение которого денежные средства омертвлены в неденежных оборотных активах. Это оценка прежде всего эффективности производственной и коммерческой деятельности. Что касается финансовой деятельности, одним из главных элементов которой является способность предприятия своевременно рассчитываться по своим обязательствам, то для оценки ее эффективности более пригоден показатель продолжительности финансового

цикла, численно равный длине временного интервала (в среднем) между оттоком денежных средств в связи с осуществлением текущей производственной деятельности и их притоком как результатом производственно-финансовой деятельности:

$$D_{cc} = Inv_d + AR_d - AP_d, \quad (14.7)$$

где Inv_d — оборачиваемость средств, омертвленных в производственных запасах (в днях);

AR_d — оборачиваемость средств, омертвленных в дебиторской задолженности (в днях);

AP_d — оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях); рассчитывается отношением средней кредиторской задолженности к однодневным затратам материальных производственных запасов.

Анализ движения денежных средств. Смысловая нагрузка этого блока определяется прежде всего тем обстоятельством, что с позиции контроля и оценки эффективности функционирования предприятия необходимо иметь представление о том, какие виды деятельности генерируют основной объем денежных поступлений и оттоков. Анализ движения денежных средств позволяет определить сальдо денежного потока в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Наиболее практичен и нагляден в анализе так называемый *прямой метод*, предполагающий идентификацию всех операций, затрагивающих дебет денежных счетов (приток денежных средств) и кредит денежных счетов (отток денежных средств). Идентификация соответствующих проводок в системе бухгалтерского учета обеспечивает помимо прочего группировку оттоков и притоков денежных средств по важнейшим видам деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая).

Прогнозирование денежных потоков. Смысловая нагрузка этого блока определяется тем обстоятельством, что многие решения финансового характера, например инвестиции и выплата дивидендов, нередко предполагают единовременные оттоки крупных объемов денежных средств, которые должны быть своевременно накоплены. Прогнозирование денежных потоков является непременным атрибутом бизнес-планирования и вообще взаимоотношений с потенциальным и/или стратегическим инвестором.

Стандартная последовательность процедур методики прогнозирования денежных потоков выглядит следующим образом: прогнозирование денежных поступлений по подпериодам; прогнозирование оттоков денежных средств по подпериодам; расчет чистого денежного потока (излишек/недостаток) по подпериодам; определение совокупной потребности в долгосрочном (краткосрочном) финансировании в разрезе подпериодов.

Определение оптимального уровня денежных средств. Смысловая нагрузка последнего блока определяется необходимостью нахождения компромисса между, с одной стороны, желанием обезопасить себя от ситуации хронической нехватки денежных средств и, с другой стороны,

желанием вложить свободные денежные средства в какое-то дело с целью получения дополнительного дохода. В мировой практике разработан ряд методов оптимизации остатка денежных средств, в основе которых заложены те же идеи, что и в методах оптимизации производственных запасов. Наибольшую известность получили модели Баумоля, Миллера-Орра, Стоуна и имитационное моделирование по методу Монте-Карло. Суть данных моделей состоит в том, чтобы дать рекомендации о коридоре варьирования остатка денежных средств, выход за пределы которого предполагает либо конвертацию денежных средств в ликвидные ценные бумаги, либо обратную процедуру.

Иллюстративные примеры использования некоторых методов управления денежными средствами можно найти в [Ковалев, 2007(б), с. 685–692].

Эквиваленты денежных средств. Этим термином описываются ликвидные рыночные ценные бумаги, которые с минимальным временным лагом могут быть трансформированы в денежные средства. «Живые» деньги нужны любому предприятию; вместе с тем, поскольку перечисленные выше модели оптимизации остатка денежных средств весьма теоретизированы, на практике обычно руководствуются здравым смыслом, выбирая, какую часть мобильных активов держать на расчетном счете, а какую часть временно разместить в ценных бумагах. В результате такой политики у предприятия на балансе формируются краткосрочные финансовые вложения.

Логика и модели оценки финансовых активов. Любая самая сложная финансовая операция представляет собой комбинацию двух элементарных действий (типовых процессов) — инвестирования и заимствования, причем эффективность операции оценивается процентной ставкой. Инвестирование означает вложение средств в надежде в будущем получить достаточный денежный поток; заимствование — привлечение средств с намерением выгодно вложить их в известный проект, за счет которого в будущем удастся расплатиться с кредитором. Чаще всего подобные операции растянуты во времени, т. е. распространяются на несколько базисных интервалов.

Формирование портфеля ценных бумаг, равно как и любые операции с отдельными финансовыми активами, основано на применении ряда формализованных критериев. В основе этих критериев: а) понятие временной ценности денег и б) методы оценки распределенных во времени денежных потоков.

Денежные ресурсы, участвующие в любой финансовой операции, имеют временную ценность, смысл которой может быть выражен следующей сентенцией: денежная единица, имеющаяся в распоряжении инвестора в данный момент времени, более предпочтительна, чем та же самая денежная единица, но ожидаемая к получению в некотором будущем. В принципе, возможны отклонения от сформулированного правила, однако они носят достаточно абстрактный характер (в качестве примера можно привести ситуацию, когда доступная процентная ставка

равна нулю). Причина очевидна — деньги должны постоянно умножаться, т. е. генерировать доход.

Вкладывая деньги в некоторую ценную бумагу, инвестор полагает, что исходная инвестиция окупится последующими поступлениями (проценты, дивиденды). Таким образом, с финансовым активом олицетворяется распределенный во времени денежный поток $\{IC, CF_1, CF_2, \dots, CF_n\}$, состоящий из исходной инвестиции (IC), т. е. затрат на покупку ценной бумаги, и некоторых доходов $\{CF_k\}$, генерируемых ею в дальнейшем через равные базисные интервалы. Очевидно, что с формальной стороны операция выгодна, если, по крайней мере, сумма доходов с учетом фактора времени превосходит величину инвестиции.

Поскольку отдельные элементы денежного потока не сопоставимы между собой из-за временной ценности денег, т. е. простое суммирование элементов потока невозможно, применяют специальные операции — наращение и дисконтирование. В первом случае все элементы денежного потока приводятся к концу финансовой операции, во втором — к ее началу. В обоих случаях используется схема сложных процентов, предполагающая капитализацию процентов (см. рис. 14.1).

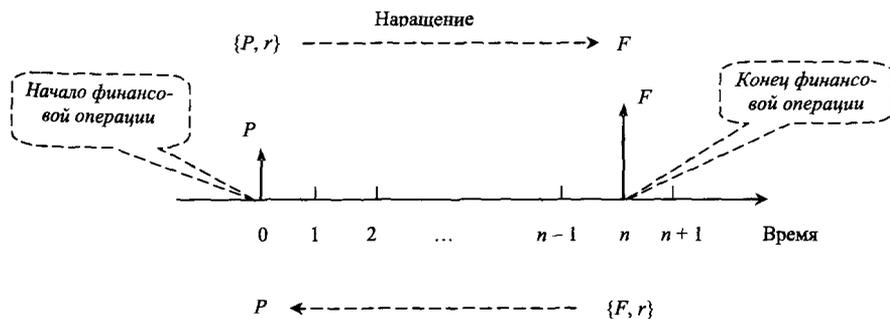


Рис. 14.1. Логика операций наращивания и дисконтирования

При наращении считаются заданными величины P и r , а величина F является искомой; при дисконтировании заданы F и r , а искомой является величина P . Операция наращивания призвана ответить на вопрос: какую сумму F удастся получить через k базисных периодов при инвестировании суммы P под процентную ставку r ; операция дисконтирования отвечает на вопрос: чему эквивалентна сумма F , ожидаемая к получению через k базисных периодов, если приемлемая доходность финансовой операции равна r . Ответы на поставленные вопросы находятся с помощью следующих формул:

$$\text{наращение:} \quad F = P \cdot (1+r)^k, \quad (14.8)$$

$$\text{дисконтирование:} \quad P = \frac{F}{(1+r)^k}. \quad (14.9)$$

С помощью данных формул величины P и F как бы уравниваются в том смысле, что для лиц, участвующих в финансовой операции, P «сегодня» — это все равно, что F «завтра». Именно формулы (14.8) и (14.9) являются базовыми при построении алгоритмов оценки финансовых активов и обосновании решений по операциям с ними.

Финансовый актив, как и любой товар, продающийся на рынке, имеет несколько характеристик, определяющих целесообразность операций купли/продажи с этим специфическим товаром. В отличие от обычных потребительских товаров финансовые активы приобретаются не с целью их фактического потребления, а с намерением в дальнейшем получить либо регулярный доход, генерируемый данным активом (например, проценты, дивиденды), либо спекулятивный доход (доход от операций купли/продажи). Поэтому наибольший интерес представляют такие характеристики финансового актива, как стоимость, цена, доходность, риск.

Инвестор, принимая решение о целесообразности приобретения того или иного финансового актива, пытается оценить экономическую эффективность планируемой операции. Совершенно очевидно, что он может при этом ориентироваться либо на абсолютные, либо на относительные показатели. В первом случае речь может идти о цене и/или стоимости актива, во втором — о его доходности. Логика рассуждений инвестора в первом случае такова. Финансовый актив имеет две взаимосвязанные абсолютные характеристики: во-первых, объявленную текущую рыночную цену (P_m), по которой его можно приобрести на рынке, и, во-вторых, теоретическую, или внутреннюю, стоимость (V_t). Цена объявлена (представлена в котировках, ценниках), в любой момент времени на данном рынке она однозначна; что касается внутренней стоимости, то она субъективно оценивается инвестором исходя из конъюнктуры рынка и его личных инвестиционных возможностей (множественность участников рынка предопределяет и множественность оценок стоимости конкретного актива).

Возможны три ситуации:

$$P_m < V_t, \quad P_m > V_t, \quad P_m = V_t.$$

В первой ситуации цена актива, по мнению инвестора, занижена, поэтому актив целесообразно купить; во второй — цена завышена, актив нужно продавать; третья ситуация соответствует равновесному рынку. Таким образом, в основе решения о купле/продаже финансового актива лежит умение оценивать его внутреннюю стоимость. Для этой цели применяется DCF-модель (*discounted cash flow model*, DCF-model), в основе которой заложена идея дисконтирования ожидаемых поступлений по приемлемой ставке дисконтирования. С помощью этой модели рассчитывают дисконтированную стоимость PV ожидаемого возвратного потока доходов $\{CF_k\}$, которая и будет давать субъективную оценку теоретической стоимости актива:

$$V_t = PV = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{CF_k}{(1+r)^k}. \quad (14.10)$$

DCF-модель является универсальным инструментом решения различных задач инвестирования и финансирования; в частности, она применяется для оценки стоимости и доходности капитальных финансовых активов (акций¹ и облигаций), а также используется в методиках оценки инвестиционных проектов. Для того чтобы воспользоваться представленной моделью для нахождения теоретической стоимости актива V_t , инвестор должен спрогнозировать (задать) показатели: возвратный поток $\{CF_k\}$, горизонт планирования (он может быть как конечным, так и бесконечным) и ставку дисконтирования r , характеризующую приемлемую норму прибыли (доходность), т. е. норму прибыли, которую хочет или может позволить себе инвестор. На практике большее распространение получил подход, ориентирующийся на показатели доходности и риска. Дело в том, что доходность, как относительный показатель, легче интерпретируема и может использоваться в пространственно-временных сопоставлениях. Для оценки используется та же самая модель (14.10), но в несколько ином варианте:

$$P_m = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}. \quad (14.11)$$

В формуле (14.11) считаются заданными показатели: P_m (текущая рыночная цена актива), CF_k (ожидаемый возвратный поток) и n (горизонт планирования; для бессрочных активов — бесконечность). Найденное из этого уравнения значение r как раз и будет характеризовать доходность финансового актива. В этом случае предполагается, что имеется равновесный рынок по данному активу, а потому процентная ставка r , уравнивающая (с учетом временной ценности денег) текущую рыночную цену, и ожидаемый возвратный поток как раз и будут показателями эффективности финансовой операции по приобретению данного актива (обоснование этого утверждения и иллюстративный пример можно найти в работе [Ковалев, 2007(6), с. 599–604]).

Таким образом, действия инвестора таковы: он оценивает значения исходных параметров для уравнения (14.11), находит значение r и сравнивает его с устраивающей запросы инвестора нормой прибыли. В том случае, если ценная бумага «обещает» доходность, превышающую приемлемую норму прибыли, она является привлекательным объектом инвестирования. В приведенной последовательности действий речь шла только о доходности актива. На практике оценки доходности рассмат-

¹ В 1937 г. выпускник Гарвардского университета Дж. Уильямс предложил оценивать стоимость фирмы через поток ожидаемых к выплате дивидендов по эмитированным ею акциям. Модель (14.10), в которой возвратный поток $\{CF_k\}$ представляет собой поток дивидендов, носит название модели Уильямса.

риваются в комплексе с оценками риска. Принципы управления портфелями ценных бумаг изложены в специальной литературе.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: инвестиция, инвестиционный процесс, реальные и финансовые инвестиции, участники инвестиционной деятельности, инвестиционный проект, критерии оценки проектов, чистая приведенная стоимость, индекс рентабельности, внутренняя норма прибыли, срок окупаемости, оборотные активы, иммобилизация, финансовый цикл, резерв по сомнительным долгам, эквиваленты денежных средств, временная ценность денег, капитализация процентов, дисконтирование и наращение, доходность (норма прибыли), приведенная (дисконтированная) стоимость, теоретическая (внутренняя) стоимость финансового актива, DCF-модель.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем различие между реальными и финансовыми инвестициями?
2. Опишите роль отдельных участников инвестиционной деятельности?
3. Какова роль государства в регулировании инвестиционной деятельности?
4. Опишите содержательную часть решений инвестиционного характера.
5. Что вкладывается в понятие «оптимизация эксплуатации проекта»?
6. Что такое инвестиционная программа?
7. Дайте общую характеристику критериев оценки инвестиционных проектов?
8. Можно ли ранжировать критерии оценки проектов по степени их предпочтительности?
9. По каким признакам классифицируются оборотные активы?
10. Как вы понимаете термин «иммобилизация»?
11. Какие виды оплаты продукции вы знаете? Опишите их достоинства и недостатки.
12. Охарактеризуйте ключевые аспекты политики кредитования покупателей продукции.
13. Опишите основные элементы системы администрирования взаимоотношений с покупателями.
14. Почему предприятие некоторую часть своих оборотных средств держит в виде наличных денежных средств?
15. Что подразумевается под системой эффективного управления денежными средствами?

16. Зачем нужен анализ движения денежных средств? Какие методы анализа вы знаете?
17. Что такое «резерв по сомнительным долгам»? Зачем нужно создавать такой резерв?
18. Приведите примеры потоков денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой видам деятельности.
19. Опишите основные характеристики финансового актива.
20. В чем различие в применении DCF-модели для расчета: а) внутренней стоимости и б) доходности финансового актива?

Глава 15

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРОЙ ФИРМЫ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о способах финансирования деятельности предприятия;
- о подходах к трактовке понятия «капитал»;
- о способах оценки капитала;
- об особенностях управления собственным и заемным капиталами;
- о соотношении понятий «аренда» и «лизинг»;
- о способах финансирования текущей деятельности;
- о структуре и стоимости капитала.

Данная глава посвящена ответу на вопрос: «*Откуда взять требуемые финансовые ресурсы?*». Здесь рассматриваются общие подходы к управлению источниками финансирования; поскольку последние представлены в пассивной стороне баланса, то речь идет, по сути, о финансовых решениях по формированию и оптимизации пассива баланса.

15.1. Источники финансирования деятельности фирмы

В основе экономики рыночного типа на микроуровне лежит пятиэлементная система финансирования ее системообразующих компонентов (предприятий): самофинансирование, прямое финансирование через механизмы рынка капитала, банковское кредитование, бюджетное финансирование и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.

Самофинансирование. В этом случае речь идет о финансировании деятельности фирмы за счет генерируемой ею прибыли. Суть этого варианта заключается в следующем. Собственники предприятия всегда имеют выбор между: а) полным изъятием полученной в отчетном периоде прибыли с целью ее потребления или инвестирования в другие проекты; б) реинвестированием прибыли в полном объеме в деятельность того же самого предприятия, поскольку такое приложение полученного дохода представляется им наиболее предпочтительным и в) комбинацией первых двух вариантов, предусматривающей распределение полученного дохода на две части — реинвестированная прибыль и дивиденды. Именно последний вариант является наиболее распространенным. Он позволяет найти компромисс между текущим и отложенным потреблением, обеспечить наращивание объемов финансово-хозяйственной деятельности, получить выгоды в случае различий в налогообложении реализованного и капитализированного доходов (если это предусмотрено действующим налоговым законодательством) и др. Самофинансирование — наиболее очевидный способ мобилизации дополнительных источников средств, однако он трудно прогнозируем

в долгосрочном плане и ограничен в объемах. Поэтому любое стратегическое направление развития бизнеса с неизбежностью предполагает привлечение дополнительных источников финансирования.

Финансирование через механизмы рынка капитала. Достаточно очевидно, что никакое предприятие не ограничивается самофинансированием. Можно назвать три основные причины. Во-первых, объемы генерируемой прибыли весьма ограничены. Во-вторых, прибыль — это не деньги, а источник финансирования; смысл различия в том, что, являясь источником, прибыль не сосредоточена на счете денежных средств, но распылена по активам фирмы, а потому она не может быть использована непосредственно на цели финансирования. В-третьих, прибыль как часть капитала собственников является очень дорогим источником, а потому фирме выгодно иметь некоторое финансирование от сторонних лиц, капитал которых в силу различий в риске вложения будет обходиться фирме дешевле; этот капитал как раз и мобилизуется на рынке заемных средств. Необходимо, правда, помнить о том, что жить в долг выгодно лишь в том случае, если этот долг обоснован.

В целом, существуют два основных варианта мобилизации ресурсов на рынке капитала: долевое и долговое финансирование. В первом случае компания выходит на рынок со своими акциями, т. е. получает средства от дополнительной продажи акций либо путем увеличения числа собственников, либо за счет дополнительных вкладов уже существующих собственников. Во втором случае компания выпускает и продает на рынке срочные ценные бумаги (облигации), которые дают право их держателям на долгосрочное получение текущего дохода и возврат предоставленного капитала в соответствии с условиями, определенными при организации данного облигационного займа.

По сравнению с самофинансированием рынок капитала как источник обоснованного финансирования конкретной компании практически «бездонен». Если условия вознаграждения потенциальных инвесторов привлекательны в долгосрочном плане, можно удовлетворить инвестиционные запросы в достаточно больших объемах. Однако подобное развитие событий возможно лишь теоретически, а на практике далеко не каждая компания может воспользоваться рынком капитала как средством мобилизации дополнительных источников финансирования. Функционирование рынков, в том числе и требования, предъявляемые к его участникам, в известной степени регулируются как государственными органами, так и собственно рыночными механизмами. В частности, роль государства проявляется в антимонопольном законодательстве, препятствующем суперконцентрации финансового и производственного капиталов; что касается рыночных механизмов, ограничивающих возможность привлечения необоснованно больших объемов финансирования, то здесь следует упомянуть о зависимости структуры капитала и финансового риска и эффекте резервного заемного потенциала предприятия.

Банковское кредитование. Рассмотренные выше два метода финансирования деятельности компании не свободны от недостатков: первому методу свойственна ограниченность привлекаемых финансовых ресурсов, второму — сложность в реализации и недоступность для многих представителей малого и среднего бизнеса. В этом смысле банковское кредитование выглядит весьма привлекательным. Получение банковского кредита, в принципе, не связано с размерами производства заемщика, устойчивостью генерирования прибыли, степенью распространенности его акций на рынке капитала, как это учитывается при мобилизации средств на финансовых рынках; объемы привлекаемого капитала теоретически могут быть сколь угодно большими; оформление и получение кредита может быть сделано в кратчайшие сроки и т. п. Главная проблема заключается в том, как убедить банкира выдать долгосрочный кредит на приемлемых условиях.

Для нормального функционирования экономики крайне необходимо развитие сети инвестиционных банков; именно эти банки исключительно значимы в странах с развитой рыночной экономикой, поскольку им в известной степени принадлежит связующая роль между компаниями и рынками капитала (напомним, что традиционно банк понимается как организация, занимающаяся ссудо-заемными и сберегательными операциями; инвестиционный банк — это компания, специализирующаяся на организации эмиссии, гарантировании размещения и торговле ценными бумагами). Неудовлетворительное текущее положение с инвестиционным климатом в России, проявляющееся в том числе и в отсутствии инвестиционных банков, отчасти объясняет достаточно узкий спектр операций, выполняемых отечественными банками и сводящихся в основном к обслуживанию текущих платежей своих клиентов.

Бюджетное финансирование. Это наиболее желаемый метод финансирования, предполагающий получение средств из бюджетов различного уровня. Привлекательность этой формы финансирования состоит в том, что за годы советской власти руководители предприятий привыкли к тому, что этот источник средств практически бесплатен, нередко полученные средства не возвращаются, а их расходование слабо контролируется¹. В силу ряда объективных причин доступ к этому источнику постоянно сужается.

¹ Один из специфических вариантов бюджетного финансирования имеет место и в постсоветской России — это федеральные целевые программы (ФЦП), через которые финансируются почти все государственные стройки. ФЦП появились в начале 90-х гг. XX в. в виде льгот и преференций отдельным предприятиям, а позже стали «личным кошельком для подрядчиков и тех, кто принимает решения о распределении денег» (это получило название «освоение средств федерального бюджета»). Предназначенные для освоения суммы весьма значительны — 1,8 трлн руб. в 2000—2007 гг. и 1,9 трлн руб. на последующие три года. Что касается эффективности такой формы финансирования, то, по данным Счетной палаты РФ, из 1003 объектов, запланированных к вводу в 2006 г., в первом полугодии введено в эксплуатацию только 14 (см. Ведомости. 16 июня 2008 г. С. А01).

Взаимное финансирование хозяйствующих субъектов. Поскольку в ходе осуществления хозяйственных связей предприятия поставляют друг другу продукцию на условиях оплаты с отсрочкой платежа, естественным образом возникает взаимное финансирование. Величина средств, омертвленных в расчетах, в значительной степени зависит от многих факторов, в том числе и разветвленности и гибкости банковской системы. Принципиальное отличие данного метода финансирования от предыдущих заключается в том, что он является составной частью системы краткосрочного финансирования текущей деятельности, тогда как другие методы имеют стратегическую значимость.

В условиях централизованно планируемой экономики имеет место абсолютная доминанта двух последних элементов приведенной системы — бюджетного финансирования и взаимного финансирования предприятий; в рыночной экономике прибыль и рынки капитала рассматриваются как основные способы наращивания экономического потенциала хозяйствующих субъектов. Прибыль (с формальных позиций) — наиболее дешевый и, как традиционно считается, быстро мобилизуемый источник, однако, во-первых, его объемы ограничены и, во-вторых, существуют некоторые обязательные и(или) весьма желательные направления использования текущей прибыли¹. Второй источник, напротив, требует немалых расходов по его созданию и реализации, кроме того, подготовка и проведение эмиссии — довольно продолжительны во времени; поэтому к данному источнику прибегают лишь после тщательной подготовки и в случае необходимости мобилизации крупного капитала, необходимого для реализации проектов, имеющих для компании стратегически важное значение.

Перечисленными способами не исчерпывается все их многообразие. В последние десятилетия появляются новые формы финансирования деятельности предприятий; одна из наиболее примечательных и бурно развивающихся — финансовый лизинг (см. раздел 15.5). Развитие мировой экономики показывает, что в системе стратегического финансирования крупных хозяйствующих субъектов, в особенности субъектов, являющихся системообразующими для экономики мирового, национального и регионального масштабов, рынки капитала, безусловно, занимают доминирующее место.

¹ Вновь акцентируем внимание читателя на недопустимости прямолинейной трактовки прибыли в контексте оценки возможных источников финансирования инвестиционной деятельности фирмы. Значение прибыли рассчитывается лишь периодически (по итогам очередного отчетного периода), а от объявления фирмой той или иной прибыли денег на ее счетах, естественно, не становится ни больше, ни меньше. В принципе, фактически выведенная прибыль как источник уже использована — она распылена по всем активам фирмы. Отсюда абсолютная условность заявлений о возможности непосредственного использования прибыли на цели инвестирования. Прибыль — это в известном смысле виртуальный показатель, а потому непосредственно за счет прибыли можно купить разве что виртуальный актив, например дырку от бублика.

15.2. Капитал: сущность, трактовки

Одно из ключевых понятий в теории финансов вообще и в системе финансирования деятельности хозяйствующего субъекта в частности — «капитал». Можно выделить три основных подхода к формулированию сущностной трактовки этой категории: экономический, бухгалтерский и учетно-аналитический.

В рамках *экономического подхода* реализуется так называемая физическая концепция капитала, который рассматривается в широком смысле как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества¹, и подразделяется на: а) личный (неотчуждаем от его носителя, т. е. человека); б) частный и в) публичных союзов включая государство. Каждый из двух последних видов капитала, в свою очередь, можно подразделить на реальный и финансовый. Реальный капитал воплощается в материально-вещественных благах как факторах производства (здания, машины, транспортные средства, сырье и др.); финансовый — в ценных бумагах и денежных средствах. В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу.

В рамках *бухгалтерского подхода*, реализуемого прежде всего на уровне хозяйствующего субъекта, капитал трактуется как интерес собственников этого субъекта в его активах, т. е. термин «капитал» в этом случае выступает синонимом чистых активов, а его величина рассчитывается как разность между суммой активов субъекта и величиной его обязательств. Такое представление известно как финансовая концепция, капитала и выражается формально следующей балансовой моделью

¹ А. Смит относил к капиталу машины и орудия труда, все постройки, являющиеся средством получения дохода, улучшения земли, а также все приобретенные полезные способности членов общества. И. Фишер определял капитал как запас богатства, существующий в данный момент. Позднее у физической концепции капитала возник конкурент — нефизическая (финансовая) концепция. Так, у К. Менгера под капиталом понимается фонд или совокупность активов, имеющих денежную форму или оцениваемых в денежном выражении; точнее, Менгер назвал капитал «производительной собственностью ... [рассматриваемой] как совокупность продуктивно используемых денежных средств» (см.: [Шумпетер, т. 3, с. 1185—1199]). Собственно слово «капитал» происходит от раннелатинского слова *caput* — (отсеченная) голова, центр в городе (в Риме на Капитолийском холме приносили в жертву быков, а отсеченная голова жертвенного быка посвящалась Юпитеру), а затем и сам город (столица страны); не случайно в английском языке одно из значений слова *capital* — столица. В древности функции денег выполнял в том числе и скот (в Древней Руси княжескую казну называли скотницей, а казначея — скотником). На первых отчеканенных металлических деньгах (появились в VIII—VII вв. до н. э. в Лидии и в Древнем Риме) нередко изображалась голова быка — у кого много «голов быка», тот богат. Капитал как термин географической науки постепенно трансформировался в термин экономический. Таким образом, этимологически понятие «капитал» уходит корнями в VIII—VII вв. до н. э. Подробнее см.: *Баликов В. З.* К вопросу о происхождении категории «капитал» // Сибирская финансовая школа. 2008. № 1/66. С. 100, 101. См. также [Бродель, с. 231—233].



Рис. 15.1. Структурное представление активного капитала

$$A = E + L, \quad (15.1)$$

где A — активы хозяйствующего субъекта в стоимостной оценке;

E — капитал (собственников);

L — обязательства перед третьими лицами.

В соответствии с этим подходом величина капитала исчисляется как итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса.

Учетно-аналитический подход является, по сути, некоторой комбинацией двух предыдущих подходов и использует модификации физической и финансовой концепций капитала. В этом случае капитал как совокупность ресурсов характеризуется одновременно с двух сторон: а) направлений его вложения (капитал как единая самостоятельная субстанция не существует и всегда облекается в некоторую физическую форму) и б) источников происхождения (откуда получен капитал, чей он). Соответственно выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный. Активный капитал — это производственные мощности хозяйствующего субъекта, формально представленные в активе его бухгалтерского баланса в виде двух блоков — основного и оборотного капиталов (рис. 15.1). Пассивный капитал — это долгосрочные источники средств, за счет которых сформированы активы субъекта; они подразделяются на собственный и заемный капиталы (рис. 15.2).

Собственный капитал (точнее капитал собственников) есть часть стоимости активов предприятия, достоящейся его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц. Оценка собственного капитала может быть выполнена формально (причем одним из двух способов: по балансовым оценкам, т. е. по данным текущего учета и отчетности, или рыночным оценкам) или фактически, т. е. в случае ликвидации предприятия. В известном смысле собственный капитал можно трактовать как аналог долгосрочной задолженности предприятия перед свои-



Рис. 15.2. Пассивный капитал в системе источников финансирования фирмы

ми собственниками (данное утверждение не следует понимать буквально, поскольку собственно предприятие не имеет обязательства вернуть средства собственникам; последние могут получить определенный эквивалент вложенных ими средств либо через механизмы рынка, либо после ликвидации предприятия). Формально собственный капитал представлен в пассиве баланса в той или иной градации; основными его компонентами являются уставный, дополнительный и резервный капитал, а также нераспределенная прибыль.

Заемный капитал есть денежная оценка средств, предоставленных предприятию на долгосрочной основе третьими лицами. В отличие от собственного заемный капитал: а) подлежит возврату, причем условия возврата оговариваются на момент его мобилизации; б) постоянен в том смысле, что с позиции поставщиков капитала номинальная величина основной суммы долга не меняется (если банк предоставил долгосрочный кредит в размере 10 млн долл., то именно эта сумма и будет возвращена; напротив, вложение аналогичной суммы в акции может с течением времени сопровождаться как доходами, так и потерями). Формально заемный капитал представлен в пассиве баланса как совокупность долгосрочных обязательств предприятия перед третьими лицами, а его основными компонентами являются долгосрочные кредиты и займы, в том числе облигационные займы.

В соответствии с учетно-аналитическим подходом величина капитала исчисляется как сумма итогов раздела III «Капитал и резервы» и раздела IV «Долгосрочные обязательства» разделов бухгалтерского баланса.

С позиции материально-вещественного представления капитал, как и все другие виды источников, обезличен, т. е. он распылен по различным активам предприятия. В этом смысле наличие собственного

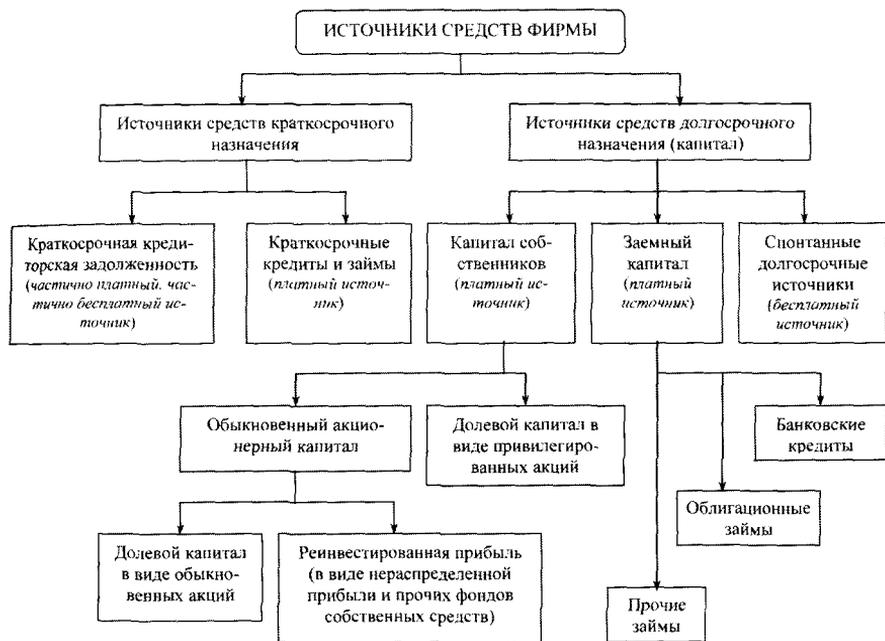


Рис. 15.3. Структура источников средств фирмы

и заемного капиталов ни в коем случае нельзя представлять, например, таким образом, что часть средств на расчетном счете является собственными, а часть заемными. Все средства, показанные в активе баланса, за исключением финансовой аренды, являются собственными средствами предприятия как самостоятельного субъекта в отношениях с контрагентами и государством, но вот профинансированы они из различных источников. В случае ликвидации предприятия удовлетворение требований лиц, предоставивших ему свои средства, будет осуществляться в соответствии с законом в определенной последовательности и суммах.

Для того чтобы избежать путаницы, в рамках учетно-аналитического подхода термин «активный капитал» стараются не использовать — поэтому за элементами активной стороны баланса обычно закреплен термин «средства»; что касается капитала, то этот термин рассматривается как одна из характеристик источников финансирования деятельности предприятия, одна из достаточно детальных классификаций которых представлена на рис. 15.3 (отдельные наиболее значимые источники будут охарактеризованы ниже).

Заканчивая раздел, еще раз подчеркнем, что ни в коем случае не следует смешивать средства и их источники. Если в балансе показано, что на предприятии создан резервный капитал в размере, скажем, 600 тыс. руб.,

это ни в коем случае не означает, что данная сумма денег хранится в виде некоторого резерва как товар на складе (резервный капитал не есть деньги, отложенные на «черный» день); это означает лишь, что в системе учета за счет нераспределенной (т. е. неизъятых собственниками) прибыли сформирован источник (фонд), который по сути представляет собой часть капитала собственников, а способы использования этого фонда ограничены законодательством. Что касается собственно означенных 600 тыс. руб., то они расплывлены по различным активам: основные средства, дебиторы, денежные средства и др. Поэтому непосредственно купить что-то за счет фонда (источника) невозможно — все покупки в конечном счете делаются за счет имеющихся денежных средств. Источники средств, показанные в пассиве баланса, по сути, идентифицируют лиц (собственники, контрагенты, бюджет, работники), которые прямо или косвенно предоставили свои средства предприятию и которым в конечном счете эти средства в той или иной сумме будут возвращены. Иными словами, пассив баланса в современном его представлении есть план распределения стоимостной оценки имущественной массы фирмы между лицами, формирование этой массы профинансировавшими.

15.3. Управление капиталом собственников

Уставный капитал выступает основным и, как правило, единственным источником финансирования на момент создания и в первое время деятельности коммерческой организации акционерного типа; он характеризует долю собственников в активах предприятия. В балансе уставный капитал отражается в сумме, определенной учредительными документами. Увеличение (уменьшение) уставного капитала допускается по решению собственников организации по итогам собрания за год с обязательным изменением учредительных документов. Для хозяйственных обществ законодательством предусматривается необходимость вынужденного изменения величины уставного капитала (в сторону понижения) в том случае, если его величина превосходит стоимость чистых активов общества. Уставный капитал организации определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов. Для некоторых организационно-правовых форм бизнеса его величина ограничивается снизу; в частности, минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда (МРОТ) на дату его регистрации, а закрытого общества — не менее стократной суммы МРОТ.

Уставный капитал акционерного общества может состоять из акций двух типов — обыкновенные и привилегированные, причем номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% уставного капитала. Акции общества при его учреждении должны быть полностью оплачены в течение срока, определенного уставом общества, при этом не менее 50% уставного капитала должно быть заполнено в течение трех месяцев с момента его государственной регистрации, а оставшиеся — в течение года, если иное не предусмотре-

но уставными документами. Неоплаченная часть уставного капитала отражается в активе баланса по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал».

Акция — ценная бумага, свидетельствующая об участии ее владельца в собственном капитале компании. Покупка акций сопровождается для инвестора приобретением ряда имущественных и иных прав:

- право голоса, т. е. право на участие в управлении компанией посредством, как правило, голосования на собрании акционеров при выборе его исполнительных органов, принятии стратегических направлений деятельности компании, решении вопросов, касающихся имущественных интересов акционеров, в частности, вопросов, касающихся ликвидации или продажи части имущества, эмиссии ценных бумаг и др.; отметим, что акция не предоставляет права голоса до момента ее полной оплаты за исключением акций, приобретаемых учредителями при создании общества;
- право на участие в распределении прибыли, а следовательно, на получение пропорциональной части прибыли в форме дивидендов;
- право на соответствующую долю в акционерном капитале компании и остатка активов при ее ликвидации;
- право на ограниченную ответственность, согласно которому акционеры отвечают по внешним обязательствам компании лишь в пределах рыночной стоимости принадлежащих им акций;
- право продажи или уступки акции ее владельцем какому-либо другому лицу;
- право на получение информации о деятельности компании, главным образом той, которая представлена в публикуемом годовом отчете.

Обыкновенные акции являются основным компонентом уставного капитала компании. С позиции потенциальных инвесторов они характеризуются следующими особенностями: а) могут генерировать относительно больший доход, однако более рисковы по сравнению с другими вариантами инвестирования средств; б) нет гарантированного дохода; в) нет гарантии, что при продаже акций их владелец не понесет убытка; г) при ликвидации компании право на получение части имущества реализуется в последнюю очередь.

Обыкновенная акция дает право на получение плавающего дохода, т. е. дохода, зависящего от результатов деятельности общества, а также право на участие в управлении. Распределение чистой прибыли среди держателей обыкновенных акций осуществляется после выплаты дивидендов по привилегированным акциям и пополнения резервов, предусмотренных учредительными документами и решением собрания акционеров. Иными словами, выплата дивидендов по обыкновенным акциям ничем не гарантирована и зависит исключительно от результатов текущей деятельности и решения собрания акционеров.

Владелец привилегированной акции, как правило, имеет преимущественное по сравнению с владельцем обыкновенной акции право на получение дивидендов в форме гарантированного фиксированного процен-

та, а также на долю в остатке активов при ликвидации общества. Дивиденды по таким акциям в большинстве случаев должны выплачиваться независимо от результатов деятельности общества и до их распределения между держателями обыкновенных акций. Тем самым обуславливается относительно меньшая рисковость привилегированных акций; одновременно это отражается и на величине дивидендов, уровень которых в среднем, как правило, более низок по сравнению с уровнем дивидендов, выплачиваемых по обыкновенным акциям. Кроме того, привилегированная акция не дает право на участие в управлении обществом, если иное не предусмотрено уставными документами. Подчеркнем, что смысл термина «привилегированная», выражающийся в привилегированности в дивидендах и привилегированности при ликвидации общества, раскрывается лишь во взаимоотношениях владельцев двух принципиально различающихся типов акций; что касается других физических и юридических лиц, имеющих отношение к данной компании, ни о какой привилегированности акционеров, естественно, речь идти не может.

В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры на рынке капитала долгосрочное поддержание процентных ставок неизменными, как это имеет место в случае с привилегированными акциями, весьма проблематично. Именно поэтому привилегированные акции чаще всего имеют ограниченный срок жизни — они либо конвертируются в обыкновенные акции, либо погашаются (в последнем случае в проспекте эмиссии предусматривается создание фонда погашения). В связи с этим данные финансовые инструменты нередко трактуются как гибридные ценные бумаги, поскольку они одновременно обладают свойствами обыкновенных акций (дают право на получение доли в текущих прибылях и имуществе) и облигаций (постоянство и, как правило, обязательность выплаты постоянных дивидендов).

Добавочный капитал. Является, по сути, дополнением к уставному капиталу и включает в себя, в частности, сумму дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке, а также сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный доход акционерного общества). В части дооценки внеоборотных активов добавочный капитал может формироваться весьма искусственно, а потому к увеличению потенциала фирмы за счет этого фактора нужно относиться с известной долей скептицизма¹. Направление использования этого источника средств, регламентированные бухгалтерскими регулятивами, включают: погашение снижения стоимости

¹ Имеется в виду следующее. Дооценка внеоборотных активов в формальном плане означает равновеликое увеличение активной статьи баланса из раздела «Внеоборотные активы» (чаще всего это «Основные средства») и пассивной статьи «Добавочный капитал». Поскольку никакая переоценка основных средств не может быть абсолютно обоснованной, ее проведение означает, что, манипулируя оценками, можно, образно говоря, «вздувать баланс», создавать иллюзию наращивания экономической мощи фирмы.

внеоборотных активов в результате их переоценки; увеличение уставного капитала; распределение между участниками организации.

Резервный капитал. Источники, отражаемые в этом подразделе бухгалтерского баланса, могут создаваться в хозяйствующем субъекте либо в обязательном порядке (требование закона), либо в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах (сознательные добровольные ограничения на возможность изъятия прибыли). В любом случае идентификация этих источников означает введение ограничений на использование чистой прибыли.

Ограничения в соответствии с законодательством. Законодательством РФ предусмотрено обязательное создание резервных фондов в акционерных обществах открытого типа и в организациях с участием иностранных инвестиций. Согласно ст. 35 Федерального закона «Об акционерных обществах» (в ред. от 7 августа 2001 г. № 120-ФЗ) величина резервного фонда (капитала) определяется в уставе общества и не должна быть менее 5% уставного капитала. Формирование резервного капитала осуществляется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им установленного размера. Величина этих отчислений также определяется в уставе, но не может быть менее 5% чистой прибыли (прибыли, оставшейся в распоряжении владельцев общества после расчетов с бюджетом по налогам). Законом предусмотрено, что средства резервного капитала предназначены для покрытия убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа собственных акций в случае отсутствия иных средств. Иными словами, операция резервирования уменьшает чистую прибыль, потенциально доступную к использованию в виде источника начисления дивидендов.

Ограничения, предусмотренные учредительными документами. Здесь также имеется в виду ограничение суммы потенциально изымаемой чистой прибыли, но собственники идут на это сознательно и добровольно. Подчеркнем, что подразумеваются не любые фонды и резервы, которые, в принципе, могут формироваться в фирме¹, но лишь те из них, которые затрагивают чистую прибыль! Например, речь может идти о фонде накопления, фонде потребления, других аналогичных фондах².

¹ Например, создание резерва по сомнительным долгам не имеет отношения к обсуждаемой проблеме, поскольку это чисто учетная процедура, декларируемая в учетной политике и затрагивающая *процесс формирования* конечного финансового результата, но не его *использование*.

² В советский период формирование различных фондов было одним из составных элементов плановой системы; размер фонда идентифицировал ту сумму средств, которую можно было потратить на цели, ради которых данный фонд создавался. Так, средства фонда накопления предназначались для технического перевооружения предприятия, модернизации, расширения и реконструкции его производственных мощностей; фонд потребления предназначался для финансирования социального развития предприятия, материального поощрения его работников, оказания им различных услуг социальной направленности. Идея идентификации фондов, формируемых за счет чистой прибыли, применима и в рыночной экономике; только здесь речь идет не о контроле со стороны государства за расходованием средств, а о создании системы управления прибылью.

Создание подобных фондов не является обязательным, однако эта процедура имеет смысл и значение. Дело в том, что согласно Закону «Об акционерных обществах» нераспределенная прибыль потенциально изымаема на дивиденды, но постоянное изъятие всей заработанной прибыли не дает возможности фирме наращивать свой имущественный потенциал, а потому подобное вряд ли приемлемо для стремящейся к развитию и наращению своих мощностей фирмы. Показывая в балансе (в разделе III «Капитал и резервы») фонд, сформированный за счет чистой прибыли, фирма демонстрирует ту ее часть, которая пошла на наращение имущественной массы фирмы и которая не планируется к изъятию. Здесь есть и психологический подтекст. Неподготовленный (в смысле экономических знаний) инвестор-собственник всегда понимает нераспределенную прибыль как прибыль, которую надо (или как минимум можно) распределить и, главное, изъять на дивиденды. Если часть прибыли показывается как некий фонд (например, фонд накопления), это, если можно так выразиться, «снимает потенциальное напряжение» в отношении желания «взять и поделить». В экономическом плане фонд накопления можно рассматривать как некую частичку уставного капитала, которая показана отдельно лишь потому, что любое изменение уставного капитала требует перерегистрации фирмы. Поэтому понятно, что этот фонд должен отражаться в разделе III баланса.

Если речь идет о формировании за счет чистой прибыли фондов поощрения типа фонда потребления, то здесь ситуация более запутана. Примером такого фонда может служить фонд на поощрение работников, директорского корпуса, членов наблюдательного совета и др. В известном смысле этот фонд близок к источнику «кредиторская задолженность», а потому должен, как представляется, быть показан в разделе V «Краткосрочные обязательства». Однако это не совсем так. Дело в том, что между кредиторской задолженностью и упомянутым фондом есть принципиальная разница: кредиторская задолженность *обязана быть* погашена, тогда как добровольное создание фонда не влечет за собой обязательности его использования. Грубо говоря, можно пообещать выплату вознаграждения (а это и есть формирование фонда), но вот произойдет ли эта выплата — большой вопрос. Есть план, но будет ли он реализован — вопрос. Отсюда следует, что этот фонд в случае его создания также должен быть показан в разделе III «Капитал и резервы».

Формирование резервного капитала представляет собой реструктурирование пассива баланса, а смысл этого источника достаточно очевиден. Дело в том, что по мере наращивания масштабов деятельности фирмы увеличиваются и ее активы и пассивы, в частности, все большее число кредиторов вовлекается в ее деятельность. По определению уставный капитал является гарантией интересов сторонних лиц, однако он без нужды не меняется, а потому с ростом объемов кредиторской задолженности формально уменьшается и относительный размер гарантии интересов сторонних инвесторов и кредиторов. Для снижения возможной обеспокоенности сторонних лиц как раз и предусмотрено создание своеобраз-

ного дубля уставного капитала путем «переброски» части нераспределенной прибыли в резервный капитал, направления использования которого ограничены в большей степени. В принципе, можно было бы обойтись и без резервного капитала путем постоянного изменения капитала уставного, однако такой вариант с формальных позиций требует перерегистрации хозяйствующего субъекта, а в практическом плане ничего не меняет, т. е. он не дает ничего, кроме дополнительных хлопот.

Описанный алгоритм формирования резервного капитала вновь свидетельствует о том, что появление данной статьи в балансе не сопровождается движением реальных финансовых потоков, т. е. с позиции движения денежных средств — это искусственная бухгалтерская операция, обусловленная исключительно действующими регулятивами. Понятно, что можно было оставить резервный капитал и в составе нераспределенной прибыли, что фактически и имеет место во многих странах. Что касается нашей страны, то в контексте действующего законодательства подраздел «Резервный капитал» достаточно декларативен — регламентированная верхняя граница (5%) в отношении обязательных резервов мала и не играет сколько-нибудь значимой роли, а фонды и резервы в добровольном порядке чаще всего не создаются. Причин тому несколько: бухгалтеру лишняя работа не нужна и он традиционно привык работать по инструкциям и предписаниям, а потенциальные пользователи отчетности (менеджеры, собственники и др.) чаще всего не считают нужным вникать в тонкости бухгалтерии, а потому и не требуют реализации подобных идей по управлению прибылью.

Нераспределенная прибыль. Полученная предприятием по итогам года прибыль присоединяется к нераспределенной прибыли прошлых лет, и вся эта сумма подлежит распределению по фондам и резервам, предусмотренным законом и уставными документами. Распределение оформляется решением компетентного органа (например, общего собрания акционеров в акционерном обществе или собрания участников в обществе с ограниченной ответственностью) и предусматривает отчисления на выплату дивидендов, формирование резервного и других фондов, покрытие убытков прошлых лет и др. Подобное своеобразие в распределении прибыли приводит к тому, что, в принципе, могут начисляться и выплачиваться дивиденды даже при наличии убытка в отчетном периоде. Оставшийся неиспользованным остаток нераспределенной прибыли (т. е. прибыли, не изъятой собственниками на дивиденды) по существу представляет собой реинвестирование прибыли в активы предприятия; он отражается в балансе как источник собственных средств и остается неизменным до следующего собрания акционеров. Если доля ежегодно реинвестируемой прибыли стабильно высока в динамике, т. е. акционеров устраивает генерируемая предприятием доходность собственного капитала, то с течением лет этот источник может быть весьма значимым в структуре источников собственных средств.

Способы финансирования фирмы за счет капитала собственников. Как несложно заметить из приведенной характеристики элементов собственного капитала их роль в финансировании предприятия, а также факторы изменения различны. Источником финансирования инвестиционной деятельности, а также обеспечения и расширения текущей деятельности, безусловно, выступает прибыль предприятия. Для осуществления стратегически важных проектов в качестве источника финансирования может выступать единовременное увеличение уставного капитала путем дополнительной эмиссии акций.

В мировой практике известны различные способы эмиссии акций:

- продажа непосредственно инвесторам по подписке;
- продажа через инвестиционные институты, которые покупают весь выпуск и затем распространяют акции по фиксированной цене среди физических и юридических лиц;
- тендерная продажа (несколько инвестиционных институтов покупают у заемщика весь выпуск по фиксированной цене и затем устраивают аукцион, по результатам которого устанавливают оптимальную цену акции);
- размещение акций брокером у небольшого числа своих клиентов.

Эмиссия акций — дорогостоящий и длительный процесс, кроме того, он регулируется законодательством (в частности, Федеральным законом «Об акционерных обществах», первая редакция которого появилась в 1995 г.). Как показывает опыт экономически развитых стран, дополнительная эмиссия из-за так называемого сигнального эффекта¹ нередко сопровождается снижением рыночной цены акций, поэтому к этому способу мобилизации финансовых ресурсов прибегают достаточно редко — в тех случаях, когда имеются четко обозначенные перспективы использования привлеченных средств.

15.4. Управление заемным капиталом

Использование заемного капитала (напомним, что это условный термин, обобщенно характеризующий долгосрочные обязательства предприятия) для финансирования деятельности предприятия, как правило, выгодно экономически, поскольку плата за этот источник

¹ Одно из объяснений негативных последствий сигнального эффекта в случае дополнительной эмиссии акций может быть таким. Любое массивное привлечение капитала должно сопровождаться пояснением о направлениях его использования. Вместе с тем всегда остается тревога по поводу того, а не является ли подобное привлечение капитала проявлением элементов строительства финансовой пирамиды — фирма находится в плачевном финансовом положении и за счет дополнительных финансовых вливаний намерена поправить это положение. Возможно и другое объяснение. К моменту дополнительной эмиссии на рынке установилась определенная цена на акции, уравнивающая спрос и предложение. Появление на рынке в большом объеме дополнительной массы товара (акций) нарушает это равновесие в сторону увеличения предложения, что с неизбежностью влечет за собой снижение цены.

в среднем ниже, чем за акционерный капитал (имеется в виду, что проценты по кредитам и займам меньше рентабельности собственного капитала, характеризующей, по сути, уровень стоимости собственного капитала; иными словами, в нормальных условиях заемный капитал является более дешевым источником по сравнению с собственным капиталом). Кроме того, привлечение этого источника позволяет собственникам и топ-менеджерам существенно увеличить объем контролируемых финансовых ресурсов, т. е. расширить инвестиционные возможности предприятия. Основными видами заемного капитала являются облигационные займы и долгосрочные кредиты.

Облигационный заем. Облигации являются долговыми ценными бумагами. Согласно Гражданскому кодексу РФ (ст. 816) облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Эта ценная бумага предоставляет ее держателю право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Облигации могут выпускаться в обращение: а) государством и его субъектами и б) корпорациями (акционерными обществами); в первом случае облигации называются государственными или муниципальными, во втором — долговыми частными ценными бумагами.

Облигации хозяйствующих субъектов классифицируются по ряду признаков, в частности, по сроку действия (краткосрочные — до 3 лет, среднесрочные — до 7 лет, долгосрочные — до 30 лет, бессрочные), по способам выплаты купонного дохода, по способу обеспечения займа, по характеру обращения (обычные и конвертируемые). Купонная ставка по облигациям чаще всего зависит от средней процентной ставки на рынке капиталов.

Облигация обязательно должна иметь номинальную стоимость, причем суммарная номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать размер его уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для цели выпуска облигаций. Выпуск облигаций обществом допускается лишь после полной оплаты его уставного капитала. Акционерное общество вправе выпускать облигации: а) обеспеченные залогом своего определенного имущества; б) под обеспечение, специально предоставленное третьими лицами; в) без обеспечения (в этом случае эмиссия займа допускается не ранее третьего года существования общества). Облигации могут погашаться одновременно, сериями либо досрочно, причем стоимость погашения и срок, не ранее которого они могут быть предъявлены к досрочному погашению, указывается в проспекте эмиссии.

С позиции эмитентов и инвесторов облигационный заем имеет свои плюсы и минусы. Эмитенту выгоден обоснованный выпуск облигаций, поскольку:

- объем денежных средств, которыми будет распоряжаться предприятие, резко увеличится, появятся возможности для внедрения новых инвестиционных проектов;

- выплаты держателям облигаций чаще всего осуществляются по стабильным, не подверженным резким колебаниям ставкам, что приводит к предсказуемости расходов по обслуживанию этого источника;

- стоимость источника меньше;
- источник дешевле в плане мобилизации средств;
- процедура привлечения средств менее трудоемка.

Основной недостаток — выпуск займа приводит к повышению финансовой зависимости компании, т. е. к увеличению финансового риска ее деятельности. Если выплата дивидендов не является обязательной для компании, то расчеты по обязательствам перед держателями облигаций должны выполняться в обязательном порядке, несмотря на финансовые результаты текущей деятельности.

Для держателей облигаций преимущество этой формы инвестирования состоит в стабильности обязательных процентных платежей, которая, в принципе, не зависит ни от прибыльности работы эмитента, ни от краткосрочных колебаний текущих процентных ставок на рынке капитала. Определенная опасность носит двоякий характер. Во-первых, неустойчивость финансовой деятельности эмитента может сопровождаться падением рыночной цены облигаций и, следовательно, потерями капитализированного дохода при вынужденной продаже облигаций на вторичном рынке. Во-вторых, в случае банкротства эмитента существует вероятность того, что требования держателей облигаций будут удовлетворены не в полном объеме и(или) несвоевременно.

Долгосрочный банковский кредит. Банковский кредит предоставляют коммерческие банки и другие кредитные организации, получившие в Центральном банке РФ лицензию на осуществление банковских операций. По сравнению с описанными выше способами привлечения финансовых ресурсов получение кредита в банке — гораздо менее трудоемкая (по срокам и условиям мобилизации средств) процедура.

В основном банки выдают краткосрочные кредиты (краткосрочность обычно трактуется как погашаемость в течение 12 месяцев с момента получения кредита); эти кредиты используются для финансирования текущих операций и поддержания ликвидности и платежеспособности предприятия. Долгосрочные кредиты в основном используются для финансирования затрат по капитальному строительству, реконструкции и другим капитальным вложениям, а потому они должны окупиться за счет будущей прибыли, ожидаемой к получению в результате проводимых мероприятий «капитального» характера. Именно поэтому получение долгосрочного кредита обычно

сопровождается предоставлением банку экономических расчетов, подтверждающих способность заемщика расплатиться в дальнейшем за полученный кредит и погасить его в срок. Кроме того, кредитный договор может предусматривать целевое использование кредита. Независимо от суммы кредита кредитный договор должен быть заключен в письменной форме, в противном случае он считается ничтожным; в этом — одно из отличий его от договора займа, который заключается в письменной форме лишь в том случае, если его сумма не менее чем в 10 раз превышает установленный законом минимальный размер оплаты труда.

Во многих экономически развитых странах этот источник средств не играет сколько-нибудь значимой роли в финансировании деятельности предприятий.

15.5. Лизинг как источник финансирования

Деятельность любой коммерческой организации чаще всего строится исходя из стратегии наращивания производственных мощностей и объемов производства. Очевидно, что капитальные вложения могут быть профинансированы за счет двух источников — собственного и заемного капиталов. Выше были выделены два основных элемента заемного капитала — облигационные займы и долгосрочные кредиты и займы. В принципе, сюда же можно отнести и такой специфический источник финансирования, как финансовая аренда (лизинг). В балансах многих крупных корпораций экономически развитых стран задолженность перед лизинговыми компаниями составляет значимую долю в долгосрочных источниках привлеченных средств. Так, в консолидированном балансе одной из крупнейших компаний мира, известной нефтехимической корпорации «BP p.l.c.» (бывшая British Petroleum), составленном на 31 декабря 2002 г., в общей сумме заемного финансирования, равной 22 млрд долл., доля кредитов, займов и финансового лизинга составляла соответственно 3,7, 87,2, 9,1%¹.

Как показывает практика, реализация солидной инвестиционной программы нередко сдерживается недостатком источников финансирования; кроме того, все источники существенно различаются в плане быстрой их мобилизации и стоимости. Привлекательность аренды как раз и заключается в том, что это один из сравнительно быстро мобилизуемых и относительно выгодных в финансовом плане источников. Арендные отношения имеют давнюю историю, однако именно в последнее время их развитию был придан новый импульс, в частности, поя-

¹ Корпорация BP p.l.c. является одним из лидеров международного бизнеса. В 2008 г. ее рыночная капитализация составила 191,8 млрд долл., и она занимала 16-е место в рейтинге 500 крупнейших компаний мира, составляемом известной газетой Financial Times.

вился принципиально новый вид аренды, стимулирующий инвестиционную деятельность, — финансовая аренда, или лизинг¹.

В самом общем смысле лизингом признается специфическая операция, предусматривающая инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в приобретение имущества с последующей передачей его клиенту на условиях аренды. В структуре арендных операций лизинг занимает особое место, поскольку представляет собой, по сути, *целенаправленную, специально организованную деятельность по сдаче имущества в аренду*. Дело в том, что аренда в своем классическом, обыденном понимании нередко рассматривается как в некотором смысле вынужденная мера — имущество сдается в аренду, поскольку оно не находит должного применения у его владельца.

В последние годы лизинг стал весьма популярной темой в научных исследованиях российских авторов, и это нашло отражение в ряде учебно-методических работ и монографий, которые характеризуют и описывают его с позиции права, экономики, финансов, бухгалтерии. В большинстве работ экономической направленности с очевидностью преобладает расхожий тезис об особенностях, уникальности, самостоятельности, а главное высокой эффективности лизинга по сравнению с другими формами финансирования приобретения имущества, приводятся исторические примеры специфических арендных отношений с целью демонстрации уходящей в глубь веков истории лизинга. Так, некоторые отечественные исследователи-экономисты приписывают лизингу тысячелетнюю историю, ссылаясь на то, что отдельные элементы лизинговых отношений можно встретить в законодательствах древних государств (Финикия, государства Шумера и т. д.), и полагают, что раскрытие сущности лизинговой сделки восходит чуть ли не ко временам Аристотеля (IV в. до н. э.)². Весьма занятным выглядит повествование о специализированной лизинговой компании, якобы существовавшей неподалеку от Вавилона в период между 450 и 400 гг. до н. э.³ Подобные

¹ При употреблении терминов следует иметь в виду, что идентичность категорий «финансовая аренда» и «лизинг», подразумеваемая российским гражданским законодательством, не является абсолютно корректной. Представляя собой вид предпринимательской деятельности, лизинг является категорией гражданского права. Термин «финансовая аренда» существует только в приложении к бухгалтерскому учету и представляет собой совокупность определенных условий, позволяющих арендатору отражать арендованное имущество на своем балансе (по общему правилу в России принято отражать на балансе предприятия только то имущество, которое принадлежит ему на праве собственности). Таким образом, в приложении к учету операция, поименованная лизингом, в зависимости от ее условий может подпадать либо под определение операционной (текущей) аренды, когда имущество с баланса арендодателя не списывается (так называемая сделка операционного лизинга), либо трактоваться как аренда финансовая, при которой арендуемое имущество подлежит учету на балансе арендатора (так называемая сделка финансового лизинга).

² См., например: *Лещенко М. И.* Основы лизинга: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 9.

³ *Газман В. Д.* Финансовый лизинг: учеб. пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2003. С. 13.

мифы, однажды появившись, тиражируются из книги в книгу. На наш взгляд, российские авторы, прокламирующие эту довольно абсурдную идею о древней истории лизинга, обычно опираются на англоязычную литературу, не задумываясь (почему-то!) о том очевидном обстоятельстве, что в английском языке нет различающихся терминов «аренда» и «лизинг» (термином *lease* описываются любые арендные операции, в том числе и те, что в российском законодательстве получили название лизинговых), а потому «открытие» ими (подчеркнем, ими, а не носителями английского языка!) 25-вековой истории лизинга, по крайней мере, никак не обосновано¹.

Хозяйственная практика древних времен была достаточно простой, и лизинга в том понимании, в котором мы его определяем сейчас, естественно, быть не могло. Безусловно, существовали отдельные элементы арендных взаимоотношений, но только позже в связи с усложняющейся хозяйственной практикой в приложении к арендным операциям возникла инвестиционная направленность сделки.

По своему экономическому содержанию договор лизинга близок к операциям по кредитованию. Лизингодатель (арендодатель) стремится получить определенный процент на осуществленную им инвестицию, заключающуюся в приобретении имущества и последующей передаче его лизингополучателю (арендатору); тогда как для последнего операция лизинга является одной из форм финансирования приобретения активов. В частности, в результате сделки финансового лизинга в активе баланса арендатора появляется крупный объект, а в пассиве — долгосрочная задолженность перед лизингодателем в сумме предстоящих платежей. Отметим, что согласно Федеральному закону от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» балансодержателем объекта финансовой аренды может выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель, тогда как в международной практике объекты финансовой аренды принято отражать на балансе арендатора (лизингополучателя) — такой подход рекомендован и международными стандартами финансовой отчетности.

Являясь специфическим видом арендных операций, лизинг имеет ряд особенностей, которые отличают его от общепринятого порядка регулирования договоров аренды. Например, риск утраты и порчи имущества при лизинге несет лизингополучатель (арендатор), в то время как общие правила арендных операций возлагают указанный риск на собственника имущества, но не на арендатора. Кроме того, договор лизинга, как правило, обязывает лизингодателя осуществлять техническую поддержку объекта у клиента, проводить замену морально устаревшего оборудования, а также осуществлять иные действия, зачастую не свойственные обычному порядку взаимоотношений между арендатором

¹ Известные правоведы М. И. Брагинский и В. В. Витрянский с плохо скрытой иронией замечают: «...Экономисты видят лизинг во всех исторических документах, где речь идет об имущественном найме (аренде)...» [Брагинский, Витрянский, с. 554].

и арендодателем. Специфика лизинга заключается еще и в том, что лизингополучателю передается имущество, выбранное и приобретенное по его желанию.

В наиболее общем виде операция лизинга в ее классическом понимании может быть представлена следующей схемой (рис. 15.4).

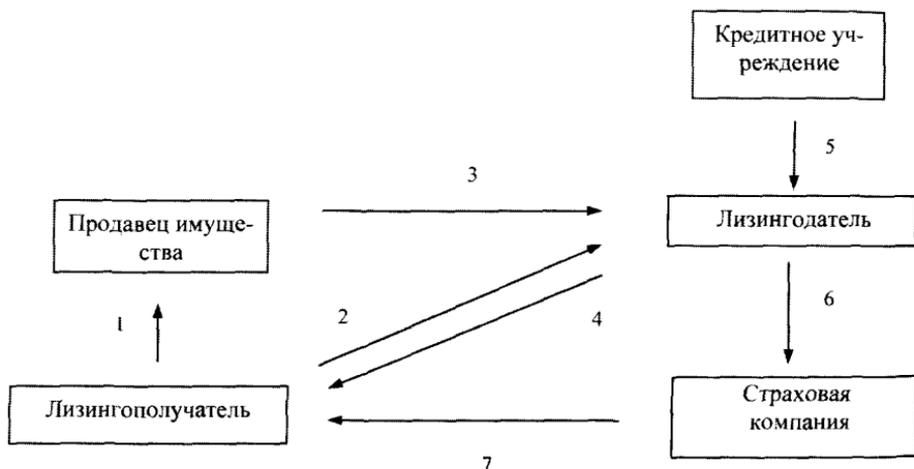


Рис. 15.4. Общая схема лизинговой сделки

Как видно из приведенной схемы, лизинговая сделка состоит из нескольких последовательных операций. Нуждающийся в некотором имуществе потенциальный лизингополучатель, предпочитающий в силу ряда обстоятельств приобрести это имущество путем лизинговой сделки, определяет продавца, у которого он хотел бы приобрести имущество; как правило, продавец выбирается им самостоятельно (*операция 1*). После этого он заключает договор с лизинговой компанией (*операция 2*), согласно которому она приобретает в собственность указанное имущество (*операция 3*) и сдает его в аренду лизингополучателю (*операция 4*). Для финансирования сделки лизинговая компания использует собственные ресурсы или обращается за необходимыми средствами в банк или иное кредитное учреждение (*операция 5*). Объект лизинговой сделки может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения, причем в качестве страхователя могут выступать как лизингодатель¹ (*операция 6*), так и лизингополучатель (*операция 7*).

Возможны различные модификации типовой лизинговой сделки; так, достаточно широко распространена ситуация, когда лизинговая компания и производитель имущества объединяются в одном лице, либо производитель имеет подконтрольную ему специализированную ли-

¹ Если указанные расходы по страхованию несет на себе лизингодатель, то они будут учитываться при расчете величины лизинговых платежей.

зинговую компанию. В частности, подобная практика распространена, например, при производстве дорогого и уникального оборудования, возможности сбыта которого весьма ограничены (это, кстати, и было одной из значимых причин развития лизинговых операций на Западе).

Рассматривая категорию «лизинг», следует отдельно упомянуть о проблемах классификации указанных операций с регулятивной, а также с экономической точек зрения. В трудах современных российских специалистов можно найти не один десяток всевозможных видов лизинга — «мокрый», «чистый», «лизинг-бланко», «револьверный», «лизинг-лередеж»¹ и т. д., а своеобразный рекорд поставлен, вероятно, В. А. Горемыкиным, выделившим 25 разновидностей лизинга². В общем-то все подобные классификации являются надуманными, а в теоретическом плане как минимум бесполезными. Дело в том, что их авторы довольно подробно описывают всевозможные отличия и особенности указанных видов лизинга с точки зрения, если можно так выразиться, приземленной практики, которую они вознамерились онаучить. Зачастую «особенности», отграничивающие один вид лизинга от другого, носят совершенно искусственный, непринципиальный, невидовой характер (поле для экспериментов широко — можно, например, ввести классификацию видов лизинга по цвету объекта сделки).

На самом деле для обоснованной и теоретически непротиворечивой трактовки категории аренды (лизинга) и обособления ее разновидностей исключительно важным является понимание так называемого принципа *приоритета экономического содержания операции над ее формой* (этот принцип, в частности, входит в число ключевых положений современной учетной науки). Несложно понять, что в контексте данного принципа единственно корректным для выражения сути любой арендной операции (в том числе и лизинга) являются понимание и идентификация: а) сопровождающих операцию трансформаций в отношении прав владения, пользования и распоряжения; б) собственника извлекаемых выгод; в) принципов возмещения инвестиционных расходов; г) схемы распределения рисков. Отсюда и возникает вполне естественное и общепринятое в мировой практике обособление в структуре арендных отношений операций финансового и операционного лизинга.

Критерии отнесения лизинговой сделки к той или иной категории в разных странах различны, но в целом можно сказать, что финансовый лизинг — это вид арендных отношений, которые, как правило, заканчи-

¹ Газман В. Д. Финансовый лизинг: учебное пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2003. С. 39—63.

² См.: Горемыкин В. А. Основы технологии лизинговых операций: учеб. пособие. М.: Ось-89, 2000. С. 46. Проблема понятийного аппарата и классификационных группировок не так безобидна, как это может показаться на первый взгляд. Так, довольно поверхностное отношение к трактовке лизинга уже имеет и вовсе абсурдные проявления — упомянем о таком экзотическом мутанте, встречающемся в отечественной литературе, как «лизинг персонала». Напомним, что объектами арендных и лизинговых операций могут быть только непотребляемые вещи (см. табл. 15.3 и 15.4).

ваются переходом права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю. Этот критерий выступает в роли основного при классификации лизинговых операций, но не является достаточным. Строго говоря, экономическая суть финансового лизинга заключается в том, что лизингополучатель за счет присваиваемого им дохода от использования объекта сделки возмещает лизингодателю *все* его инвестиционные затраты, а также комиссионное вознаграждение, причем делает это не одномоментным платежом, а в течение определенного срока, сопоставимого со сроком полезной эксплуатации предмета лизинга. Именно срок договора и возмещение инвестиционных затрат лизингодателя являются достаточными признаками финансового лизинга.

К категории операционного лизинга относится практически любой иной вид лизинговой сделки, не подпадающей под определение лизинга финансового. Основными признаками операционного лизинга являются довольно короткие сроки договора (не сопоставимые со сроком полной амортизации имущества), а также возврат имущества лизингодателю по окончании сделки.

В экономически развитых странах большое распространение получили сделки *возвратного лизинга*. По договору о возвратном лизинге (рис. 15.5) компания, владеющая каким-либо имуществом, продает право собственности на этот объект лизинговой компании (*операция 1*). Одновременно оформляется договор о его аренде на определенный срок с выполнением некоторых условий (*операция 2*). Фирмой, предоставляющей капитал, могут быть, в частности, страховая компания, банк, специализированная лизинговая компания и т. д. (*операция 3*).

В результате подобной операции у предприятия одновременно появляются дополнительные денежные средства. Причем данный вид аренды предусматривает, как правило, переход права собственности на объект соглашения к предприятию после совершения последнего платежа. По экономическому смыслу данная операция сходна с кредитованием лизингополучателя, когда объект лизинга выступает в качестве гарантии, залога. Тем не менее существует и весьма существенное различие, а именно объект лизинга формально является собственностью лизингодателя. Указанное обстоятельство в определенном смысле

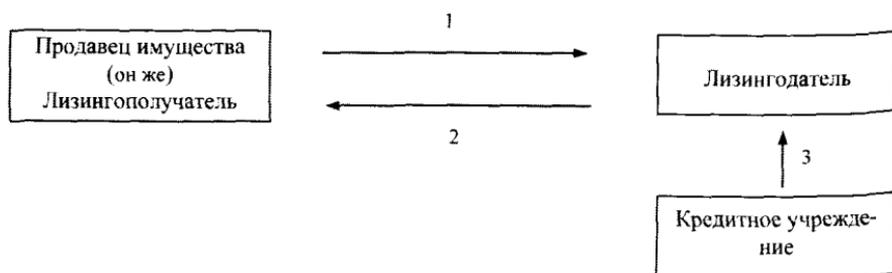


Рис. 15.5. Схема возвратного лизинга

де способствует повышению гарантии выполнения своих обязательств лизингополучателем.

Преимущества финансирования с помощью лизинговых сделок.

Ни один из видов деятельности не найдет широкого применения, если он не будет приносить выгод всем участникам договорных отношений. В специальной отечественной экономической литературе лизинг зачастую описывается как один из самых выгодных способов финансирования приобретения имущества, практически лишенный недостатков. В настоящей главе мы не будем по отдельности оценивать качество приводимых в литературе доводов в пользу лизинга, а попросту сделаем некоторую их группировку и обобщение.

1. Преимущества, связанные с рассрочкой платежа. К ним можно отнести все преимущества, в той или иной степени связанные с тем обстоятельством, что лизингополучатель освобожден от необходимости оплачивать имущество сразу, что, в свою очередь, позволяет ему сохранить дополнительный объем оборотных средств. В принципе, подобное рассуждение возможно, но оно не является доминирующе важным, поскольку очевидно, что подключение промежуточного звена (лизинговая компания) в сделку по приобретению актива не может быть бесплатным, а потому «наращивание» оборотных средств сопровождается появлением дополнительного платного источника финансирования. Иными словами, напрашивается следующий очевидный вывод: если выбор использования лизингового механизма для финансирования приобретения имущества обусловлен исключительно подобной аргументацией (не нужно единовременно платить всю сумму), то с экономической точки зрения далеко не всегда условия лизинга более выгодны по сравнению с приобретением имущества за счет собственных средств. На самом деле причина, по которой лизингополучатель идет на сделку, носит отчасти **вынужденный** характер и заключается в том, что он попросту не может приобрести имущество из-за невозможности мобилизации в данный момент (или в ближайшее время) требуемой суммы денег и потому вынужден соглашаться на зачастую далеко не самые оптимальные для себя условия лизинга. В частности, к сделкам подобного рода часто можно отнести приобретение дорогостоящей недвижимости через лизинг или лизинг авиатехники. Кроме того, дополнительным аргументом в объяснение причины появления подобного рода сделок является высокая цена объекта лизинга. Лизингодатель не хочет терять право собственности на объект, который, как правило, приобретен им за счет заемных источников. Поэтому в данном случае осуществляется не продажа имущества в рассрочку, а именно операция по сдаче имущества во временное пользование и владение с возможным последующим переходом права распоряжения.

2. Преимущества, связанные с пополнением оборотных средств.

Данный аргумент справедлив прежде всего в отношении возвратного лизинга (фирма продает свое имущество лизинговой компании и сразу

же берет его в лизинг), когда целью сделки является не приобретение имущества для дальнейшего использования (оно уже используется в производственном процессе), а пополнение оборотных средств для осуществления каких-либо инвестиций. Как правило, сделки возвратного лизинга применяются в отношении производственного оборудования, стабильно работающего и приносящего доход, величина которого будет предсказуемо превышать размер лизинговых платежей по указанному имуществу. Несложно понять, что ситуация с пополнением оборотных средств (в случае возвратного лизинга) имеет те же самые недостатки, что и описанные в п. 1. Появление дополнительного объема оборотных средств подразумевает необходимость оплаты соответствующего источника. Можно было бы добиться такого же результата и без лизинга, например, получив обычный кредит в банке. Более того, вопросы реоформления имущества (в процессе сделки меняется собственник!), а также смежные с ним всевозможные сертификационные и лицензионные аспекты могут являться дополнительным сдерживающим фактором развития указанных операций. Речь, в частности, идет о том, что реоформление имущества (вследствие осуществления операции купли-продажи) может представлять собой довольно сложный и длительный процесс, особенно если речь идет о сделках, когда одним из контрагентов выступает нерезидент.

3. Преимущества, связанные с удобством эксплуатации лизингового имущества. Этот довод в пользу лизинга наиболее ярко проявляется в контексте всевозможных программ технической поддержки и эксплуатации лизингового имущества, предоставляемых лизингодателем либо поставщиком оборудования (заметим, что на практике гораздо чаще имеет место именно последнее). Наиболее широко указанные сделки распространены при покупке компьютерного или телекоммуникационного оборудования, т. е. в таких отраслях, где чрезвычайно высоки темпы морального устаревания имущества. Заметим, что преимущества этого вида действительно выделяют лизинг, однако подобное характерно лишь для западной практики, когда лизинговые компании стремятся оказанием дополнительных услуг обеспечить привлекательность лизинговых схем; к сожалению, в нашей стране такие услуги отечественными лизинговыми компаниями, как правило, не предоставляются. Кроме того, существуют и законодательные препятствия в осуществлении подобного рода сделок. Например, речь может идти о существовании таможенных ограничений при ввозе объектов на территорию РФ с последующим их вывозом, которые сводят на нет эффективность применения лизинга в данной ситуации.

Отечественное законодательство добавило к перечисленным группам преимуществ еще и возможность применения механизма ускоренной амортизации к предмету лизинга. Коэффициент ускорения в соответствии с налоговым законодательством может достигать трех, что по-

звolyет в три раза быстрее списать стоимость предмета лизинга на себестоимость с уменьшением налогооблагаемой базы¹.

Уместно обратить внимание читателя на следующее обстоятельство: применение максимального коэффициента ускорения к амортизационным отчислениям не всегда корректно с экономической точки зрения. На практике может сложиться ситуация, когда ускоренное списание на себестоимость, наоборот, приведет к неблагоприятным налоговым последствиям. Приобретенное по лизингу имущество в первые годы может функционировать не в полную силу. Таким образом, предмет лизинга генерирует лизингополучателю на начальной стадии относительно невысокие доходы, в то время как амортизационные отчисления по данному имуществу максимальны. В результате определенной диспропорции финансовый результат лизингополучателя может существенно колебаться; в начале срока лизинга лизингополучатель признает в учете убыток, а в дальнейшем относительно высокую прибыль. Возможен и такой вариант развития ситуации, когда, получив оборудование по лизингу и списав ускоренно его стоимость на уменьшение налогооблагаемой прибыли, лизингополучатель реально начнет получать доход от использования объекта лизинговой сделки лишь после окончания срока лизингового договора. А потому напрашивается вывод: подходить к выбору амортизационной политики при лизинге (речь идет об установлении коэффициента ускорения) следует достаточно осторожно. Наиболее оптимальной является ситуация, когда генерируемые объектом доходы «закрываются» лизинговыми платежами соответствующего уровня с той целью, чтобы финансовый результат на протяжении всей сделки существенно не колебался.

Уместно отметить, что описанные преимущества лизинга во многом характерны только для стран с развитой рыночной экономикой. В России лизинг до сих пор следует рассматривать не как самостоятельный, отдельный вид инвестиционного процесса, а, скорее, как инструмент налогового планирования. Объективным плюсом лизинга в России является возможность применения механизма ускоренной амортизации, что позволяет лизингополучателю даже с учетом комис-

¹ В связи с этим можно привести весьма любопытный пример. В практике российских лизинговых компаний весьма широкое распространение получил лизинг легковых автомобилей. Несложно понять и одну из весомых причин бурного роста подобных услуг. Дело в том, что применение коэффициента ускоренной амортизации при лизинге позволяет полностью списать стоимость дорогостоящего имущества в исключительно короткий период, при этом его потребительские качества практически не меняются. Отсюда появляется возможность злоупотребления амортизированным, но еще очень даже работоспособным имуществом — имеется в виду его последующая целевая перепродажа в том числе и для личного потребления, естественно, по весьма условной цене. Косвенным подтверждением данного факта является введенная позднее норма налогового законодательства: автомобили, стоимость которых превышает 300 тыс. руб., должны амортизироваться с применением понижающего коэффициента 2. Таким образом, возможный коэффициент ускорения при лизинге подобных автомобилей составляет 1,5.

сии лизингодателя оставаться в выигрыше за счет быстрого списания понесенных расходов на себестоимость (получение налогового кредита). В противном случае лизинг становится чрезвычайно дорогим и невыгодным, поскольку при прочих равных условиях **лизинг всегда объективно дороже покупки за счет кредита** (при лизинге в состав расходов лизингополучателя добавляется сумма комиссии, которая, естественно, отсутствует при иных вариантах финансирования). Иные преимущества лизинга, приводимые в специальной литературе, носят, как правило, теоретизированный характер, их применение на практике сопровождается значительными корректировками и не всегда оправдано. Например, ссылка на то, что компания не имеет возможность получить банковский кредит для покупки оборудования, но может приобрести это оборудование по лизингу, абсолютно некорректна. Совершенно очевидно, что, хотя в роли заемщика и выступает лизингодатель, возвратные платежи по кредиту он осуществляет из поступивших от лизингополучателя сумм. Ситуация может сложиться так, что если лизингополучатель задерживает платежи лизингодателю, то цепочка «лизингодатель — банк» также нарушается, поэтому всестороннему анализу со стороны банка при рассмотрении кредитной заявки подлежат данные об имущественном и финансовом состояниях как лизингодателя, так и лизингополучателя. Кроме того, следует особо подчеркнуть, что применение лизинга как инструмента налогового планирования возможно лишь при наличии у потенциального лизингополучателя прибыли, поскольку лизинг в налоговом планировании — это именно выигрыш на налоге на прибыль (частично и выигрыш на налоге на имущество). В условиях спада и стагнации производства при наличии убытка лизинг для компании становится невыгодным, поскольку расходы лизингополучателя объективно выше за счет комиссии лизингодателя, а возможность получения налоговой экономии отсутствует. Применение лизинга в этом случае носит, скорее, некий конъюнктурный интерес и не опирается на действительно экономическую эффективность данной сделки.

Обобщения и выводы. Приведенный выше краткий обзор соотношения лизинговых и арендных операций свидетельствует об определенной сложности в трактовке сущности и содержания лизинга, о существовании различных мифов и домыслов относительно его преимуществ. Таким образом, уместно сделать некоторые обобщения.

1. Лизинг и аренда: экономико-правовые аспекты. В англо-американской практике существует только одно понятие «аренда» (lease), которое распространяется на очень широкий спектр арендных операций. В нашей стране произошло в общем-то неоправданное, чисто формальное размежевание арендных и лизинговых операций, причем это размежевание, к сожалению, закреплено в российском законодательстве. Дело в том, что любая лизинговая сделка может быть оформлена пу-

тем составления ряда типовых договоров, в совокупности охватывающих операции купли-продажи, аренды, страхования, кредитования. Иными словами, обособление самостоятельного института лизинга в законодательстве не имеет веских обоснований, но лишь приводит к определенному рода затруднениям методологического характера как в понимании этой операции, так и в учетно-финансовом ее сопровождении. Совершенно очевидно, что хозяйственная практика такова, что экономические и правовые последствия отдельных операций, которые формально под определение лизинга не подпадают, могут оказаться точно такими же, как и при лизинге (упомянем, в частности, о долгосрочной аренде имущества, заканчивающейся переходом права собственности к арендатору). Существующее в настоящее время формальное разделение указанных операций (имеются в виду лизинг и текущая аренда) вызывает на практике как бухгалтерские, так и регулятивные коллизии, неразрывно связанные друг с другом. В частности, можно упомянуть о проблеме корректного выбора балансодержателя имущества и сопутствующего с ней факта передачи риска случайной гибели объекта. Факт передачи риска арендатору-лизингополучателю, закрепленный только за лизингом, не должен устанавливаться формальным определением операции. С экономической точки зрения условия и последствия долгосрочной аренды имущества, заканчивающейся переходом права собственности на него арендатору, так же как и при лизинге, должны включать в себя положения о передаче риска случайной гибели арендатору, что, в частности, выражается в постановке имущества на баланс последнего. Таким образом, фактически риск должен быть передан арендатору, однако законодательство формально этого не предусматривает. С другой стороны, возможна и обратная ситуация, когда сделка, называемая лизингом де-юре, условия о передаче риска содержать не должна. Решение указанной проблемы исключительно правовыми нормами (что наблюдается сегодня) невозможно; нельзя четко закрепить в законе без учета конкретных экономических условий операции, не описываемых законодательно, когда и при каких условиях происходит передача риска и соответственно меняется порядок учета объекта сделки у сторон. По нашему мнению, эта проблема может быть решена лишь в том случае, если во внимание принимается не только и не столько формальная сторона сделки, но прежде всего ее экономическая природа.

2. Лизинг и аренда в России. Появление в научной и учебно-методической литературе, а затем и в отечественном законодательстве категории «лизинг», а также производных от него категорий типа «финансовая аренда», «финансовый лизинг» и др. в дополнение к традиционному понятию «аренда», скорее всего, было обусловлено следующими причинами: а) неудачным буквальным переводом англоязычного термина *lease*; б) некорректным использованием категории «финансовый»

в приложении к указанной сделке; в) желанием сказать новое слово¹ в науке.

Как уже отмечалось, изначально по общему правилу аренда рассматривалась как мера вынужденная — имущество сдавалось в аренду, поскольку не находило должного применения у собственника (за исключением проката). Это было и в нашей стране в дореформенный период. С началом экономических преобразований (конец 1980-х гг.) отдельные экономисты, анализируя хозяйственные отношения на Западе (как правило, по данным, изложенным в англоязычной литературе), обнаружили описание ситуаций, предусматривающих возможность целенаправленной сдачи имущества в аренду специализированными компаниями, подобная деятельность для которых была основной. Данная сделка заключалась в приобретении имущества у поставщика и сдаче его в аренду, в течение которой арендатор возмещал стоимость имущества, а по окончании договора оно переходило в его собственность. Английская практика не наделяла указанные правовые отношения специальным термином, но в приложении к бухгалтерскому учету подобных операций предусматривала введение уточнительного прилагательного «финансовый» и «операционный», что и привело к появлению понятий *financial lease* и *operational lease*. В результате дословного перевода на русский язык терминологии подобных сделок в отечественном законодательстве и практике появились категории «лизинг», «финансовый лизинг», «финансовая аренда» и др. Подобные сделки с участием трех субъектов в дальнейшем стали называть в России лизингом и ввели их в правовое поле. В отношении правовой стороны сделки следует отметить, что термин «финансовый» относится не к наличию трех субъектов в сделке или к существованию каких-либо специфических условий, а лишь используется в приложении к бухгалтерскому учету данной операции. Таким образом, смешение терминологической опечатки с бухгалтерской подоплекой операции и привело к появлению в отечественном законодательстве указанной категории.

В подтверждение сказанного можно привести и такой, может быть, не научный, но вполне приемлемый в дискуссии аргумент: в английском языке есть только один термин *lease*, с помощью которого описываются любые арендные операции, в том числе и те, что в российском законодательстве получили название лизинговых.

3. Лизинг в международной практике. Любая арендная операция существенно сказывается на текущих финансовых результатах. Не слу-

¹ Аренда — это банально, общеизвестно, малоперспективно. Другое дело операция, именуемая загадочным словом «лизинг». Здесь можно развернуться — придумать новые термины, виды, подвиды, классификации и т. п. В ходе этих придумок научный язык начинает постепенно засоряться всевозможными бесполезными варваризмами типа «хайринг», «рентинг», «лизинг-леверидж» и т. д. Появляются псевдонаучные их объяснения. Научная мысль работает на полную мощь.

чайно поэтому наиболее строгие определения и характеристики подобных сделок прописаны в бухгалтерских регулятивах. В МСФО 17 можно видеть следующие определения. *Аренда* — это соглашение, по которому арендодатель передает арендатору в обмен на платеж или серию платежей право использования актива в течение согласованного срока. *Финансовая аренда* (то, что в нашей стране олицетворяют с понятием «лизинг») — это аренда, при которой происходит существенный перенос всех рисков и выгод, связанных с владением активом¹. Правовой титул в итоге может передаваться или не передаваться. *Операционная аренда* — это аренда иная, чем финансовая.

Подобные определения закреплены также в нормативных документах, регулирующих арендные отношения в США, Великобритании, Германии и ряде других стран. Как несложно заметить, при определении лизинга никакого акцентирования внимания на «специально организованном характере вида деятельности» или «наличии трех сторон» нет. Приведенное определение, отражающее экономическую сущность арендной (лизинговой) операции, на практике дополняется системой количественных и качественных критериев для определения того, состоялась ли передача арендодателем арендатору рисков и доходов от эксплуатации арендованного имущества. Эти критерии, несмотря на наличие в мировой практике более или менее унифицированного подхода к трактовке комплекса арендных операций, в каждой стране имеют свои специфические особенности, которые зачастую приводят к различиям методологического и учетного характера.

В соответствии с МСФО 17, если на дату начала договора аренды выполняется хотя бы одно из ниже перечисленных условий, данная сделка рассматривается как финансовая аренда (отметим, что впервые данные критерии были упомянуты в американском стандарте учета арендных операций):

- при совершении последнего платежа имущество автоматически переходит в собственность арендатора;
- договор аренды предусматривает наличие опциона, т. е. предоставленного арендатору права приобрести арендованное имущество после окончания действия договора по льготной цене, меньшей чем ожидаемая рыночная стоимость;
- договор заключается на период, составляющий большую часть срока полезной службы имущества;

¹ В данной ситуации к рискам относят риски потерь от простоя мощностей или технологического старения, риски гибели или утраты имущества и т. д. Вознаграждения (выгоды) в данном случае представлены фактически неограниченными возможностями арендатора в части извлечения прибыли, т. е. использования имущества по усмотрению арендатора, возможностью самостоятельно определять амортизационную политику и т. д.

- дисконтированная стоимость¹ общей суммы арендных платежей должна быть не меньше рыночной стоимости актива, сдаваемого в аренду на начало договора. Таким образом, арендные платежи должны покрывать рыночную стоимость имущества с учетом того, что величина каждого арендного платежа должна быть скорректирована и приведена к настоящему моменту времени с помощью методов дисконтирования;

- арендованные активы носят специальный характер, так что только арендатор может пользоваться ими без существенных модификаций.

Необходимо особо подчеркнуть, что у лизингополучателя в процессе исполнения договора финансовой аренды нет экономических или каких-либо иных причин для расторжения договора; иными словами, фактически подразумевается неаннулируемость лизингового соглашения. Смысл неаннулируемости вполне понятен: самой лизинговой компании объект лизинговой сделки как таковой не нужен. Поэтому потенциальный лизингополучатель должен в полной мере понимать ответственность момента заключения договора, в том числе и то обстоятельство, что любое расторжение договора по его инициативе будет чревато для него существенными финансовыми потерями.

Наконец, уместно заметить, что в развитых экономических странах лизинг зачастую инициируется производителями, поскольку рассматривается ими как один из способов продажи своей дорогостоящей продукции.

4. Проблема выбора балансодержателя имущества. В соответствии с Федеральным законом от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и Методическими указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга (приказ Минфина РФ от 17 февраля 1997 г. № 15) хозяйствующим субъектам лизинговой сделки предоставлена возможность самостоятельно выбирать балансодержателя имущества. Подчеркнем, что проблема выбора балансодержателя имущества в основном имеет значение лишь при финансовом лизинге; при операционном лизинге, когда срок договора относительно небольшой, имущество с баланса его собственника не списывается. В соответствии с учетными подходами, принятыми на Западе, деление лизинга на финансовый и операционный имеет существенное значение для выбора балансодержателя имущества; в случае финансового лизинга сущность и финансовая реальность состоят в том, что именно лизингополучатель приобретает экономическую выгоду от использования арендованного имущества на протяжении большей части

¹ Дисконтированная стоимость (иногда ее в литературе называют также приведенной стоимостью) рассчитывается с помощью известной модели дисконтирования денежного потока (DCF-модели) путем приведения периодических лизинговых платежей к началу действия договора аренды посредством задаваемой ставки дисконтирования, отражающей эффективность ссудозаемной операции. Подробнее см. [Ковалев, 2007(6); Ковалев, Уланов].

его срока полезной службы в обмен на обязательство платить за это сумму, сопоставимую со стоимостью актива. Именно поэтому, несмотря на то что юридическим собственником имущества выступает лизингодатель, фактически все выгоды от использования актива получает лизингополучатель, а кроме того, он несет и все риски, связанные с содержанием арендованного имущества, что дает ему право выступать в роли экономического собственника. В силу вышесказанного требование МСФО заключается в том, что единственным балансодержателем имущества при финансовом лизинге должен быть лизингополучатель.

Несмотря на многочисленные аргументы о необходимости учета объектов лизингового договора на балансе экономического собственника, т. е. лизингополучателя, в России и в отношении операций лизинга продолжают следовать традиции отражения арендованного имущества на балансе юридического собственника, в нашем случае — лизингодателя. Ситуация во многом объясняется конъюнктурными соображениями; если для финансирования приобретения имущества лизинговая компания использовала банковский кредит, условие о балансодержателе имущества определяется кредитором сделки (финансовым донором), и в этом случае предпочтительным является баланс заемщика, т. е. лизингодателя.

При отражении объекта лизинговой сделки в учете лизингодателя его баланс выглядит следующим образом: в активе представлено лизинговое имущество, в пассиве отражаются заемные средства, взятые на покупку указанного имущества, либо собственные источники финансирования (табл. 15.1).

Таблица 15.1

**Фрагмент структуры баланса лизингодателя
(имущество на балансе лизингодателя)**

АКТИВ	ПАССИВ
Стоимость сданного в лизинг имущества	Обязательства по кредитам, взятым для приобретения имущества

Рассматривая обособленно один лизинговый контракт, можно заметить, что с течением времени указанное лизинговое имущество амортизируется (т. е. его остаточная стоимость в активе баланса уменьшается), а задолженность по кредиту, взятому на приобретение данного оборудования и показанная в пассиве баланса, снижается. Таким образом, при доведении отдельного договора лизинга до логического конца и обособленном его рассмотрении, баланс лизингодателя в части данной сделки представлен следующим образом: в активе — денежные средства после уплаты всех налогов и осуществления текущих затрат (комиссионное вознаграждение), в пассиве — прибыль лизингодателя.

В соответствии с требованиями МСФО имущество при финансовом лизинге отражается на балансе экономического собственника (т. е. лица, непосредственно контролирующего его) — в нашей ситуации лизингополучателя. Таким образом, у лизингодателя имущество списывается

с баланса в полном объеме. Общая сумма лизинговых платежей отражается в составе дебиторской задолженности в активе баланса, а разница между суммой дебиторской задолженности и стоимостью имущества относится в пассив баланса и отражается по статье «Доходы будущих периодов» (в англоязычном представлении при буквальной транскрипции — «Неполученный доход» — Unearned income) (табл. 15.2).

Таблица 15.2

**Фрагмент структуры баланса лизингодателя
(имущество на балансе лизингополучателя)**

АКТИВ	ПАССИВ
Дебиторская задолженность (общая сумма лизинговых платежей к поступлению)	Доходы будущих периодов (маржа лизингодателя, т.е. фактическая разница между суммой к получению по договору лизинга и осуществленной инвестицией)
	Обязательства по кредитам, взятым для приобретения имущества

Таким образом, одна и та же операция при использовании методов учета, определяемых отечественными стандартами и требованиями МСФО, приводит к определенному искажению оценок финансового положения компании. Так, баланс лизинговой компании, составленный в соответствии с требованиями отечественных стандартов учета (имущество на балансе собственника), демонстрирует весьма низкие значения показателей ликвидности. Действительно, практика деятельности лизинговых компаний показывает, что величина денежных средств, которыми располагает компания в каждую конкретную единицу времени, относительно невелика в сравнении с ее совокупными обязательствами. Более того, способность лизингодателя погашать кредиты, взятые на приобретение лизингового имущества, часто напрямую увязывается с графиком платежей от лизингополучателя. В связи с этим величина денежных средств, которыми располагает компания, достаточна только для удовлетворения обязательств в текущем отчетном периоде (например, месяц). Поэтому, например, значение коэффициента абсолютной ликвидности (напомним, это — соотношение денежных средств с краткосрочными обязательствами, подлежащими погашению в течение ближайшего года), как правило, чрезвычайно мало. Более того, менее жесткие коэффициенты ликвидности (коэффициенты быстрой и текущей ликвидности) по своим абсолютным значениям нередко могут быть близки к коэффициенту абсолютной ликвидности. Структура баланса лизинговой компании предполагает, как правило, отсутствие дебиторской задолженности (ее наличие подразумевает просрочку в платежах от лизингополучателя в соответствующий отчетный период), также невелики и материально-производственные запасы компании в силу специфики ее деятельности.

При анализе баланса компании, составленного в соответствии с требованиями МСФО, картина меняется. Поскольку трансформация от-

четности никоим образом не оказывает влияния на реальные денежные потоки, совершенно очевидно, что показатели остатка денежных средств не меняются, а следовательно, коэффициент абсолютной ликвидности также не претерпевает изменений. Совсем иначе обстоят дела с коэффициентами быстрой и текущей ликвидности. В соответствии с правилами составления финансовой отчетности дебиторская задолженность как сумма к поступлению (в нашем случае общая сумма лизинговых платежей) должна подразделяться на краткосрочную (к поступлению в течение года) и соответственно долгосрочную. Таким образом, оборотные активы лизингодателя включают в себя величину лизинговых платежей, которые должны поступить в течение года.

Очевидно, что очередной лизинговый платеж включает в себя предусмотренную договором сумму в погашение «тела» кредита, которую необходимо выплатить за соответствующий период, а также величину процентов, различных налогов и комиссионное вознаграждение лизингодателю. Поскольку на практике «тело» кредита занимает до 60—70% в общей структуре лизингового платежа, соотношение его с краткосрочными пассивами (кредиты на приобретение лизингового имущества к возврату в течение года) дает весьма устойчивые значения показателей ликвидности, кардинальным образом отличающиеся от значений этих же показателей в случае, когда имущество учитывается на балансе лизингодателя.

Помимо определенного искажения финансового положения трансформация отчетности также изменяет оценку результатов деятельности компании за соответствующий период, и если искажение финансового положения в нашем случае не является критичным для принятия решений (соответствующие коэффициенты — это всего лишь аналитические показатели), то оценка бизнеса, его прибыльности или убыточности, несомненно, имеет гораздо большее значение.

В случае отражения имущества на балансе лизингодателя его выручка от реализации лизинговых услуг за отчетный период (месяц) представляет собой лизинговый платеж, приходящийся в соответствующий месяц. С другой стороны, себестоимость формируется из начисленной амортизации на лизинговое оборудование, процентов по кредиту и иных затрат по текущей деятельности. Таким образом, суммарная выручка лизинговой компании представляет собой всю сумму лизингового платежа по договору.

В соответствии с требованиями МСФО лизинговые платежи, поступающие лизингодателю при финансовой аренде, не учитываются в составе выручки, а рассматриваются как платежи в погашение дебиторской задолженности. По мере ее погашения соответствующая часть суммы, учитываемой на счете «Доходы будущих периодов», переносится в прибыль текущего периода и, по сути, представляет собой выручку, отражаемую в отчете о прибылях и убытках. Для определения выручки от реализации в текущем периоде в западной учетной практике используется показатель «внутренняя норма прибыли» (*Internal Rate of Return, IRR*). Приходящий лизинговый платеж рассматривается частично как

платеж в погашение инвестиционных затрат лизингодателя (стоимость оборудования), а частично как маржа лизингодателя (его доход). Используя показатель *IRR*, лизингодатель определяет выручку в соответствующем текущем периоде путем его умножения на сумму чистой инвестиции. В первый период сумма чистой инвестиции равна стоимости имущества. Разница между суммой лизингового платежа и определенной с помощью *IRR*-выручки рассматривается как платеж в погашение инвестиции следующего периода (сумма возмещения стоимости имущества). В дальнейшем ситуация повторяется по так называемому методу «депозитной книжки»¹. Из вышесказанного следует, что выручка лизингодателя носит переменный характер даже при равных лизинговых платежах и со временем уменьшается вследствие уменьшения суммы чистых инвестиций лизингодателя.

5. Системные характеристики договоров аренды и лизинга. Для адекватного восприятия сути арендных и лизинговых операций необходимо прежде всего иметь четкое представление о соответствующих нормативных актах. В табл. 15.3 и 15.4 приведена система ключевых классификационных характеристик, определяющих экономико-правовую оболочку договоров аренды и лизинга, применение которой на практике обеспечивает корректность оформления соответствующих договорных отношений и их включения в систему учета и финансового менеджмента.

Таблица 15.3

Системные характеристики экономико-правовой оболочки договора аренды

Ключевой признак	Характеристика признака
Субъекты арендных операций	Арендодатель — собственник имущества или лица, управомоченные им или законом Арендатор — физическое или юридическое лицо, получающее имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование
Объекты аренды	Непотребляемые вещи, за исключением имущества, сдача в аренду которого может быть ограничена законом (ст. 607 ГК РФ)
Существенные условия договора	Условия о составе имущества (исключением из этого правила является договор аренды недвижимости)
Форма договора	Договор на срок более одного года, а также если хотя бы одной из сторон является юридическое лицо, должен быть заключен в письменной форме (п. 1 ст. 609 ГК РФ)

¹ Подробнее о критериях оценки инвестиционных проектов, к которым как раз и относится критерий *IRR*, а также о дисконтировании и методе депозитной книжки см. в работе [Ковалев, 2007(6), главы 6, 17].

Продолжение табл. 15.3

Ключевой признак	Характеристика признака	
Требование о государственной регистрации	Отдельные виды договоров аренды подлежат государственной регистрации (договор аренды недвижимого имущества) (п. 2 ст. 609 ГК РФ), договор лизинга, в случае когда объектом сделки является недвижимость	
Срок аренды	Срок аренды определяется договором. Если в договоре срок не оговорен, договор считается заключенным на неопределенный срок (пп. 1, 2 ст. 610 ГК РФ)	
Обязанность участников договора по осуществлению ремонта имущества	Арендодатель обязан производить за свой счет капитальный ремонт переданного имущества, если иное не установлено законом, иными правовыми актами или договором (п. 1 ст. 616 ГК РФ) Арендатор обязан поддерживать имущество в исправном состоянии, производить за свой счет текущий ремонт и нести расходы по содержанию имущества, если иное не установлено законом или договором аренды (п. 2 ст. 616 ГК РФ)	
Возможность сдачи имущества в субаренду	Арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду, если иное не предусмотрено ГК РФ, законом или иными правовыми актами (п. 2 ст. 615 ГК РФ)	
Порядок расторжения договора	Помимо общепринятого порядка расторжения договоров (глава 27) ст. 619 и 620 ГК РФ перечисляют основания, позволяющие сторонам договора аренды требовать досрочного расторжения договора в суде	
	По требованию арендодателя договор аренды может быть досрочно расторгнут, если: <ul style="list-style-type: none"> • арендатор использует имущество не по назначению или с существенными нарушениями условий договора; • арендатор существенно ухудшает имущество; • арендная плата вносится арендатором несвоевременно (просрочка более двух раз подряд); • арендатор не выполняет принятых на себя или возложенных законодательством обязательств по осуществлению капитального ремонта в установленный срок или в разумный срок 	По требованию арендатора договор аренды может быть досрочно расторгнут, если: <ul style="list-style-type: none"> • арендодатель не предоставляет имущество арендатору либо создает препятствия по осуществлению договора аренды; • арендатором выявлены недостатки в арендованном имуществе, которые препятствуют использовать его в соответствии с договором или по назначению; • арендодатель не проводит в положенный срок капитальный ремонт, обязанность которого возлагается на него; • арендованное имущество в силу не зависящих от арендатора обстоятельств оказывается в состоянии, непригодном для дальнейшего использования в соответствии с договором или по своему назначению

Окончание табл. 15.

Ключевой признак	Характеристика признака
Форма и вид арендной платы	<p>Арендная плата может быть установлена в виде (п. 2 ст. 614 ГК РФ):</p> <ul style="list-style-type: none"> • определенных в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно; • предоставления арендатором определенных услуг арендодателю; • установленной доли полученных в результате использования арендованного имущества продукции, плодов или доходов; • передачи арендатором арендодателю обусловленной договором вещи в собственность или в аренду; • возложение на арендатора определенных договором затрат на улучшение арендованного имущества

Таблица 15.4

Системные характеристики экономико-правовой оболочки договора лизинга

Ключевой признак	Характеристика признака
Субъекты лизинговых операций	<p>Лизингодатель – это физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга</p> <p>Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга</p> <p>Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения</p>
Объекты лизинга	<p>Любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения</p>

Окончание табл. 15.4

Ключевой признак	Характеристика признака
Существенные условия договора	Условие о предмете лизинга (п. 3 ст. 15 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»)
Форма и вид договора	Письменная форма (п. 1 ст. 15 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»)
Требование о государственной регистрации	Подлежит регистрации, если в качестве объекта лизинга выступает недвижимость или предприятие
Обязанность участников договора по осуществлению ремонта имущества	Объем прав и обязанностей субъектов лизинга устанавливается договором
Возможность сдачи арендованного имущества в сублизинг	Ст. 8 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» допускает возможность сдачи имущества в сублизинг при письменном согласии лизингодателя
Порядок расторжения договора	Общепринятый порядок расторжения хозяйственных договоров (глава 29 ГК РФ)
Форма и вид арендной платы	Состав лизинговых платежей определен законодательно (ст. 28 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»)

6. Методики учета и оценки эффективности лизинговых операций. Как уже упоминалось, в международной практике при оценке лизинговых операций исходят из приоритета экономического содержания перед формой. Поэтому объект финансовой аренды (лизинга) рекомендуется отражать на балансе лизингополучателя. Этим обеспечивается более реальная картина его финансового положения (напомним, что договор лизинга не аннулируется без финансовых потерь, а потому долгосрочная задолженность перед лизингодателем влияет на уровень финансового левериджа, а следовательно, и финансового риска лизингополучателя). Что касается оценки эффективности и выгодности лизинговой операции, то здесь не должно быть никаких иллюзий. Поскольку лизинговая компания представляет собой промежуточное звено в стандартной операции купли-продажи, понятно, что введение этого звена автоматически ведет к удорожанию операции. Это обстоятельство особенно характерно российскому лизинговому бизнесу. Дело в том, что подавляющее большинство отечественных лизинговых компаний в известном смысле несамостоятельны; они являются, по сути, «карманными» подразделениями банков или холдинговых структур. Они не имеют собственных средств в объемах, достаточных для крупных инвестиций, а потому при осуществлении лизинговых операций пользуются привлеченными средствами, т. е. кредитами от «своего» банка (иногда могут привлекаться средства других банков). Отсюда с очевидностью

следует вывод об относительном удорожании сделки купли-продажи при использовании механизма лизинга¹. Тем не менее, поскольку лизинговый бизнес существует, понятно, что он дает определенные преимущества всем участникам сделки, причем эти преимущества могут существенно зависеть от особенностей национального законодательства, а также от конкретных условий лизингового договора. Некоторые из упомянутых преимуществ были описаны выше; что касается конкретных методик расчета экономической эффективности, то в литературе описаны различные их варианты. В западной практике базовым является вариант оценки с помощью методов дисконтирования. Методики учета и анализа эффективности лизинга подробно изложены в работе [Ковалев Вит.].

15.6. Управление краткосрочными источниками финансирования

Финансовые решения в отношении источников средств принимаются не только в рамках стратегического управления, но и в ходе осуществления текущей деятельности. Финансовые потоки в этом случае описывают трансформацию вложений в те или иные оборотные средства, а их структура и динамика в немалой степени определяются особенностями технологического процесса. Важнейшим элементом этой трансформации выступает финансирование текущей деятельности, которое, по сути, сводится к финансированию оборотных средств и осуществляется за счет собственных и привлеченных источников, прямым и косвенным способами. Прямое финансирование текущей деятельности осуществляется путем привлечения различного рода краткосрочных банковских кредитов, косвенное финансирование осуществляется за счет кредиторской задолженности, называемой иногда коммерческим кредитом.

Банковское кредитование может осуществляться в различных формах: срочный кредит, контокоррентный кредит, онкольный кредит, учетный кредит и др.

¹ Данное утверждение относится прежде всего к отечественному лизинговому бизнесу. В странах с развитой рыночной экономикой и давними традициями в области оказания арендных услуг лизинговые компании являются реально самостоятельными и мощными в финансовом отношении структурами, которые, безусловно, пользуются заемными средствами, но вместе с тем обладают и значительным объемом собственного капитала. Если учесть довольно жесткую конкуренцию на кредитном рынке, не сложно понять, что в подобной ситуации существенного различия в процентных ставках при финансировании сделки с помощью банковского кредита или за счет лизинговой компании быть не может.

Суть *срочного кредита* заключается в перечислении банком оговоренной суммы на расчетный счет заемщика. По истечении срока кредит погашается.

Контокоррентный кредит предусматривает ведение банком текущего счета клиента с оплатой поступивших расчетных документов и зачислением выручки. Если средств клиента оказывается недостаточно для погашения обязательств, банк кредитует его в пределах установленной в кредитном договоре суммы, т. е. контокоррент может иметь и дебетовое, и кредитовое сальдо. В том случае, если банк кредитует клиента, он взимает с него проценты в свою пользу; если клиент является кредитором банка, то последний начисляет процент на депозит в пользу клиента.

Онкольный кредит является разновидностью контокоррента и выдается, как правило, под залог товарно-материальных ценностей или ценных бумаг; оплата счетов клиента осуществляется в пределах обеспечения кредита. Онкольный кредит должен быть погашен по требованию банка.

Учетный (вексельный) кредит предоставляется банком векселедержателю путем покупки (учета) векселя до наступления срока платежа. Способы погашения основной суммы долга и процентов по нему (одной суммой или сериями платежей) устанавливаются в кредитном договоре.

Кредиторская задолженность представляет собой один из основных источников финансирования текущей деятельности. Суть ее состоит в том, что у предприятия в силу различных обстоятельств оказались средства (активы), за которые оно должно уплатить определенную сумму денег, или сделаны начисления, предполагающие в будущем выплату денежных сумм, например полученное, но не оплаченное сырье, начисленные, но не выплаченные обязательные платежи в бюджет, начисленная заработная плата и др. Таким образом, до тех пор пока не будут сделаны перечисления денежных средств или другие операции погасительного характера, предприятие пользуется чужими финансовыми ресурсами. Этот источник существенно зависит от масштабов финансово-хозяйственной деятельности и меняется спонтанно, т. е. в известном смысле непредсказуемо. Спонтанность заключается в том, что, например, объем поставляемого сырья и возникающей одновременно кредиторской задолженности могут меняться в зависимости от различных обстоятельств.

Финансирование текущей деятельности заключается, по сути, в оптимизации обеспечения оборотных средств источниками финансирования в надлежащих объеме и структуре. Таковыми источниками являются: а) собственные оборотные средства, б) краткосрочные банковские кредиты и займы и в) кредиторская задолженность (задолженность перед поставщиками и подрядчиками, бюджетом, работниками). Схема-

точно соотношение между оборотными активами и источниками их финансирования представлено на рис. 15.6.

АКТИВ	ПАССИВ
Внеоборотные активы	Долгосрочные обязательства
Оборотные активы	Собственный капитал
	Краткосрочные источники (краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность)

Рис. 15.6. Статическое представление баланса

Из приведенного на рис. 15.6 представления видно, что: 1) долгосрочные обязательства в полном объеме покрывают¹ внеоборотные активы (такое утверждение в известном смысле условно, но, в целом, не лишено основания); 2) собственный капитал частично используется для финансирования внеоборотных активов, а в оставшейся части (это и есть собственные оборотные средства) — оборотных активов; 3) краткосрочные источники в полном объеме покрывают оборотные активы.

В приведенной схеме финансирования кредиторская задолженность нередко занимает весьма существенную долю, а узловыми моментами управления ею являются:

- выбор поставщика (в данном случае по возможности должны приниматься во внимание: солидность поставщика, возможность установления долгосрочных отношений, вариабельность в установлении финансово-расчетных отношений, наличие различных схем поставки сырья и материалов, средняя продолжительность поставки и т. п.);

- контроль своевременности расчетов (как правило, превышение предельного срока оплаты поставленных сырья и материалов приводит к штрафным санкциям);

- выбор момента расчета с конкретным кредитором в конкретной ситуации (в подавляющем большинстве случаев поставщики сырья, естественным образом заинтересованные в ускорении оплаты, предлагают скидку с отпускной цены при условии относительно быстрой оплаты; таким образом, перед предприятием возникает дилемма — восполь-

¹ Термины «покрывают», «источники покрытия» и др. являются профессиональными терминами в учетно-аналитической практике. Смысл их состоит в том, что исходя из логики двойной записи, являющейся основой диграфической (двойной) бухгалтерии, все активы должны финансироваться за счет некоторых источников, как раз и называемых источниками покрытия.

зоваться скидкой или получить дополнительный источник финансирования¹).

15.7. Управление целевой структурой источников финансирования

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия зависит от многих факторов (ресурсы, условия и др.), причем влияние и сравнительная характеристика не всех из них поддаются формализованной оценке. С позиции возможности такой оценки принято выделять трудовые, материальные и финансовые ресурсы предприятия. Поскольку все виды ресурсов находятся в чьей-то собственности, включение их в процесс производства сопровождается необходимостью выполнения ряда условий: согласие собственника на использование принадлежащего ему ресурса, условия и сроки привлечения ресурса, размер и способы оплаты и др. Определение и согласование затрат, которые нужно понести как для привлечения некоторого ресурса, так и для его поддержания на требуемом уровне, является обычно наиболее критическим моментом в принятии решений по управлению ресурсным потенциалом предприятия. Эти затраты сводятся к некоторым выплатам собственникам ресурсов в виде дивидендов, процентов, заработной платы. Известны различные показатели оценки затрат в зависимости от вида ресурса.

Общая сумма средств, которую нужно уплатить за использование определенного объема привлекаемых на рынке капитала финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему, называется **стоимостью капитала** (*cost of capital*). Несмотря на то что предприятие финансируется из многих источников, причем большинство из них, как правило, не являются бесплатными, именно стоимость долгосрочных источников финансирования имеет особую значимость в финансовом менеджменте. Причина достаточно очевидна — решение о привлечении капитала является ключевым элементом стратегии управления предприятием, а его последствия будут сказываться на финансовом положении предприятия в течение длительного времени.

Две причины — оборачиваемость и риск — объясняют появление затрат, связанных с привлечением капитала. Во-первых, инвестор предполагает иметь свою долю в доходе, который получает финансовый реципиент, пуская привлеченный капитал в оборот. Во-вторых, для инвесто-

¹ Логика рассуждений такова. Предприятие может воспользоваться скидкой и, оплатив достаточно быстро купленный товар, получить реальную экономию в текущих затратах. С другой стороны, выбор другого варианта действий, предусматривающего максимально возможное оттягивание момента погашения кредиторской задолженности, приводит к появлению дополнительного источника средств, правда уже небесплатного, так как предприятие в этом случае понесет расходы в виде неполученной скидки. Количественная оценка предпочтительности того или иного варианта действий базируется на понятии стоимости источника [Ковалев, 2007(6), с. 824–871].

ра предоставление средств на долгосрочной основе — весьма рисковое мероприятие. Например, купив облигации некоторого предприятия и спустя некоторое время вознамерившись по каким-либо причинам досрочно вернуть вложенный капитал, инвестор не сможет сделать это путем предъявления облигаций эмитенту для погашения (если таковое не предусмотрено условиями эмиссии); единственное, что ему остается сделать, — продать их на вторичном рынке; финансовый результат при этом может быть непредсказуемым. Именно поэтому инвестор требует платы за предоставление финансовых ресурсов.

Любая компания обычно финансируется из нескольких источников одновременно. С позиции стратегии оптимизация структуры источников — это проявление разумной и осознанной финансовой политики; с позиции текущего финансирования, возникновение тех или иных источников, изменение структуры текущих пассивов осуществляется не только в плановом порядке, но и нередко спонтанно (в частности, расширение объемов деятельности обычно сопровождается ростом кредиторской задолженности). В отношении затрат все источники можно подразделить на две группы:

- платные источники (таких большинство, например за привлечение кредитов и займов платятся проценты, акционерам платятся дивиденды, кредиторская задолженность по товарным операциям нередко связана с отказом от скидки, т. е., по сути, тоже не является бесплатной и т. п.);
- бесплатные источники (сюда относятся некоторые виды текущей кредиторской задолженности, например задолженность по заработной плате).

Очевидно, что затраты, связанные с привлечением и обслуживанием того или иного источника, разнятся. Например, проценты по краткосрочным и долгосрочным кредитам не совпадают, ставка, предлагаемая банком, зависит от степени финансовой зависимости заемщика, разные банки предлагают различные процентные ставки, то же самое можно сказать об облигационных займах и акциях. Поскольку стоимость каждого из приведенных источников средств различна, стоимость капитала коммерческой организации в целом находят по формуле средней арифметической взвешенной, а соответствующий показатель называется средневзвешенной стоимостью капитала (*Weighted Average Cost of Capital*, WACC):

$$WACC = \sum_{j=1}^n k_j \cdot d_j, \quad (15.2)$$

где k_j — стоимость j -го источника средств;

d_j — удельный вес j -го источника средств в общей их сумме.

Показатель WACC имеет достаточно простую интерпретацию — он характеризует уровень расходов (в процентах), которые ежегодно должно нести предприятие за возможность осуществления своей дея-

тельности благодаря привлечению финансовых ресурсов на долгосрочной основе. Условно говоря, *WACC* численно равен проценту, получаемому в среднем поставщиками капитала, т. е. стратегическими инвесторами. Приведенная формула расчета отражает лишь логику формирования показателя *WACC*; что касается практики его исчисления, то соответствующий расчет может быть выполнен с разной степенью условности, зависящей, в частности, от учета особенностей налогообложения доходов различных типов инвесторов.

Показатель *WACC* считается наиболее приемлемым ориентиром при расчете маржинальных затрат по привлечению новых источников финансирования при условии, что новые проекты имеют тот же уровень производственного и финансового риска. Иными словами, любой новый проект должен приносить доходность, превышающую значение *WACC*.

Поскольку любое предприятие обычно финансируется из нескольких принципиально различающихся источников, а стоимость их различна, всегда актуальна проблема контроля за структурой источников в целом и долгосрочных источников (капитала) в особенности. Эта проблема решается путем поддержания так называемой **целевой структуры капитала**, смысл которой состоит в том, что по мере стабилизации деятельности предприятия у него складывается определенное соотношение между собственным и заемным капиталами, отражающее: а) некоторую приемлемую степень финансового риска и б) резервный заемный потенциал, под которым понимается способность предприятия в случае необходимости привлечь заемный капитал в желаемых объемах и на приемлемых условиях.

Упрощенно целевую структуру капитала можно понимать как осознанно поддерживаемое соотношение между собственным и заемным капиталами. Высокая доля заемных средств означает низкий уровень резервного заемного потенциала. Оба эти понятия являются не только стратегически важными, но и имеют непосредственное отношение к финансированию текущей деятельности, поскольку условия получения краткосрочного кредита в подавляющем большинстве случаев также зависят от финансовой структуры предприятия. Вместе с тем можно утверждать, что оптимизация структуры капитала является ядром более общей задачи — оптимизации структуры источников.

Формализованных аналитических алгоритмов, обосновывающих наиболее целесообразную структуру источников, нет. При ее выборе рекомендуется, по возможности, учитывать масштабы генерирования текущих доходов при расширении деятельности за счет дополнительного инвестирования, конъюнктуру рынка капитала, динамику процентных ставок и др.

Контроль за динамикой *WACC* и структурой капитала имеет огромное значение, прежде всего для фактических и потенциальных поставщиков капитала. Дело в том, что с позиции инвесторов *WACC* трактуется

ся как средний уровень регулярного их вознаграждения за предоставленный ими фирме капитал. Если инвесторы не изымают свой капитал из фирмы, это означает, что они удовлетворены нормой отдачи. В следующей главе будет показано, что в стоимостном выражении регулярный доход инвесторов (POI) представляется как операционная прибыль ($EBIT$), уменьшенная на величину отчислений бюджету в виде налогов (T). Предположим для простоты, что цены на рынках продукции и факторов производства, а также производственные возможности фирмы и налоговая политика государства не меняются, а потому фирма регулярно генерирует для инвесторов доход POI . Имеем бессрочный аннуитет постнумерандо, с которым увязана процентная ставка $WACC$. Используя формулу оценки бессрочного аннуитета (она выводится из DCF -модели (14.10)), можно найти текущую стоимость бесконечного потока POI , которая будет представлять собой стоимостную оценку фирмы с позиции инвесторов, так называемую *совокупную рыночную стоимость фирмы*:

$$V_t = \frac{POI}{WACC}. \quad (15.3)$$

Безусловно, приведенная формула дает приблизительную оценку; более точные расчеты предполагают раздельную оценку рыночной стоимости собственного и заемного капитала и суммирование полученных результатов. Приведенная формула подчеркивает еще один аспект значимости процедур контроля и управления значением средневзвешенной стоимости капитала: при прочих равных условиях его снижение повышает капитализированную стоимость фирмы, что соответствует целевой установке, которую задают владельцы компании своему наемному управленческому персоналу.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: самофинансирование, долговое и доленое финансирование, инвестиционный банк, капитал, активный и пассивный капиталы, собственный и заемный капиталы, уставный капитал, резервный капитал, акция, гибридная ценная бумага, эмиссия, сигнальный эффект, облигационный заем, лизинг, аренда, целевая структура капитала, стоимость источника, резервный заемный потенциал.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Дайте сравнительную характеристику способов финансирования деятельности предприятия. В чем их достоинства и недостатки?

2. В чем разница между долевым и долговым финансированием предприятия? Какой способ более предпочтителен? Можно ли ограничиться лишь одним из этих способов?
3. Существуют ли различия в финансировании предприятий в условиях директивной экономики и рыночной экономики?
4. Обсудите значимость различных источников для финансирования инвестиционных проектов.
5. Прокомментируйте тезис о том, что «прибыль является наиболее дешевым и желаемым источником финансирования». Уместно ли здесь понятие дешевизны?
6. Что такое «капитал»? Какие подходы к определению этой категории вы знаете?
7. Как соотносятся между собой «капитал» и «чистые активы»?
8. Как оценивается величина капитала?
9. В чем принципиальное различие между собственным и заемным капиталом?
10. Опишите особенности управления уставным капиталом.
11. Имеет ли резервный капитал материально-вещественную форму?
12. Какие права имеет акционер?
13. Какие привилегии имеются в виду, когда речь идет о привилегированных акциях?
14. Каким образом формируются добавочный и резервный капиталы? Отражается ли формирование каждого из них на структуре бухгалтерского баланса и если да, то каким образом?
15. Дайте сравнительную характеристику достоинств и недостатков эмиссии акций и облигаций.
16. Есть ли различия между терминами «аренда» и «лизинг»? Какие виды лизинга вы знаете? Насколько обоснованны известные вам классификации видов лизинга?
17. Что является ключевым при трактовке операции по приобретению актива как лизинг?
18. Охарактеризуйте преимущества лизинговых операций с позиции различных участников лизинговой сделки.
19. Все-таки на чьем балансе — лизингодателя или лизингополучателя — предпочтительнее отражать объект лизинговой сделки? Приведите аргументы «за» и «против».
20. Охарактеризуйте преимущества и недостатки отдельных видов краткосрочного финансирования деятельности предприятия.
21. В чем смысл управления структурой источников средств?
22. В чем смысл платности источника средств? Существуют ли бесплатные источники?
23. Что такое «резервный заемный потенциал»? Можно ли его оценить? Каковы факторы его изменения?

24. Как исчислить стоимость фирмы? Какие варианты расчета вы можете предложить?
25. Представлена ли стоимость фирмы в ее бухгалтерском балансе? Если да, то в каком разделе баланса? Если нет, то можно ли составить баланс, в котором она будет представлена?
26. Как соотносятся между собой «совокупная рыночная стоимость фирмы», «стоимость фирмы» и «рыночная капитализация»?
27. Можно ли говорить о рыночной капитализации свечного завода?

Глава 16

ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о видах доходов и расходов, условиях их признания и оценке;
- о подходах к трактовке прибыли как экономической категории;
- о множественности показателей прибыли, обусловленной интересами различных пользователей;
- о факторах формирования прибыли;
- о способах управления прибылью и рентабельностью.

Данная глава посвящена изложению ответа на вопрос: «Эффективна ли функционирует фирма?». Речь идет об оценке эффективности использования ресурсного потенциала фирмы и рентабельности ее работы, проявляющихся в устойчивом (в среднем) генерировании прибыли как индикаторе, во-первых, успешности функционирования управленческого персонала и, во-вторых, правильности выбора инвесторов в отношении объекта инвестирования.

16.1. Доходы и расходы: понятие, сущность, виды

Любая коммерческая организация строит свою деятельность исходя из перспективы устойчивого генерирования прибыли в среднем. Поскольку в мире бизнеса и конкурентной борьбы никто не застрахован от собственных ошибок и появления более умелых и удачливых (к сожалению) конкурентов, нельзя заранее предсказать с определенностью, какова будет прибыль в будущем, хватит ли доходов предприятию для расчетов со своими контрагентами, будут ли удовлетворены собственники уровнем рентабельности и др. Именно поэтому степень эффективности текущего управления финансами определяется не только и не столько значимостью полученных доходов (убытков) в отдельные годы, сколько устойчивостью генерирования прибыли в среднем. Если предприятие постоянно имеет прибыль (возможно, и не супербольшую, но устраивающую в среднем инвесторов), обремененную, естественно, приемлемым уровнем риска становится возможным принятие стратегических финансовых решений прогностического характера, в особенности в отношении привлечения дополнительных источников финансирования. Иными словами, не только текущее финансовое состояние, но и решения стратегического характера в значительной степени зависят от эффективности текущей рутинной деятельности, сутью которой является генерирование прибыли. Устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого — повышение уровня благосостояния собственников предприятия.

В наиболее общем виде прибыль (P) может быть представлена как функция от двух параметров — доходов (R) и расходов (Ex):

$$P = f(R, Ex) = R - Ex = \sum_{j=1}^n R_j - \sum_{k=1}^m Ex_k, \quad (16.1)$$

где R_j — j -й вид доходов фирмы, $j = 1, 2, \dots, n$;

Ex_k — k -й вид расходов (затрат), $k = 1, 2, \dots, m$.

Понятия доходов и расходов достаточно неоднозначны. Наиболее четкие их определения можно найти в положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 и «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Нормативная база бухгалтерского учета]. Данные регулятивы последовательно реализуют финансовую концепцию капитала (см. п. 15.2), с которым и увязано определение доходов и расходов.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Не относятся к доходам, а следовательно, не приводят к увеличению капитала: 1) суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных сумм, подлежащих перечислению в бюджет; 2) поступления по договорам комиссии; 3) суммы, полученные предприятием в виде предварительной оплаты и авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг; 4) суммы полученных задатков¹; 5) суммы полученных залогов²; 6) суммы, полученные в погашение кредита (займа), предоставленного ранее заемщику.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению

¹ Согласно ст. 380 ГК РФ задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Соглашение о задатке всегда оформляется в письменном виде, а передаваемая денежная сумма именуется в нем задатком. В противном случае речь идет об авансе, который выполняет лишь платежную функцию и не носит обеспечительного характера, присущего задатку. Иными словами, при некоторых обстоятельствах (в частности, в случае неисполнения договора, по которому был выдан задаток, ненадлежащего его исполнения, получения не того результата, на который рассчитывал заказчик, и т. п.) задаток в полной сумме может быть удержан, т. е. не возвращен заказчику, тогда как аванс в этом случае подлежит возврату хотя бы частично.

² Залог — один из основных способов обеспечения обязательства, представляющий собой договор между должником (залогодателем) и кредитором (залогодержателем), в силу которого залогодатель передает залогодержателю определенное имущество, за счет которого последний может удовлетворить свои требования в случае неисполнения обязательства.

капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не признается расходами и потому не влияет на величину капитала выбытие активов в связи с: 1) приобретением (созданием) внеоборотных активов; 2) вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций и приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи; 3) договорами комиссии; 4) перечислением авансов и задатков; 5) погашением полученных ранее кредитов и займов.

Уместно обратить внимание на следующее обстоятельство. В финансовой, учетно-аналитической и управленческой практике зачастую используются синонимичные понятия: «расходы», «затраты», «издержки». Тем не менее в литературе предлагаются различные варианты их существенного разграничения (см., например [Ковалев, Ковалев Вит., 2006]). Логика рассуждения в контексте одного из возможных подходов такова.

Термин «затраты» целесообразно закрепить за балансом (точнее, за отдельными статьями актива баланса): не случайно бухгалтеры различают записи по счетам затрат (отнести на затраты, т. е. записать в дебет счета 20 «Основное производство») и счетам расходов (отнести на расходы, т. е. записать в дебет счета 90 «Продажи»). Израсходованные материалы сначала становятся затратами (они капитализированы в балансе), а затем переходят в расходы, т. е. декапитализируются и отражаются в отчете о прибылях и убытках (например, переходят со счета 20 на счет 90). Таким образом, в данной трактовке затраты — это капитализированные расходы, или расходы будущих периодов, а расходы — это декапитализированные затраты и начисления. Возможен и другой вариант, встречающийся в литературе и принципиально не отличающийся от изложенного, когда термины «расходы» и «затраты» попросту меняются местами, а логика рассуждений остается той же самой. В терминологическом плане более сложен (точнее запутан) вариант, когда четкого закрепления понятий «доходы» и «расходы» за балансом и отчетом о прибылях и убытках не делается — именно этот вариант и встречается чаще всего. В частности, в научной и учебной литературе по микроэкономике термин «затраты» используется в контексте потраченных ресурсов, т. е. относится к тому, что бухгалтеры отражают в отчете о прибылях и убытках. Подобная терминологическая неупорядоченность как раз и привела к тому, что данные термины считаются синонимами. Иными словами, траты ресурсов, принимаемые во внимание при расчете конечного финансового результата по итогам очередного отчетного периода, бухгалтеры чаще называют расходами, а микроэкономисты — затратами.

В качестве резюме отметим, что в принципе можно найти компромиссный вариант, если в теоретических построениях взять за основу одно из понятий и воспользоваться уточняющими характеристиками. В частности, логика рассуждений может быть представлена следующим

образом. Возьмем за основу понятие «расходы». Это понятие может относиться как к характеристике ресурса в целом (представлено в активе баланса в виде капитализированных расходов, или расходов будущих периодов; заметим, что актив баланса в этом случае трактуется как совокупность трех элементов: 1) денежные средства; 2) права требования активов, денежных средств; 3) расходы будущих периодов), так и к характеристике использования ресурса в течение отчетного периода (представлено в отчете о прибылях и убытках в виде декапитализированных расходов). Видно, что уточняющее прилагательное позволяет развести расходы, относящиеся к разным формам отчетности (в балансе — расходы будущих периодов, или капитализированные расходы, а в отчете о прибылях и убытках — расходы текущего периода, или декапитализированные расходы), а термин «затраты» в этом случае становится, скорее всего, излишним. Сначала появляются капитализированные расходы (в балансе), потом по некоторому алгоритму они декапитализируются, т. е. переносятся в отчет о прибылях и убытках, и участвуют в формировании конечного финансового результата. Подчеркнем, что ключевым моментом в трактовках понятий «расходы», «затраты» и «издержки» являются не собственно термины, а понимание процессов капитализации (т. е. отражения на балансе) и декапитализации (т. е. постепенного переноса капитализированных расходов на расходы отчетных периодов, которые отражаются в отчете о прибылях и убытках).

Скорее всего, термины «затраты» и «расходы» сохранятся в лексиконе ученых и практиков, а потому, сталкиваясь с ними, нужно из контекста пытаться понять их смысловую нагрузку. При этом следует иметь в виду, что бухгалтеры-практики (по крайней мере, в России) под термином «затраты» обычно понимают расходы будущих периодов, или капитализированные расходы, тогда как представители экономической теории затратами обычно называют расходы отчетных периодов, т. е. декапитализированные расходы. Что касается издержек, то это понятие используется в основном в приложении к торговле и означает расходы отчетных периодов. Возможна и более широкая трактовка понятия «издержки», когда они не формализуются в оценочном плане: помимо расходов, имеющих стоимостную оценку, к ним могут относить также и негативные последствия, стоимостная оценка которых может отсутствовать вообще или быть исключительно субъективной (например, понижение кредитного рейтинга, уход ведущих сотрудников, потеря знаковых клиентов как результат полосы финансовых затруднений).

Доходы и расходы отчетного периода могут отражаться в отчете о прибылях и убытках в разной градации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации. Основная классификация подразумевает обособление: 1) доходов (расходов) от обычных видов деятельности и 2) прочих доходов (расходов). Подробная характеристика доходов и расходов дана в Налоговом кодексе РФ, а также в ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99.

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг. Выручка отражается в системе учета в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности. К *расходам по обычным видам деятельности* относятся расходы, связанные с изготовлением (или приобретением) и продажей продукции, а также возмещение стоимости амортизируемых активов (например, основных средств и нематериальных активов) в виде амортизационных отчислений. Расходы по обычным видам деятельности отражаются в системе учета в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты и (или) величине кредиторской задолженности.

В целях калькулирования себестоимости продукции и выявления эффективности работы основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений, а также коммерческой службы и аппарата управления расходы по обычным видам деятельности детализируются. Делается это в системе управленческого учета¹. В частности, расходы по обычным видам подразделяются на: а) расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов и б) расходы, возникающие непосредственно в процессе перера-

¹ Напомним, что в условиях рыночной экономики в бухгалтерском учете выделяются две относительно самостоятельные ветви: финансовый и управленческий учет. Цель первого — обеспечить аналитической информацией внешних потребителей, к которым относятся акционеры, налоговые органы, кредиторы, инвесторы и др. Информация для этой группы пользователей представляется в виде публикуемых годовых отчетов, т. е. результатные данные в системе финансового учета, как правило, являются общедоступными. Управленческий учет предназначен для генерирования информации линейным и функциональным руководителям фирмы. Данные в системе управленческого учета уже не являются общедоступными. Справедливости ради отметим, что подразделение бухгалтерского учета на две ветви пропагандируется в основном представителями англо-американской школы, которая все в большей степени распространяется в мире. Кстати, терминологию «управленческий» и «финансовый» вряд ли можно признать удачной; ее не следует понимать буквально, и, более того, она нередко вводит в заблуждение начинающих финансистов, аналитиков и менеджеров, недостаточно владеющих основами бухгалтерского учета. Порой они искренне полагают, что, во-первых, эти два вида учета существуют раздельно и, во-вторых, для небухгалтеров достаточно знакомства лишь с управленческим учетом. На самом деле эти два вида учета в традиционной для англо-американской школы интерпретации не разделимы в принципе; они имеют в основе одну и ту же информационную базу, а суть управленческого учета состоит в накоплении и систематизации данных о составе затрат и факторах формирования конечного финансового результата. Уместно также заметить, что сам термин «управленческий учет» уже в известном смысле устарел, и правильнее говорить не об учете, а о *системе управления расходами (затратами)*, в которую входят: а) определенная часть бухгалтерской информационной базы; б) методы по ее реклассификации, перегруппировке, обобщению, дополнению оперативными данными и обработке; в) мероприятия организационно-управленческого характера. Подробнее см. [Ковалев В., Ковалев Вит., 2006; Ковалев, 2004].

ботки (доработки) материально-производственных запасов, включая управленческие и коммерческие расходы. Предусматривается также группировка расходов на: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию, прочие затраты.

К прочим доходам (расходам) относятся, в частности: 1) доходы (расходы), связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; 2) доходы (расходы), связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; 3) доходы (расходы), связанные с участием в уставных капиталах других организаций; 4) доходы (расходы) от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; 5) проценты полученные (уплаченные) по предоставленным (полученным) кредитам и займам; 6) поступления (расходы), возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной жизни (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.).

Все приведенные выше доходы должны признаваться лишь в том случае, если удовлетворяются следующие условия: 1) организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом; 2) сумма выручки может быть определена; 3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации; подобное имеет место лишь в том случае, если организация либо получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива; 4) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана); 5) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены. Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий: 1) расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота; 2) сумма расхода может быть определена; 3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации; это имеет место лишь в том случае, если организация либо передала актив, либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива. Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете предприятия признается дебиторская задолженность.

Безусловно, доминирующими по значимости являются доходы (расходы) от обычных видов деятельности — именно они дают основной вклад в формирование конечного финансового результата.

16.2. Прибыль: сущность, виды

Представляя собой конечный финансовый результат, прибыль является основным показателем в системе целей предприятия. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию, и потому возможны различные ее определения, интерпретации, представления. Остановимся на трех ключевых подходах с условными названиями: академический, предпринимательский и бухгалтерский.

Академический подход. Согласно этому подходу целевым индикатором результативности деятельности фирмы служит показатель *экономической прибыли* (economic profit), которая представляет собой гипотетическую величину, определяемую как разница между доходами фирмы и ее экономическими издержками, предусматривающими учет альтернативных затрат. Под *альтернативными затратами* (opportunity costs) понимается максимально возможный доход от альтернативного применения потраченных (использованных) ресурсов. На практике рассчитать альтернативные затраты весьма трудно¹, любая возможная их оценка будет исключительно субъективной, а потому рассмотренный подход имеет лишь теоретическую значимость — категория «экономическая прибыль» является прежде всего объектом исследования в рамках экономической теории.

Предпринимательский подход. Носителями и апологетами идеи этого подхода являются предприниматели (инвесторы). Они вкладывают в бизнес капитал и потому делают суждение об эффективности вложения, ориентируясь на его прирост. Поэтому в рамках данного подхода прибыль (P_m) может быть оценена как прирост капитала собственников за отчетный период (год):

$$P_m = MC_e - MC_b, \quad (16.2)$$

где MC_e — капитал собственников на начало года;

MC_b — капитал собственников на конец года.

В наиболее адекватном виде *предпринимательская прибыль* (comprehensive income) рассчитывается по данным рынка, т. е. алгоритм (16.2) применим к листинговым компаниям.

Бухгалтерский подход. В рамках этого подхода рассчитывается *прибыль бухгалтерская* (accounting profit) как положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением

¹ Пример расчета величины альтернативных затрат см. в работе [Ковалев, 2008, с. 180, 181].

капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Можно дать и более простое определение: прибыль бухгалтерская — это положительная разница между признанными доходами и расходами (затратами), отнесенными к отчетному периоду. Бухгалтерская прибыль исчисляется в соответствии с бухгалтерскими регулятивами по формуле (16.1), в которой принимаются во внимание лишь признанные доходы и расходы. Этот подход применим к любым хозяйствующим субъектам, а потому он самый распространенный на практике, но и самый критикуемый небухгалтерами.

Паллиативные подходы. Существуют и другие подходы к исчислению конечного финансового результата фирмы, представляющие собой некие комбинации трех базовых подходов. Так, в последние годы довольно широкую известность получила концепция управления стоимостью (ценностью) фирмы (*value based management, VBM*), в основу которой заложен критерий *добавленной экономической стоимости (ценности)* (*economic value added, EVA*).

Эта концепция была предложена Б. Стюартом (*G. Bennett Stewart III*) в 1991 г. как один из подходов к управлению инвестициями [*Stewart*]. Суть критерия *EVA* заключается в следующем. Стратегическую основу фирмы составляет капитал, за мобилизацию и использование которого фирма как самостоятельный субъект рыночных отношений должна платить. Платность отношений в отношении источников финансирования выражается категорией средневзвешенной стоимости капитала (*WACC*). Поскольку существует рынок капитала, то существует и некоторая среднерыночная отдача на инвестируемый капитал. Зная для данной фирмы объем задействованного капитала и среднерыночную норму отдачи, можно рассчитать для нее, условно говоря, «нормальную» прибыль, т. е. ту прибыль, которая в среднем генерируется на рынке на данный капитал. С этой «нормальной» прибылью, т. е. средним доходом инвесторов (собственников и лендеров), можно сравнить прибыль фактическую, т. е. прибыль, оставшуюся после расчетов с бюджетом и причитающуюся в соответствующих пропорциях инвесторам; разница между ними покажет эффективность работы топ-менеджеров фирмы в контексте рынка. Это показатель оценки внутрифирменной эффективности, точнее эффективности работы топ-менеджеров. Известны различные алгоритмы расчета показателя *EVA*; согласно одному из них, вероятно самому распространенному, *EVA* представляет собой разность между чистой операционной прибылью (*EBIT*), уменьшенной на величину налоговых выплат (*T*), и нормальными затратами капитала (*DCC*), рассчитываемыми как произведение средней по рынку стоимости капитала (*WACC*) и величины инвестированного капитала (*CE*):

$$EVA = (EBIT - T) - DCC = (EBIT - T) - CE \cdot WACC. \quad (16.3)$$

Как несложно заметить, расчет значений компонентов EVA отличается исключительно высокой субъективностью, что значительно снижает аналитическую ценность этого индикатора. Отдельными авторами показатель EVA также называется экономической прибылью (см., например [Репман, р. 589]). Принципиальное различие между определенной выше предпринимательской прибылью (P_m) и добавленной экономической стоимостью (EVA) состоит в том, что первый показатель рассчитывается исключительно по данным рынка капитала, тогда как второй — путем корректировки бухгалтерских данных на некоторые данные, генерируемые рынком капитала, а также данные, принимаемые во внимание при исчислении налога на прибыль¹.

Концепция VBM в известном смысле претендует на самостоятельность. Вместе с тем несложно заметить, что суть этой концепции — в установлении специфических ориентиров, которые: а) позволяли бы судить о результативности работы фирмы с позиции ее собственников и б) давали бы возможность оценивать эффективность работы топ-менеджеров. Прокламация тезиса о наращивании ценности для акционеров не является чем-то новым, уникальным — именно таким образом определяется целевое предназначение фирмы в целом и формируемой в ней системы финансового менеджмента (подробнее см. [Ковалев, 2007(6), с. 48–50, 88–97]). Проблема в том, как оценить наращение ценности. Традиционный подход — ориентация на бухгалтерскую прибыль. Однако в условиях рынка капитала существуют и другие оценки, в частности, принимающие во внимание рыночные ожидания в отношении данной фирмы, ее гудвилл и др., т. е. некоторые факторы, не отражаемые в явном виде в ее системе учета. Поэтому и появляются иные подходы к оценке. В частности, апологеты концепции VBM с порога отбрасывают бухгалтерскую прибыль и предлагают свои в значительной степени искусственные и с очевидностью трудно рассчитываемые и слабо верифицируемые показатели. Вспомним, что многие акционеры зачастую не являются специалистами в области финансов, а потому им сложно судить о реальности тех или иных индикаторов, в том числе и характеризующих конечный результат. Здесь-то и приходят на «помощь» консультационно-аналитические фирмы, предлагающие пользователям (фирмам, инвесторам) свои методики оценки и индикаторы, которые якобы «могут дать истинную оценку эффективности работы клиента». Эти фирмы заинтересованы в продаже своей продукции (товара), т. е. упомянутых методик и индикаторов. Чем замысловатее алгоритм расчета и жестче критика бухгалтерской прибыли, тем больший эффект оказывает агрессивная реклама методики на неискушенного пользователя. Иными словами, элемент рекламы, причем немалый,

¹ Заметим, что разными исследователями предлагаются различные варианты корректировок, при этом число уточняющих показателей может измеряться десятками, что значительно снижает достоверность показателя EVA, точнее с очевидностью придает ему оттенок искусственности.

здесь с очевидностью присутствует. А потому к подобным методикам нужно относиться с большой осторожностью, имея в виду условность любого показателя, затратность реализации методики его расчета, реалистичность формирования соответствующего информационного обеспечения и т. д. В стратегическом смысле прирост благосостояния собственников фирмы определяется не степенью замысловатости расчета показателей оценки, а правильностью выбора направлений деятельности фирмы и эффективностью работы всех ее элементов. Обзор методик оценки в контексте концепции VBM можно видеть в работе [Волков, 2007]; пример, не способствующий подтверждению широко пропагандируемого тезиса о чудодейственной роли показателя EVA, приведен в [Ковалев, 2007(а), с. 112, 113].

Анализ ситуации. В целом можно говорить о противопоставлении бухгалтерского подхода другим подходам. Бухгалтерская прибыль критикуется прежде всего за оценки по себестоимости (так называемые исторические цены). Во всех других подходах этот недостаток устраняется (якобы!) путем использования в той или иной мере данных рынка материальных ресурсов и рынка капитала. В формальном плане, безусловно, применение текущих рыночных оценок вместо исторических цен представляется более оправданным. Однако здесь следует иметь в виду, что и рыночные оценки весьма условны, причем не только в силу анклавности рынков. Основная проблема заключается в оправданности применения нереализованных доходов. Представьте ситуацию, когда рыночная цена на некоторые активы предприятия (например, здание) выросла и это отразилось на цене акций фирмы. В рамках предпринимательского подхода собственники фирмы получили прибыль, что касается бухгалтерского подхода, то он такую прибыль признавать не спешит по многим причинам, в том числе субъективности оценок, волатильности подобного эфемерного результата и т. п. По мнению бухгалтера, прибыль будет иметь место лишь в том случае, если здание действительно будет продано по высокой цене. При этом надо помнить, что текущая рыночная оценка любого актива может существенно измениться в случае, когда данный вынужденно продается (например, в ходе ликвидации фирмы). Иными словами, рыночные оценки по-разному проявляют себя в контексте концепции непрерывно действующего предприятия и в условиях, когда нет оснований предполагать о том, что эта концепция имеет место.

Таким образом, если подходы, основанные на рыночных оценках, не делают различия между реализованным и нереализованным доходами, то бухгалтерский подход, руководствуясь принципом осторожности (консерватизма), согласно которому *«расходы всегда очевидны, а доходы всегда сомнительны»* или *«лучше раньше признать расходы, чем позже, и лучше позже признать доходы, чем раньше»*, не спешит признавать нереализованный доход, точнее, этот доход будет признан как прибыль лишь после его реализации.

Уместно помнить и о еще одном преимуществе бухгалтерского подхода: в нем в отличие от других подходов, четко идентифицируются элементы прибыли, т. е. виды доходов и расходов, и ведется обособленный их учет. Таким образом, всегда имеется верифицируемая и объективная информационная база для расчета конечного финансового результата (естественно, речь идет о сделках, выполняемых в рамках действующего законодательства и потому автоматически попадающих в систему двойной записи). Несложно сформулировать и другие аргументы в пользу бухгалтерского подхода, объясняющие, почему он доминирует на практике (см., например, [Ковалев, 2001(а), с. 366]). Вместе с тем отметим, что все рассмотренные подходы в принципе не противостоят друг другу; так, академический подход полезен для понимания сущности прибыли, бухгалтерский — для понимания логики и порядка ее практического исчисления.

Тема соотношения рыночных оценок и оценок по себестоимости весьма сложна, поскольку и те, и другие имеют свои плюсы и минусы. Не вдаваясь в подробную дискуссию, заметим, что рыночные оценки, безусловно, применимы лишь в отношении ликвидных финансовых активов, т. е. активов, не меняющих с течением времени своих «потребительских» качеств. Что касается любых материальных активов, уже находящихся в эксплуатации или ожидающих включения в этот процесс, то применение к ним так называемых рыночных оценок представляет собой исключительно условную процедуру. Можно привести простейшие примеры: новый автомобиль, только что купленный в автосалоне и отъехавший от него на несколько метров, моментально теряет в цене и почти наверняка не сможет быть перепродан за ту цену, по которой он только что был приобретен; станок, эксплуатируемый в данной фирме в течение ряда лет, не имеет рыночной оценки — попросту потому, что рынка подобных активов нет (именно этот станок — уникален). Иными словами, легко декларировать тезис о целесообразности и полезности применения рыночных цен, но реализовать этот тезис чрезвычайно трудно, поскольку число активов, имеющих действительно рыночную цену, весьма мало. Проблема соотношения учетных и рыночных цен, а также оценок по так называемой справедливой стоимости активно обсуждается в бухгалтерском учете и прикладных финансах в последние годы (подробнее см. в работе [Ковалев, 2007(б), с. 285–303]).

Множественность прибыли в контексте бухгалтерского подхода. Несмотря на декларированную простоту расчета бухгалтерской прибыли как разницы между признанными доходами и расходами, ее исчисление также содержит множество подводных камней. Поскольку факторов ее формирования, а таковыми являются отдельные виды доходов и расходов, много, возможно обособление различных показателей прибыли. Именно поэтому, характеризуя работу компании в терминах экономической эффективности, нужно уточнять, о какой прибыли идет речь. Одно из представлений взаимоотношения доходов и расходов в про-

цессе деятельности предприятия, в результате которой как раз и удаётся обособить те или иные показатели прибыли, приведено на рис. 16.1.

Обособление тех или иных видов прибыли осуществляется прежде всего исходя из интересов лиц, имеющих отношение к предприятию. Один из возможных подходов заключается в следующем.

В деятельности предприятия как первичной ячейки любой экономической системы, производящей некоторый вид продукции и (или) услуг, т. е. вносящей свой вклад в генерирование общих доходов страны, заинтересованы различные группы лиц. Наиболее общей их градацией является обособление пяти групп: 1) собственники предприятия, 2) лендеры (поставщики финансовых ресурсов на долгосрочной основе); 3) государство, представленное налоговыми органами; 4) его работники, представленные управленческим персоналом; 5) прочие лица (действующие и потенциальные контрагенты: кредиторы, покупатели, банки).

Первая группа объединяет собственников фирмы, т. е. лиц, предоставивших свои финансовые ресурсы с целью создания фирмы и продолжающих держать их вложенными в ее активы будучи удовлетворенными генерируемыми ею результатами. Во второй группе представлены лендеры, т. е. долгосрочные кредиторы (банки, облигационеры). В третью группу входят налоговые органы, представляющие интересы государства. Четвертую группу образует топ-менеджмент фирмы, т. е. специалисты, выступающие агентами собственников фирмы и обеспечивающие достижение поставленных перед ними целей. Пятая группа наиболее многочисленна; сюда входят все физические и юридические лица, имеющие определенный интерес к деятельности фирмы и вместе с тем не имеющие доступа к ее внутренней информационной базе; они могут полагаться только на данные доступной бухгалтерской отчетности.

Как следует из схемы, укрупненно алгоритм распределения совокупного текущего дохода таков: полученная коммерческой организацией выручка от реализации последовательно «расходуется» в следующей последовательности¹: а) оплата затрат труда и материалов (материальные расходы), б) оплата процентов за пользование кредитами и займами (финансовые расходы), в) выплата налогов и обязательных платежей; д) распределение остатка между собственно предприятием (реинвестирование прибыли) и его владельцами. Каждое такое уменьшение приводит к получению нового результирующего показателя; значимость каждого из них, как видно из схемы, различна для различных категорий лиц, заинтересованных в деятельности данной коммерческой организации.

В частности, с позиции лендеров, т. е. физических и юридических лиц, ссужающих деньги предприятию на долгосрочной основе и получающих свою долю в виде процентов по ссудам и займам, наибольший интерес представляет показатель *прибыли до вычета процентов и нало-*

¹ Безусловно, алгоритмы распределения доходов на практике более сложны в отношении расчетной базы, последовательности начисления, порядка выплаты и т. д., однако с позиции методологии и логики данных процедур приведенные рассуждения представляются достаточно обоснованными.

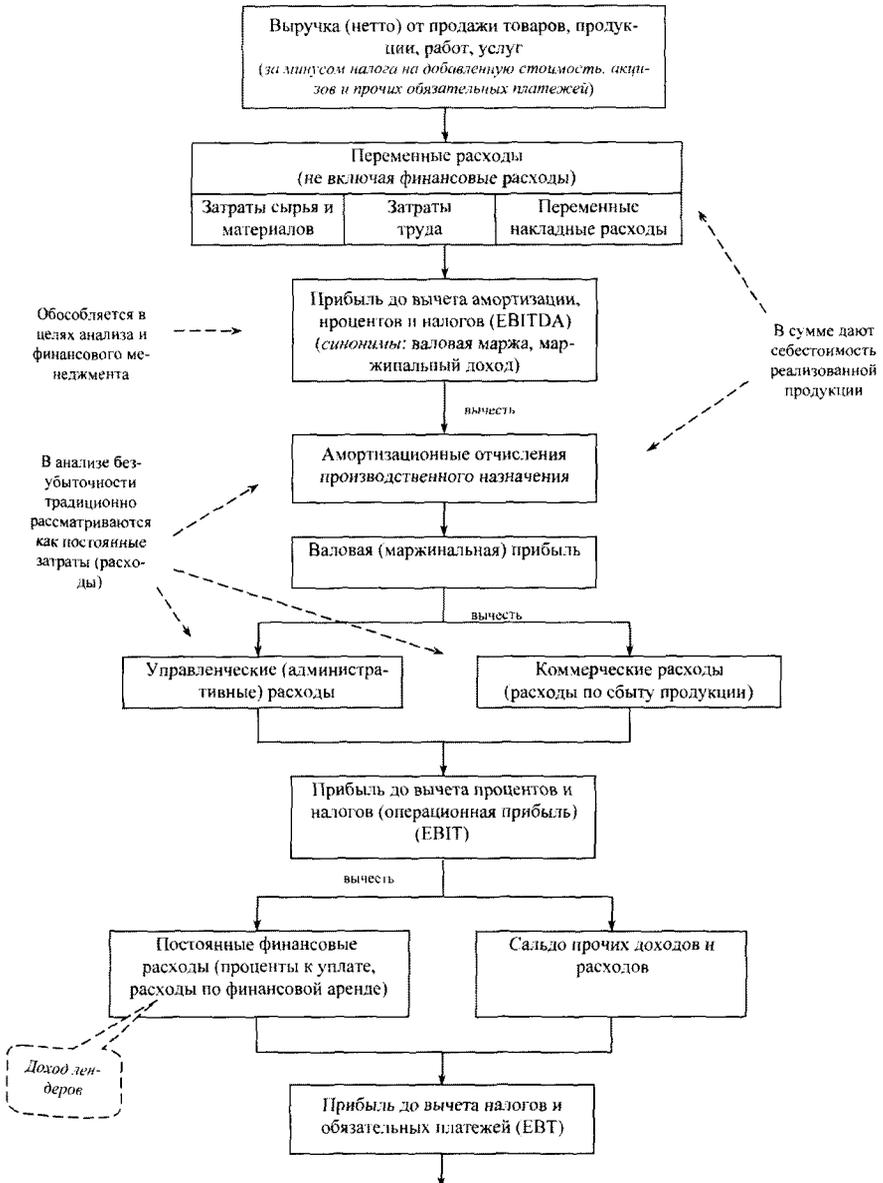


Рис. 16.1. Схема формирования и распределения доходов фирмы (начало схемы)

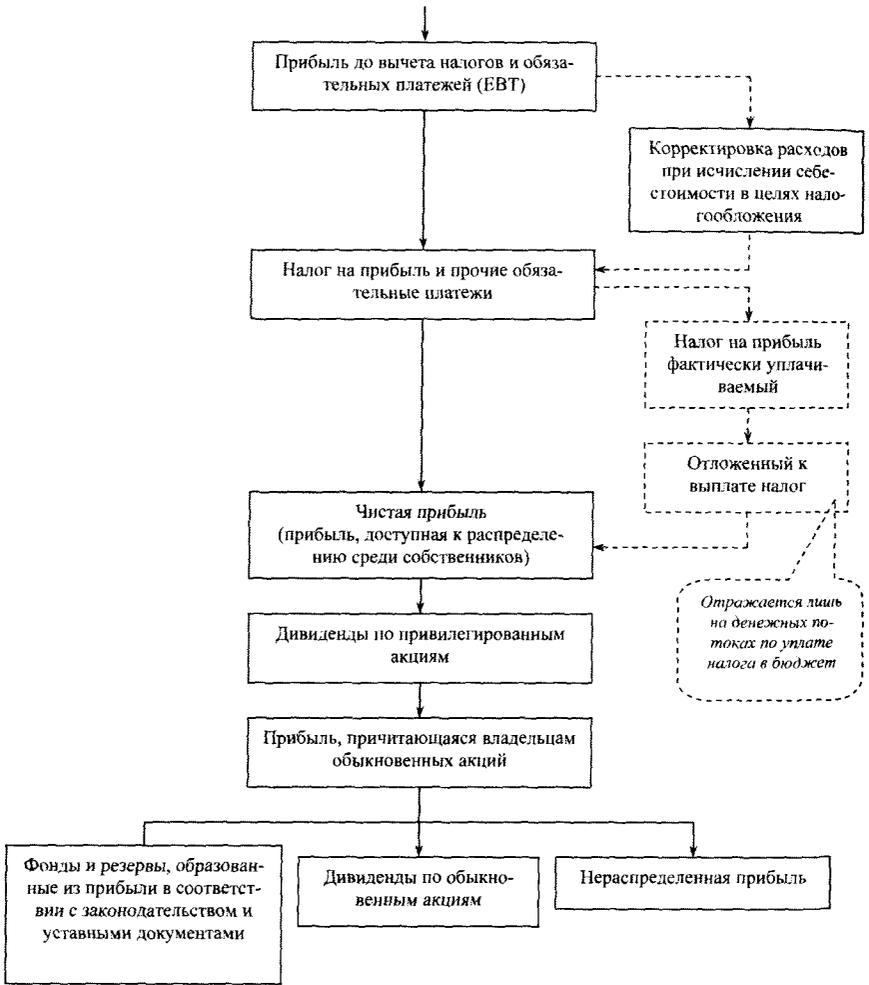


Рис. 16.1. Схема формирования и распределения доходов фирмы
(окончание схемы)

гов (на схеме видно, что именно из этого источника лендеры получают свое вознаграждение — проценты по предоставленным кредитам и займам); с позиции интересов государства основной финансовый показатель — *прибыль до вычета налогов и обязательных платежей* (налогооблагаемая прибыль), поскольку именно она служит тем источником, из которого государство получает свою долю от общих доходов предприятия; для собственников основной показатель — *чистая прибыль* и т. п.

Приведенные рассуждения вновь не следует понимать буквально — в том смысле, что, например, лендеры в той или иной степени отслежи-

вают лишь динамику прибыли до вычета процентов и налогов, а другие публичные показатели прибыли, доходов и расходов для них не представляют интереса; это совершенно не так, поскольку все упомянутые индикаторы находятся в тесной взаимосвязи между собой и их динамика не может быть разнонаправленной. Речь идет о другом — в анализе большее распространение имеют относительные показатели, в частности коэффициенты рентабельности, в алгоритмах расчета которых могут использоваться различные абсолютные показатели, и потому грамотная интерпретация подобных коэффициентов как раз и предполагает четкое понимание информационной базы для их расчета.

Наиболее полные сведения о прибыли и ее компонентах приведены в отчете о прибылях и убытках. Заметим, что в балансе отчетную прибыль можно видеть не всегда. Рассмотрим суть дела на примере акционерного общества.

Согласно Закону «Об акционерных обществах» общество должно провести собрание акционеров до 1 июня года, следующего за отчетным. Один из важнейших вопросов, решаемых на собрании, — распределение прибыли. Чистая прибыль, полученная предприятием в отчетном периоде (ее можно назвать «прибыль к распределению»), показана в итоге формы № 2. Акционеры принимают решение о распределении: например, некоторую часть прибыли направить на выплату дивидендов, другую — на формирование резервного капитала, третью — на создание дополнительных резервов, четвертую — на формирование фонда накопления, из которого в дальнейшем будет приобретаться имущество, пятую — на формирование фонда естественной убыли и т. п.¹ Некоторая часть прибыли может остаться нераспределенной. В соответствии с решением собрания главный бухгалтер делает соответствующие записи декабрьскими оборотами (т. е. покажет эти записи декабрем месяцем отчетного года). Таким образом, в отчетности чистую прибыль можно видеть только в отчете о прибылях и убытках; в балансе эта прибыль уже распределена по различным направлениям использования, т. е. она «размыта» по различным фондам и резервам, а в явном виде присутствует лишь один ее компонент, возможно и не самый главный по удельному весу, — нераспределенная прибыль.

Прибыль и дивиденды. Согласно Закону «Об акционерных обществах» дивиденды начисляются из чистой прибыли. Это означает, что источником начисления может быть вся не изъятая ранее собственниками прибыль, т. е. при наличии нераспределенной прибыли прошлых лет дивиденды могут начисляться даже в случае убыточной работы в отчетном периоде. Подробнее см. в работе [Ковалев, 2007(а)].

¹ Напомним, что коммерческая организация вправе предусматривать создание любых фондов. Иными словами, формирование фондов не является обязательным, но и не воспрещается — собственники предприятия вправе самостоятельно решать, каким образом следует использовать принадлежащую им прибыль.

16.3. Управление прибылью и рентабельностью

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи — **повышение доходов** — должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности производства и продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (фондовооруженность, загруженность производственных мощностей, сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т. п. Результаты планово-аналитических расчетов обычно оформляются в виде традиционных таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Вторая задача — **снижение расходов** — подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов *обоснованного* снижения себестоимости продукции¹. Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных в процессе производства и реализации данной продукции.

Когда речь идет об осуществлении конкретного производственного процесса, относительно большую значимость имеют отдельные виды активов, средств, расходов. Так, для изготовления некоторого вида продукции можно использовать ту или иную материально-техническую базу, различные виды сырья, материалов и полуфабрикатов, разнообраз-

¹ Речь идет именно об обоснованном снижении издержек производства и обращения. Как правило, в любом крупном предприятии разрабатываются технически или научно обоснованные нормативы по отдельным операциям, и, кроме того, существуют разнообразные нормы в рамках технологического процесса (состав, структура и виды сырья и материалов, последовательность операций и др.). Экономия за счет нарушения технологического процесса, естественно, не может рассматриваться как обоснованная (вряд ли кто-то захочет кушать котлеты, в которых доля мяса занижена в целях экономии затрат и снижения себестоимости).

ные технологии производства, схемы снабжения и сбыта и т. п. Поэтому очевидно, что в зависимости от выбранной концепции организации и реализации производственного процесса уровень себестоимости может ощутимо варьировать и оказывать существенное влияние на прибыль предприятия. Именно этим определяется значимость методик анализа и управления себестоимостью как в системе управленческого учета, так и с позиции управления деятельностью предприятия в целом.

Управление себестоимостью продукции представляет собой рутинный повторяющийся процесс, в ходе которого постоянно пытаются изыскать возможности обоснованного сокращения расходов и затрат. В рамках одного производственного цикла и в наиболее общем виде этот процесс может быть представлен в виде достаточно очевидных последовательных процедур:

- прогнозирование и планирование затрат (определяются долго- и краткосрочные тенденции изменения отдельных видов затрат, задаются их ориентиры, обеспечивающие выход на определенные значения показателей прибыли и рентабельности);
- нормирование затрат (устанавливаются технически обоснованные нормативы в натуральных и стоимостных оценках по отдельным видам затрат, технологическим процессам, центрам ответственности);
- учет затрат (учитываются затраты в заданной номенклатуре статей);
- калькулирование себестоимости (распределяются фактические расходы и затраты на объекты калькулирования себестоимости, т. е. исчисляется фактическая себестоимость продукции);
- анализ затрат и себестоимости (анализируются фактические затраты в сравнении с плановыми заданиями и нормативами, выявляются факторы, повлекшие значимые отклонения, определяются резервы снижения себестоимости);
- контроль и регулирование процесса управления затратами (вносятся текущие изменения в систему управления затратами в случае отклонения от запланированной динамики затрат, уточняются системы планирования и нормирования).

При анализе и планировании затрат и себестоимости продукции наибольшее распространение получили два классификационных признака: экономический элемент и статья калькуляции.

Под *экономическим элементом* понимается экономически однородный вид затрат на производство и реализацию продукции, который на уровне данного предприятия не представляется целесообразным к более подробной детализации. Например, элемент «Амортизация основных средств» обобщает все амортизационные отчисления независимо от того, для каких целей — производственных, социальных, управленческих — использовалось то или иное основное средство; стоимость покупного полуфабриката нельзя разложить на затраты живого и овеществленного труда и т. п.

Безусловно, затраты, которые предприятие вынуждено нести в ходе производственного процесса, объективны, и предприятие само определяет себестоимость продукции. Вместе с тем государство в определенной степени регулирует этот процесс путем нормирования затрат, относимых на себестоимость и принимаемых во внимание при исчислении налогооблагаемой прибыли. Данное регулирование осуществляется с помощью Налогового кодекса РФ, в главе 25 которого как раз и приведена единая для предприятий независимо от форм собственности и организационно-правовых форм номенклатура экономических элементов затрат. В ст. 253 Кодекса выделены следующие элементы расходов (затрат): а) материальные расходы (за вычетом стоимости возвратных отходов); б) расходы на оплату труда; в) суммы начисленной амортизации; г) прочие расходы. Учет и анализ затрат по элементам позволяет рассчитывать и оптимизировать плановые и фактические затраты по предприятию в целом по таким крупным позициям, как оплата труда, покупные материалы, полуфабрикаты, топливо и энергия и др.

Под *калькуляционной статьей* понимается определенный вид затрат, образующих себестоимость продукции в целом или ее отдельного вида. Обособление таких видов затрат основано на возможности и целесообразности их идентификации, оценки и включения (прямого или косвенного, т. е. путем распределения в соответствии с некоторой базой) в себестоимость конкретного вида продукции.

Если группировка затрат по экономическим элементам позволяет выявить отдельные виды затрат за отчетный период безотносительно к тому, закончено ли производство продукции или нет, то группировка по калькуляционным статьям дает возможность определить себестоимость продукции, полностью прошедшей производственный цикл и готовой к реализации или реализованной.

Состав калькуляционных статей варьирует в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия; в частности, для промышленного предприятия возможный вариант типовой номенклатуры статей имеет следующий вид: 1) сырье и материалы; 2) возвратные отходы (вычитаются); 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций; 4) топливо и энергия на технологические цели; 5) заработная плата производственных рабочих; 6) отчисления на социальные нужды; 7) расходы на освоение и подготовку производства; 8) общепроизводственные расходы; 9) общехозяйственные расходы; 10) потери от брака; 11) прочие производственные расходы; 12) коммерческие расходы.

Первые одиннадцать статей составляют так называемую *производственную себестоимость*; с добавлением коммерческих расходов, т. е. расходов, связанных со сбытом продукции, образуется *полная себестоимость производства и реализации*.

В системе управления затратами важную роль играет подразделение затрат на прямые и косвенные расходы. Прямые расходы — это расходы, которые в момент их возникновения можно непосредственно от-

нести на объект калькулирования на основе первичных документов. К косвенным относятся расходы, которые в момент возникновения не могут быть отнесены на конкретный объект калькулирования, и, чтобы попасть в его себестоимость, они должны быть предварительно аккумулярованы на определенном счете и в дальнейшем распределены между всеми объектами пропорционально некоторой базе.

Примерами прямых расходов являются затраты сырья и материалов, полуфабрикаты, заработная плата работников, занятых производством данного вида продукции и др. К косвенным относятся расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы, и др. Базой для распределения могут служить: прямые затраты, заработная плата производственных рабочих, объем выработанной продукции и т. п. Отметим, что подразделение расходов на прямые и косвенные, равно как и выбор базы для распределения последних с целью включения их в себестоимость, всегда имеют определенную долю субъективизма.

Что касается методов калькулирования, используемых в отечественной практике, то число их достаточно велико; различные подходы к классификации методов и краткое их описание можно найти в литературе по управленческому учету [Волкова; Ивашкевич; Каверина]. В западной практике наиболее распространена система «директ-костинга», подразумевающая подразделение затрат на условно-постоянные и переменные; первые относятся на затраты текущего (отчетного) периода, вторые — на себестоимость (см., например [Николаева]).

Следует подчеркнуть, что фактическая себестоимость продукции формируется исходя из принципа экономической целесообразности тех или иных расходов и затрат. Увеличение себестоимости, являясь в целом негативным фактом, приводящим к уменьшению прибыли, имеет и некоторый позитивный момент — снижение налога на прибыль. Поэтому в целях противодействия фактам необоснованного занижения налогооблагаемой прибыли некоторые виды расходов регулируются в централизованном порядке путем установления лимитов, норм и нормативов. Так, согласно ст. 269 НК РФ предельная величина процентов, признаваемых расходом в целях налогообложения (т. е. списываемых на себестоимость и тем самым уменьшающих налогооблагаемую прибыль), принимается равной ставке рефинансирования Центрального банка РФ, увеличенной в 1,1 раза — при оформлении долгового обязательства в рублях, и равной 15% — по долговым обязательствам в иностранной валюте. Согласно ст. 264 НК РФ представительские расходы в течение отчетного (налогового) периода включаются в состав прочих расходов (т. е. уменьшают налогооблагаемую прибыль) в размере, не превышающем 4% от расходов налогоплательщика на оплату труда за этот отчетный (налоговый) период.

Роль финансовой службы в управлении расходами уже гораздо более значима по сравнению с управлением доходами. Если уровень доходов в значительной степени определяется конъюнктурой рынка, то ви-

дами и уровнем расходов можно управлять путем установления более или менее жестких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов. Именно это реализуется в системе управленческого учета в ходе формирования плановой себестоимости, расчета фактической себестоимости, анализа отклонений фактических данных от плановых значений, выявления причин произошедших отклонений и разработке мероприятий по устранению причин, обусловивших появление необоснованных расходов.

Управление факторами прибыльной работы осуществляется не только с помощью натурально-стоимостных индикаторов, но и путем регулярного исчисления разнообразных показателей рентабельности. В главе 13 были рассмотрены соответствующие коэффициенты, дающие количественное наполнение выражениям типа «рентабельная работа». Управление рентабельностью означает, по сути, обеспечение желаемой динамики значений этих коэффициентов. Поскольку при расчете тех или иных коэффициентов рентабельности используются различные базы (т. е. показатели, с которыми сопоставляется некоторая прибыль), управление рентабельностью предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли (т. е. отдельные виды доходов и расходов), но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности. В частности, меняя целевую структуру капитала, можно влиять на показатели рентабельности инвестиций; меняя структуру производства, можно воздействовать на рентабельность продаж и т. п. В любом случае эффективность и целесообразность принимаемых решений будет оцениваться комплексно — показателями прибыли и коэффициентами рентабельности; кроме того, по возможности, должны учитываться и субъективные неформализуемые моменты, факторы и результаты.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: доходы, расходы, прибыль, задаток, аванс, залог, управленческий и финансовый учеты, признание дохода (расхода), экономическая, предпринимательская и бухгалтерская прибыль, экономическая добавленная стоимость, маржинальная прибыль, чистая прибыль, нераспределенная прибыль, себестоимость, калькулирование себестоимости, экономический элемент затрат, калькуляционная статья, нормативы расходов, рентабельность.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Какая экономическая категория является ключевой при формулировании понятий «доходы» и «расходы» и почему?

2. Поясните, почему отдельные виды поступления (выбытия) денежных средств не могут трактоваться как доходы (расходы)? Приведите примеры.
3. В чем принципиальная разница между задатком и авансом?
4. В чем суть управленческого учета? Можно ли противопоставить его финансовому учету? По вашему мнению, какой из них более важен для финансового менеджера? Приведите аргументы «за» и «против».
5. При каких условиях признаются доходы и расходы? Что означает термин «признаются»?
6. Является ли существенным с позиции финансового менеджера обособление различных видов доходов (расходов)?
7. В чем различия в трактовке прибыли в контексте академического, предпринимательского и бухгалтерского подходов?
8. Охарактеризуйте показатель экономической добавленной стоимости. В чем вы видите его достоинства и недостатки?
9. Какие показатели прибыли вы знаете? Увязаны ли они между собой?
10. Что такое «чистая прибыль»? От чего прибыль «очищена»?
11. В какой отчетной форме представлена чистая прибыль? Может ли чистая прибыль отчетного периода совпадать с нераспределенной прибылью? Если да, то при каких обстоятельствах?
12. Факторами, обуславливающими повышение доходов или снижение расходов, в большей степени может управлять финансовая служба предприятия? Ответ обоснуйте, приведите примеры.
13. Какие способы наращивания доходов как фактора изменения прибыли вы можете предложить?
14. Какие доступные способы сокращения расходов вы знаете?
15. Что понимается под понятием «калькулирование себестоимости»? Нужна ли эта процедура?
16. Любое ли снижение себестоимости продукции можно приветствовать?
17. В чем цель и смысл централизованного нормирования расходов? Приведите аргументы «за» и «против» данной процедуры.
18. Охарактеризуйте факторы изменения рентабельности. В какой степени ими можно управлять?

Глава 17

ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И СИСТЕМА РАСЧЕТОВ В ФИРМЕ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о принципах организации системы расчетов;
- о нормативных документах, регулирующих систему расчетов;
- о формах безналичных расчетов;
- о требованиях, предъявляемых к расчетным документам;
- об особенностях применения той или иной формы расчетов.

Данная глава посвящена изложению сущности последнего из сформулированных в начале раздела III вопросов: «*Обеспечивают ли денежные потоки ритмичность платежно-расчетной дисциплины?*». Речь идет в основном о подходах к организации расчетов, обеспечивающих устраивающую контрагентов ритмичность текущих платежей.

17.1. Денежный оборот в фирме

Любое предприятие ежедневно осуществляет огромное количество расчетных операций со своими контрагентами, бюджетом, работниками, собственниками. Безусловно, доминирующую роль в расчетных операциях составляют расчеты: а) за приобретенные сырье и материалы и б) за проданную продукцию. В первом случае на предприятии имеет место отток денежных средств, во втором — их приток. В зависимости от формы расчетов между предприятием и его контрагентами потоки материальных ресурсов и соответствующие им потоки денежных средств чаще всего не совпадают во времени.

В соответствии с п. 1 ст. 140 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) платежи по территории России осуществляются путем наличных или безналичных расчетов. При наличных расчетах происходит передача денежных средств в форме банкнот и монет, а при безналичных — право на денежную сумму передается путем оформления соответствующих расчетных документов и проведения записей по счетам.

В настоящее время осуществление расчетов наличными денежными средствами существенно ограничено. Гражданский кодекс РФ устанавливает, что выбор наличной или безналичной формы расчетов напрямую связан с характером производимой операции, а также с правовым статусом участников. Расчеты юридических лиц, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением последними **предпринимательской деятельности**, по общему правилу осуществляются в безналичном порядке. Без каких-либо ограничений наличными денежными средствами могут рассчитываться только физические лица и только по операциям, не связанным с осуществлением ими предпринимательской деятельности.

Безналичная форма расчетов связана с оформлением соответствующих документов единообразной формы и поэтому более трудоемка. Для обеспечения текущей деятельности организации расчеты по небольшим денежным суммам, в том числе и между юридическими лицами, могут осуществляться наличными денежными средствами. С этой целью инструктивными документами Банка России устанавливаются предельные размеры расчетов *наличными деньгами по одному платежу* (в настоящее время между юридическими лицами этот лимит составляет 100 тыс. руб.).

Налично-денежный оборот регламентирован Положением о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации от 5 января 1998 г., утвержденным Банком России. Наличные денежные средства, поступающие в кассу предприятия, подлежат сдаче в учреждение банка с последующим зачислением на счет данного предприятия; сумма денежных средств, которую можно держать в кассе предприятия, лимитируется. Порядок и сроки сдачи наличных денег в учреждение банка устанавливаются индивидуально по каждому предприятию.

17.2. Принципы организации безналичных расчетов

Безналичные расчеты — это расчеты, совершаемые путем перевода банками средств по счетам клиентов, на основе платежных документов, составленных по единым стандартам и правилам. Безналичные расчеты осуществляются через кредитные организации и/или Банк России по счетам, открытым на основании договоров банковского счета или корреспондентского счета (субсчета), если иное не установлено законодательством и не обусловлено используемой формой расчетов.

Формы безналичных расчетов и их краткая характеристика приведены в главе 46 ГК РФ. Непосредственно техника расчетов устанавливается инструктивными документами Банка России, в частности, инструкцией от 3 октября 2002 г. № 2-П «Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации». В указанной инструкции сформулированы основные принципы организации безналичных расчетов. Приведем краткую их характеристику.

1. Документальность. Платежи со счетов производятся банковскими или другими расчетными учреждениями только по письменному распоряжению клиентов либо по приказу судебных или иных органов, которым законодательно предоставлено данное право. Распоряжение о списании средств со счета может быть дано: а) путем выписки документа единообразной формы, содержащего приказ (поручение) о списании средств; б) в форме согласия оплатить предъявленное требование (акцепт).

В отдельных случаях банковские учреждения имеют право самостоятельно списывать средства со счетов организации в безакцептном порядке по требованию кредитора. Указанное право должно быть предусмотрено договором между клиентом и банком, а также основным договором между организациями-контрагентами. Отдельно необходимо упомянуть о принудительном списании средств со счетов организаций. В соответствии со ст. 46 Налогового кодекса РФ (часть 1) в случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок обязанность по уплате налога исполняется принудительно путем обращения взыскания на денежные средства налогоплательщика или налогового агента на счетах в банках. Налоговый орган направляет в банк инкассовое поручение на списание и перечисление в соответствующие бюджеты необходимых денежных средств. Данное поручение подлежит безусловному исполнению банком в очередности, установленной гражданским законодательством (см. ниже).

2. Срочность. Этот принцип относится в основном к порядку и срокам обработки документов банковскими учреждениями, срокам списания и зачисления средств на счета. Различными инструктивными документами Банка России установлены унифицированные сроки обработки платежных документов в коммерческих банках и расчетно-кассовых центрах Банка России. В соответствии со ст. 80 Закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России устанавливает сроки безналичных расчетов. В частности, общий срок безналичных расчетов не должен превышать *двух* операционных дней в пределах субъекта Российской Федерации и *пяти* операционных дней в пределах Российской Федерации.

3. Обеспеченность платежа. Этот принцип подразумевает осуществление платежей со счета в пределах имеющихся на нем сумм. Все документальные поручения о списании средств со счета исполняются банком в соответствии с очередностью списания денежных средств, установленной ст. 855 части 2 ГК РФ.

При наличии на счете денежных средств, сумма которых достаточна для удовлетворения всех требований, предъявленных к счету, списание средств со счета осуществляется в порядке поступления распоряжений клиента и других документов на списание, т. е. в так называемой календарной очередности.

При недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание денежных средств осуществляется в следующей очередности:

- в *первую очередь* происходит списание по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств со счета для удовлетворения требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также требований о взыскании алиментов;

- во *вторую очередь* производится списание по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту, по выплате вознаграждений по авторскому договору;

- в *третью очередь* осуществляется списание по платежным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору (контракту), а также по отчислениям в государственные социальные страховые фонды;

- в *четвертую очередь* происходит списание по платежным документам, предусматривающим платежи в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления в которые не предусмотрены в третьей очереди;

- в *пятую очередь* происходит списание по исполнительным документам, предусматривающим удовлетворение других денежных требований;

- в *последнюю очередь* осуществляется списание по другим платежным документам в порядке календарной очередности.

Списание средств со счета по требованиям, относящимся к одной очереди, производится в порядке календарной очередности поступления документов.

4. Свобода выбора форм безналичных расчетов. Действующим законодательством установлены несколько форм расчетов и видов платежей, которые организации-контрагенты могут выбирать по своему усмотрению: а) расчеты платежными поручениями; б) расчеты по аккредитиву; в) расчеты чеками; г) расчеты по инкассо. Каких-либо ограничений со стороны банка по выбору форм расчетов не допускается. При осуществлении безналичных расчетов в указанных формах используются следующие расчетные документы: платежные поручения, аккредитивы, чеки, платежные требования, инкассовые поручения.

5. Унификация платежных документов. Законодательно установлено, что расчетные документы оформляются на бланках единой формы в бумажном или электронном видах. Расчетные документы должны содержать следующие реквизиты:

- наименование расчетного документа и код формы;
- номер расчетного документа, число, месяц, год его выписки;
- вид платежа;
- наименование плательщика, номер его счета в банке;
- наименование и местонахождение банков плательщика и получателя, банковские идентификационные коды, номера корреспондентских счетов банков;
- наименование получателя средств, номер его счета в банке, идентификационный номер налогоплательщика;
- назначение платежа;
- сумму платежа, обозначенную цифрами и прописью;

- очередность платежа;
- вид операции в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета в Банке России и кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации;
- подписи уполномоченных лиц и оттиск печати (в установленных случаях).

Расчетные документы действительны в течение **десяти** дней, не считая дня их выписки. Исправления, помарки и подчистки, использование корректирующих жидкостей в расчетных документах не допускаются.

Расчетные операции по перечислению денежных средств через кредитные организации могут осуществляться с использованием: а) корреспондентских счетов (субсчетов), открытых в Банке России; б) корреспондентских счетов, открытых в других кредитных организациях; в) счетов участников расчетов, открытых в небанковских кредитных организациях, осуществляющих расчетные операции; г) счетов межфилиальных расчетов, открытых внутри одной кредитной организации.

В соответствии с действующим законодательством безналичные расчеты между организациями осуществляют банки и небанковские кредитные учреждения. В свою очередь, банки взаимодействуют друг с другом через расчетно-кассовые центры (РКЦ) либо напрямую через корреспондентские счета, открытые у банков-контрагентов. Общая схема безналичных расчетов приведена на рис. 17.1.

Расчетно-кассовые центры являются учреждениями Банка России и созданы по территориальному принципу. Отношения между коммерческими банками и расчетно-кассовыми центрами оформляются договором. Коммерческий банк открывает в РКЦ корреспондентский счет так называемый счет «НОСТРО». Платы за расчетно-кассовое обслуживание РКЦ не берет, но и не начисляет проценты на остаток средств на корреспондентских счетах банков в РКЦ. Расчеты между РКЦ непосредственно по операциям коммерческих банков, а также по их собственным операциям происходят через счета межфилиальных оборотов (МФО). Средством расчета служат авизо (авизо как извещение об изменениях в состоянии взаимных расчетов, посылаемое одним контрагентом другому, используется исключительно в расчетах между банками и кредитными учреждениями). Необходимым условием расчетов с использованием РКЦ является наличие у коммерческого банка достаточных средств на корреспондентском счете в РКЦ. В противном случае осуществление расчетов невозможно. Таким образом, основной недостаток расчетов через РКЦ заключается в том, что клиент не сможет произвести платеж даже при наличии у него средств на счете в банке, если на корреспондентском счете банка в РКЦ средства отсутствуют. Кроме того, в процессе расчетов между банками появляется еще одно звено (РКЦ), что усложняет расчеты и увеличивает сроки исполнения платежей.

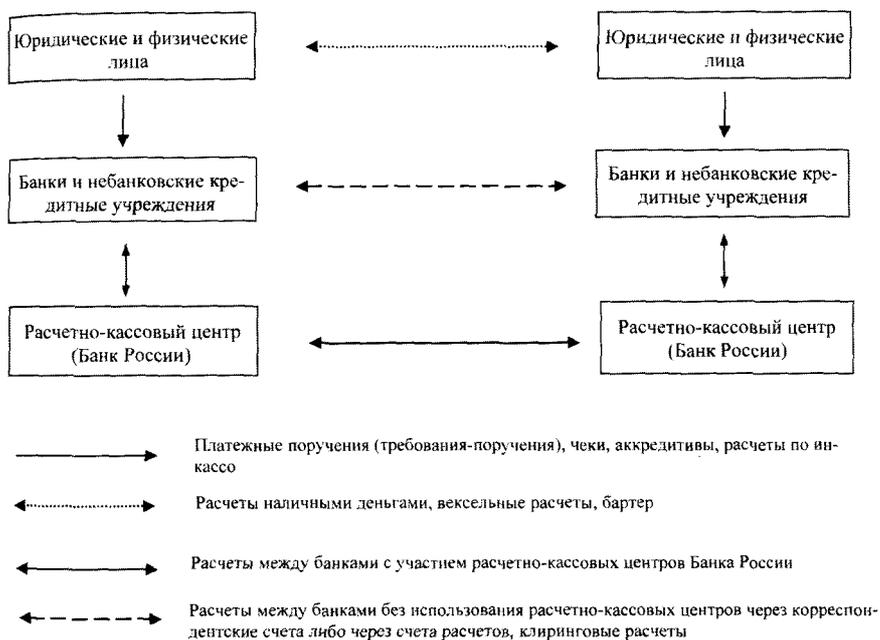


Рис. 17.1. Общая схема безналичных расчетов

Для ускорения расчетов, а также для исключения возможности злоупотреблений, банки могут открывать корреспондентские счета друг у друга на основе межбанковских соглашений. В этом случае необходимость использования системы межфилиальных оборотов отпадает, так как расчетно-кассовые центры участия в расчетах не принимают.

Ускорению расчетов способствует также организация зачета взаимных требований банковскими учреждениями (межбанковский клиринг). В соответствии с действующим законодательством банки вправе осуществлять расчеты путем зачета взаимных требований с последующим погашением сальдо путем перевода денежных средств по корреспондентским счетам. Межбанковский клиринг может осуществляться как на базе РКЦ, так и специализированными центрами, созданными банками определенного района или банками, входящими в одну группу. Клиринговый центр является отдельным юридическим лицом, созданным, как правило, в форме акционерного общества. В основном в качестве учредителей клиринговых центров выступают крупные коммерческие банки. Отношения между клиринговыми центрами и участниками регламентируются договором о расчетном обслуживании, после чего клиентам клиринговых центров открываются специальные лицевые счета, по которым и происходит зачет взаимных требований. Таким образом, существенно уменьшается документооборот и сокращаются сро-

ки исполнения платежей. Клиринговая деятельность подлежит лицензированию Банком России.

17.3. Расчеты платежными поручениями

Платежное поручение представляет собой поручение организации обслуживающему банку о перечислении определенной суммы со своего счета на счет указанного плательщиком лица. В современной хозяйственной практике указанная форма расчетов является основной.

В день принятия банком от клиента платежного поручения у банка возникает обязательство перед клиентом в сроки, установленные законодательством или договором, перечислить денежные средства по назначению с корреспондентского счета (субсчета), иных счетов, открытых для проведения расчетных операций, при соблюдении клиентом следующих условий: а) правильного указания реквизитов плательщика, получателя денежных средств, обязательных для осуществления операции по перечислению средств; б) наличия на его счете денежных средств в сумме, достаточной для исполнения принятого документа.

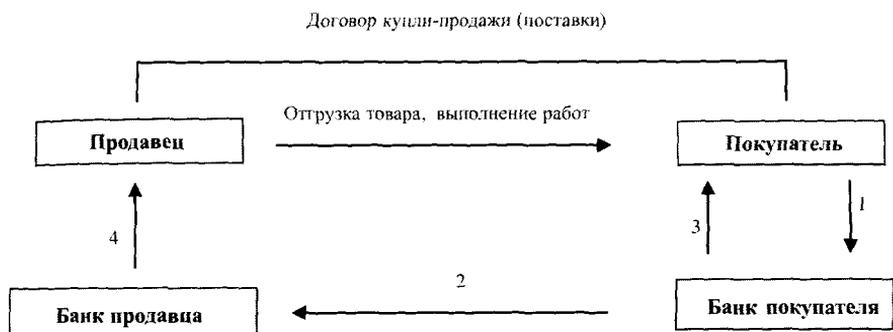
При соблюдении клиентом перечисленных выше условий кредитная организация или ее филиал в день принятия платежного поручения от клиента списывает средства с его счета и перечисляет их со своего корреспондентского счета (субсчета) и иных счетов, открытых для проведения расчетных операций, не позднее следующего дня, если иное не предусмотрено в договоре банковского счета.

Клиентам рекомендуется представлять в банк расчетные документы накануне наступления срока платежа (платежи в бюджет, внебюджетные фонды, плановые платежи). Если срок платежа на документе не проставлен, то сроком платежа считается дата принятия документа от клиента.

Схема расчетов платежными поручениями приведена на рис. 17.2.

Платежное поручение действительно в течение 10 дней, начиная со дня, следующего за днем выписки. В отдельных случаях используются безотзывные поручения, действующие в течение неопределенного времени.

Организация-плательщик выписывает четыре экземпляра платежного поручения на бланке унифицированной формы по одному для каждого участника сделки. На одном экземпляре ставится оригинальная печать организации, а также этот экземпляр подписывается первой и второй подписью. Указанный экземпляр является основанием для списания средств в банке и остается в банковской документации. Второй экземпляр поручения возвращается к плательщику с отметкой банка о принятии поручения к исполнению. Третий и четвертый экземпляры поступают в банк продавца. На основании третьего экземпляра производится зачисление средств на счет получателя. Последний экземп-



- 1 – выписка платежного поручения в соответствии с требованиями договора и предъявление поручения в банк;
- 2 – списание средств со счета покупателя и зачисление на счет продавца;
- 3 – выписка с расчетного счета покупателя о списании средств;
- 4 – выписка с расчетного счета продавца о зачислении средств.

Рис. 17.2. Схема расчетов платежными поручениями

ляр прилагается к выписке со счета получателя в качестве подтверждения совершения операции по зачислению средств.

Основное преимущество данной формы расчетов заключается в относительно быстром документообороте. Возможные задержки обуславливаются только задержками в работе банковской системы.

17.4. Расчеты аккредитивами

В соответствии с Положением о безналичных расчетах аккредитив представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком (банк-эмитент) по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (исполняющий банк) произвести такие платежи.

Содержание аккредитивной формы расчетов заключается в том, что плательщик и поставщик передают банкам, в которых они обслуживаются, функции по контролю за соблюдением условий договора в части сумм и сроков оплаты. В банке поставщика открывается специальный счет, на котором депонируются средства плательщика. Указанные средства бронируются на определенный срок, который устанавливается в основном договоре. После того как поставщик убеждается в том, что необходимые средства зарезервированы, он отгружает продукцию или выполняет соответствующие услуги или работы. Документы, свидетельствующие об отгрузке товаров или выполнении работ, предоставляются поставщиком в банк. Исполняющий банк проверяет соответствие отгрузки условиям аккредитива, и в случае полного соблюдения контракта денежные средства списываются непосредственно на счет по-

ставщика. Документы, свидетельствующие об отгрузке продукции, исполняющий банк пересылает банку-эмитенту, откуда они попадают к покупателю. Выплаты с аккредитива могут осуществляться только в безналичной форме.

Аккредитивная форма расчетов имеет несомненные достоинства. Поставщик получает дополнительные гарантии по своевременному получению оплаты от покупателя, поскольку, как правило, отгрузка товара или выполнение каких-либо работ поставщиком производится уже после получения извещения об открытии аккредитива. С другой стороны, банковское учреждение контролирует действия поставщика; несмотря на то что соответствующие денежные средства забронированы, поставщик сможет получить их только при условии добросовестного исполнения договора в полном объеме и в соответствующие сроки.

В современной практике используются несколько видов аккредитивной формы расчетов, возможность использования которых содержится в договоре банковского счета. При **депонированном**, или **открытом**, аккредитиве банк плательщика (банк-эмитент) перечисляет в банк получателя (исполняющий банк) соответствующую сумму со счета плательщика или за счет средств предоставленного ему кредита на весь срок действия аккредитива. Таким образом, необходимые денежные средства списываются со счета плательщика еще до момента исполнения поставщиком обязательств по договору. Указанная форма аккредитивных расчетов применяется в случае, если между банками, обслуживающими участников сделки, не установлены корреспондентские отношения.

При наличии у банков корреспондентских счетов друг у друга, как правило, применяется **непокрытый**, или **гарантированный**, аккредитив. В этом случае средства, списанные с расчетного счета покупателя, непосредственно в банк поставщика не перечисляются, а депонируются на специальном счете. Выплата поставщику по аккредитиву производится за счет средств на корреспондентском счете банка покупателя в банке поставщика. В этом случае сроки расчетов между контрагентами сокращаются.

Возможны и другие классификации аккредитивной формы расчетов, однако различия между ними в основном носят технический характер, т. е. касаются организации документооборота между контрагентами. По своей сути они представляют собой видоизменения либо покрытой, либо непокрытой формы аккредитивных расчетов.

Например, **отзывный** аккредитив может быть изменен банком-эмитентом без предварительного уведомления организации-получателя средств. При этом отзыв аккредитива не создает каких-либо обязательств банка-эмитента перед получателем. Соответственно после получения извещения об отзыве исполняющий банк платежи не производит. Возможность отзыва аккредитива без уведомления поставщика в определенной мере нивелирует достоинства данной формы расчетов,

а именно не создает поставщику достаточных гарантий получения платежа. Хотя возможность использования отзывного аккредитива и предусмотрена современным законодательством, на практике он почти не применяется.

Безотзывным признается аккредитив, который может быть отменен или изменен только с согласия получателя средств. В этом случае исполняющий банк обязуется осуществить платеж поставщику при выполнении последним условий аккредитива. Именно эта форма аккредитива и получила свое развитие на практике. Тем не менее Гражданским кодексом РФ установлено, что при отсутствии указания на запрещение отзыва аккредитива банком-эмитентом аккредитив считается отзывным.

На практике существуют и другие вариации аккредитивной формы расчетов. Например, при посреднических операциях применяется **переводной** аккредитив. Если поставщик реализует продукцию покупателю через своего представителя-посредника, в качестве средства платежа покупатель может использовать переводной аккредитив, при котором платежи осуществляются как в пользу посредника, так и в пользу основного поставщика. При этом перевод аккредитива может осуществляться только один раз.

В случае периодических поставок или выполнения работ по этапам используется **возобновляемый** аккредитив. Существует два варианта использования данного вида аккредитива. В первом случае после поставки определенной партии или выполнения соответствующего этапа работ с аккредитива производятся платежи до тех пор, пока на аккредитиве имеются денежные средства. Второй вариант предусматривает депонирование соответствующей суммы под каждую поставку или этап работ. В качестве преимуществ данного вида аккредитива можно отметить сокращение сроков и непрерывный характер расчетов.

Порядок расчетов по аккредитиву устанавливается в основном договоре между поставщиком и покупателем. В соответствии с Положением о безналичных расчетах в данном договоре должны быть предусмотрены следующие условия (помимо остальных существенных условий договора):

- наименование банка-эмитента (банк плательщика);
- наименование банка, обслуживающего получателя средств;
- наименование получателя средств;
- сумма, сроки действия и вид аккредитива;
- способ извещения получателя средств об открытии аккредитива;
- полный перечень и точная характеристика документов, предоставляемых получателем средств;
- условия оплаты (с акцептом или без);
- ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств.

Платательщик представляет в банк, в котором он обслуживается, аккредитив установленной формы (в соответствии с приложением № 5 к Положению о безналичных расчетах). В нем указываются:

- вид аккредитива (в случае, если отсутствует указание, что аккредитив является безотзывным, он считается отзывным);
- условие оплаты аккредитива (с акцептом или без акцепта);
- номер счета, открытый исполняющим банком для депонирования средств при покрытом (депонированном) аккредитиве;
- срок действия аккредитива с указанием даты (число, месяц и год) его закрытия;
- полное и точное наименование документов, против которых производится платеж по аккредитиву;
- наименование товаров (работ, услуг), для оплаты которых открывается аккредитив, номер и дату основного договора, срок отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг), грузополучателя и место назначения (при оплате товаров).

При отсутствии хотя бы одного из этих реквизитов банк отказывает в открытии аккредитива.

Договор купли-продажи (поставки), предусматривающий аккредитивную форму расчетов

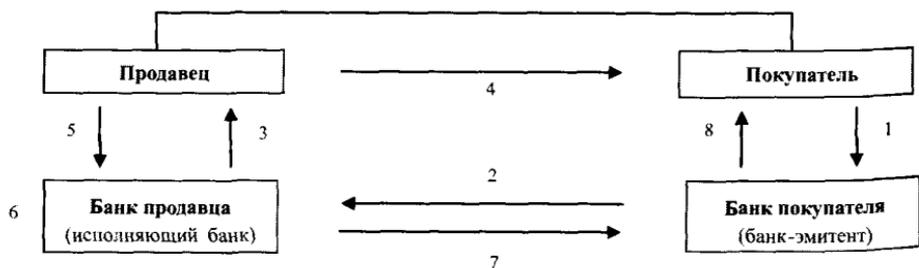


Рис. 17.3. Схема расчетов с использованием покрытого аккредитива

- 1 — предоставление в банк аккредитива по установленной форме;
- 2 — списание средств со счета покупателя и перечисление в исполняющий банк для платежей по аккредитиву;
- 3 — уведомление продавца об открытии аккредитива;
- 4 — отгрузка продукции, выполнение работ, услуг;
- 5 — предоставление в обслуживающий банк документов, свидетельствующих об отгрузке в соответствии с условиями аккредитива;
- 6 — контроль исполняющего банка за соблюдением условий контракта и зачисление средств на счет продавца;
- 7 — уведомление банка-эмитента об использовании аккредитива вместе с документами, свидетельствующими об отгрузке;
- 8 — уведомление покупателя об использовании аккредитива вместе с документами, свидетельствующими об отгрузке.

Для получения денежных средств по аккредитиву поставщик предоставляет в исполняющий банк четыре экземпляра реестра счетов установленной формы, а также документы, свидетельствующие о выполнении им условий контракта и предусмотренные условиями аккредитива. В реестре счетов содержится информация о реквизитах аккредитива, сумме платежа, номере счета поставщика, дате отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг), перечне документов в соответствии с условиями аккредитива.

Схемы документооборота при использовании покрытого и непокрытого аккредитивов приведены соответственно на рис. 17.3 и 17.4.

При упомянутых достоинствах аккредитивной формы расчетов (гарантия исполнения обязательств контрагентами) существуют и значительные неудобства применения указанной формы на практике. Данные неудобства носят в основном технический характер и вызваны значительным документооборотом между банками и их клиентами. Указанная форма расчетов не позволяет в короткие сроки произвести

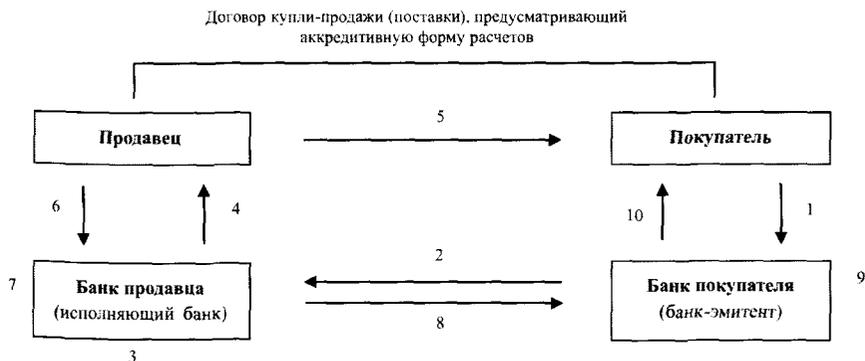


Рис. 17.4. Схема расчетов с использованием гарантированного аккредитива

- 1 – предоставление аккредитива по установленной форме;
- 2 – сообщение об открытии гарантированного аккредитива;
- 3 – отражение открытия аккредитива в исполняющем банке;
- 4 – уведомление продавца об открытии аккредитива;
- 5 – отгрузка продукции, выполнение работ, услуг;
- 6 – предоставление в обслуживающий банк документов, свидетельствующих об отгрузке в соответствии с условиями аккредитива;
- 7 – контроль исполняющего банка за соблюдением условий контракта, списание средств с корреспондентского банка-эмитента и зачисление средств на счет продавца;
- 8 – уведомление банка-эмитента об использовании аккредитива вместе с документами, свидетельствующими об отгрузке;
- 9 – списание денежных средств со счета покупателя;
- 10 – уведомление покупателя о списании денежных средств вместе с документами, свидетельствующими об отгрузке.

оплату и поэтому для обеспечения текущей хозяйственной жизни предприятия не используется. Помимо технических сложностей имеется весьма существенный недостаток. Как правило, в хозяйственной практике используется покрытый аккредитив, при использовании которого у плательщика на время действия контракта из оборота отвлекаются значительные денежные средства. Аккредитивная форма расчетов является еще и самой дорогостоящей из возможных форм безналичных расчетов, поскольку за свои услуги по контролю за соблюдением условий контракта банк взимает комиссионное вознаграждение.

Указанные обстоятельства объясняют причину того, что аккредитивы применяются в основном в международных расчетах или в расчетах по крупным контрактам, связанным с движением значительных сумм либо с реализацией уникального и дорогостоящего оборудования, когда контрагентам необходимы твердые гарантии исполнения взаимных обязательств.

17.5. Расчеты чеками

Чекom признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя обслуживающему его банку произвести платеж указанной в чеке суммы чекодержателю. В хозяйственной практике выделяют два вида чеков: денежные (чеки, предназначенные для выплаты чекодержателю наличных денежных средств) и расчетные (чеки, используемые для расчетов между юридическими лицами). В данном разделе речь пойдет о расчетных чеках.

Расчетные чеки представлены **депонированными** и **гарантированными** чеками. Различия между ними заключаются в том, что при оформлении депонированной чековой книжки клиент предварительно перечисляет на отдельный лицевой счет соответствующую сумму, что обеспечивает гарантию платежа по данным чекам, т. е. одновременно с заявлением о выдаче чековой книжки в банк предоставляется платежное поручение. Именно депонированные чеки получили наибольшее распространение в современной отечественной практике.

Гарантированная чековая книжка предварительного депонирования средств не предусматривает. Покрытием чека выступают средства чекодателя на расчетном счете в пределах соответствующей суммы гарантии, установленной банком при выдаче чековой книжки. При временном отсутствии средств на счете плательщика банк может произвести оплату за счет собственных средств в пределах установленной суммы (овердрафт), если данная услуга установлена соглашением между банком и клиентом.

Перед выдачей чековой книжки банк заполняет отдельные реквизиты содержащихся в ней чеков. На лицевой стороне каждого чека указывается наименование плательщика (чекодателя) и банка, выдавшего чековую книжку. Также приводятся необходимые банковские реквизиты

плательщика (номер счета, номер корреспондентского счета банка, банковский идентификационный код). На оборотной стороне чека цифрами и прописью указывается предельный размер суммы, на которую может быть выписан чек. Сумма лимита скрепляется печатью и подписью должностных лиц банка. Выданная банковская чековая книжка регистрируется в специальной идентификационной карточке, в которой перечисляются основные реквизиты чека с образцами подписей. Она выдается клиенту вместе с чековой книжкой и служит для подтверждения подлинности чека.

Порядок использования расчетных чеков в хозяйственной практике регулируется Гражданским кодексом РФ. В соответствии с ним чек должен содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование «чек», включенное в текст документа;
- поручение плательщику выплатить определенную денежную сумму;
- наименование плательщика и указание счета, с которого должен быть произведен платеж;
- указание валюты платежа;
- указание даты и места составления чека;
- подпись чекодателя, т. е. лица, выписавшего чек.

Отсутствие в документе какого-либо из указанных реквизитов лишает его силы чека. В отдельных случаях в чеке может быть указано наименование чекодержателя; такой чек называется именным. Чек, не содержащий указание места его составления, рассматривается как подписанный в месте нахождения чекодателя.

По отечественному законодательству чек должен быть предъявлен к оплате в течение 10 дней, не считая дня его выдачи. Выдача чека не погашает обязательства чекодателя, в исполнение которого он выдан. Права по чеку могут быть переданы с помощью передаточной надписи на чеке, называемой индоссаментом, за исключением именного чека. Индоссамент, совершенный плательщиком, считается недействительным. Чекодержатель переводного чека считается его законным владельцем, если он основывает свое право на непрерывном ряде индоссаментов.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ платеж по чеку полностью или частично может быть гарантирован посредством авалья. Аваль может быть выдан любым лицом за исключением плательщика. На лицевой стороне чека либо на дополнительном листе авалист проставляет надпись «считать за аваль» с указанием своего наименования и реквизитов. Авалист отвечает по чеку, так же как и лицо, выписавшее чек, и в случае отказа последнего от оплаты чека, чекодержатель вправе предъявить иск к любому или всем обязанным по чеку лицам (чекодатель, авалист, индоссант). Иск чекодержателя к обязанным по чеку лицам может быть предъявлен в течение шести месяцев со дня окончания срока предъявления чека к платежу.

Общая схема расчетов депонированными чеками приведена на рис. 17.5.



- 1 — заявление покупателя в банк о предоставлении чековой книжки вместе с платежным поручением о депонировании денежных средств;
- 2 — депонирование средств на специальном счете;
- 3 — выдача чековой книжки;
- 4 — отгрузка продукции, выполнение работ, услуг;
- 5 — выписка чека и передача его поставщику;
- 6 — предоставление в обслуживающий банк чеков вместе с реестром чеков;
- 7 — предъявление реестра чеков в банк покупателя для оплаты;
- 8 — перечисление соответствующих сумм с лицевого счета чековой книжки.

Рис. 17.5. Схема расчетов с использованием депонированной чековой книжки

Платательщик (чекодатель) выписывает чек и передает его поставщику (чекодержателю) вместе с идентификационной карточкой. В момент выписки и получения чека чекодержатель обязан следить за обоснованностью лимита данной чековой книжки. При выписке чека неиспользованный лимит отражается на корешке следующего чека. Помимо соблюдения лимита сверяется подпись лица, выписавшего чек с образцом подписи, поставленной на идентификационной карточке, а также соответствие остальных реквизитов чека с реквизитами карточки.

В течение 10 дней чекодержатель сдает полученные чеки вместе с реестром чеков в банк, в котором он обслуживается. Реестр чеков содержит в себе информацию о всех чеках, сдаваемых в банк. В нем указываются номера и суммы чеков, сдаваемых при данном реестре, лицевые счета и наименования плательщиков и получателя денежных средств. Копии полученного реестра вместе с чеками банк чекодержателя, не производя операций по счетам, пересылает в банки поставщиков. Банк чекодержателя, получив соответствующий реестр и чеки и проверив их подлинность, списывает депонированные средства со счета (если речь идет о депонированной чековой книжке) или осуществляет перечисление собственных средств (если используется овердрафт). На основании

экземпляра реестра счетов в банке поставщика полученные средства зачисляются на счет последнего.

17.6. Расчеты по инкассо

Расчеты по инкассо представляют собой банковскую операцию, посредством которой банк берет на себя обязательства по получению от плательщика платежа на основании представленных на инкассо документов. Суть указанной операции заключается в том, что распоряжение о списании средств со счета плательщика оформляется не самим плательщиком, а получателем в рамках предоставленного ему права. Расчеты по инкассо могут осуществляться с акцептом, т. е. когда плательщик подтверждает представленные в его банк документы на списание денежных средств, так и без акцепта, в случаях, установленных законодательством (как правило, это относится к списанию по исполнительным и приравненным к ним документам).

В современной практике инкассовая форма расчетов осуществляется на основании платежных требований и инкассовых поручений. Указанные документы предъявляются получателем средств (взыскателем) к счету плательщика через банк, обслуживающий получателя.

Платежное требование-поручение используется, как правило, в коммерческом обороте и представляет собой расчетный документ, который содержит требование кредитора (получателя средств) по основному договору к должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы через банк. Расчеты платежными требованиями-поручениями могут осуществляться с акцептом или без акцепта плательщика. При расчетах между коммерческими организациями платежные требования без акцепта используются только в случае, если данное условие установлено основным договором между контрагентами, а также при наличии в договоре банковского счета между плательщиком и своим банком условия о возможности безакцептного списания денежных средств. В хозяйственной практике между коммерческими организациями безакцептные платежные требования используются достаточно редко, в основном расчеты осуществляются платежными требованиями, оплачиваемыми с акцептом плательщика.

Платежные требования предоставляются в банк получателя на бланке установленной формы. Кроме основных реквизитов платежных документов (см. выше) платежное требование должно содержать:

- условие оплаты (с акцептом или без);
- срок для акцепта (срок определяется контрагентами по основному договору, при отсутствии такого указания сроком для акцепта считается 5 рабочих дней);
- дата отсылки (вручения) плательщику предусмотренных основным договором документов, свидетельствующих о выполнении поставщиком условий договора;

- наименование товара, работ, услуг, основные реквизиты основного хозяйственного договора.

Принимающий платежные требования банк получателя (банк-эмитент) осуществляет проверку соответствия платежного требования установленной форме, соответствие подписей и печати получателя, а также полноты заполнения всех предусмотренных бланком реквизитов. В случае соблюдения всех правил два экземпляра платежного требования с реестром платежных требований (перечень требований по данному платежу и их основные реквизиты) передаются в банк плательщика (исполняющий банк). Поступившие в исполняющий банк платежные требования проверяются на соответствие условий данной формы расчетов условиям договора между банком и плательщиком.

При расчетах платежными требованиями с акцептом один экземпляр требования передается для акцепта плательщику. Акцепт платежного требования может быть произведен плательщиком до истечения срока акцепта путем предоставления в банк соответствующего заявления с печатью и подписями соответствующих должностных лиц. В этом случае на основании указанных в требовании реквизитов исполняющий банк производит списание средств со счета плательщика.

Если плательщик отказывается от акцепта полностью или частично, то им в исполняющий банк предоставляется специальное заявление в трех экземплярах, в котором указываются мотивы отказа с обязательной ссылкой на условия договора или нормы права. В частности, это может быть несоответствие применяемой формы расчетов условиям заключенного основного договора. При полном отказе от акцепта платежные требования и заявление плательщика об отказе с соответствующими отметками исполняющего банка возвращаются в банк-эмитент для последующей передачи получателю. В случае частичного акцепта в платежном требовании обводится первоначальная сумма и рядом проставляется цифрами и прописью сумма, подлежащая к оплате. Заявление о частичном отказе вместе с одним экземпляром платежного требования служат основанием для списания денежных средств со счета плательщика. Второй экземпляр заявления направляется в банк-эмитент для выдачи получателю средств. Все возникающие между плательщиком и получателем разногласия разрешаются в законодательно установленном порядке.

При неполучении исполняющим банком в установленный срок отказа от акцепта платежное требование считается акцептованным, и на основании указанных в нем реквизитов исполняющий банк осуществляет платеж.

Порядок документооборота при расчетах платежными требованиями-поручениями с предварительным акцептом плательщика приведен на рис. 17.6.

Если поставщик предоставляет в банк-эмитент платежное требование, в котором указано, что оплата по нему производится без акцепта

Договор купли-продажи (поставки), предусматривающий расчеты
платежными требованиями-поручениями

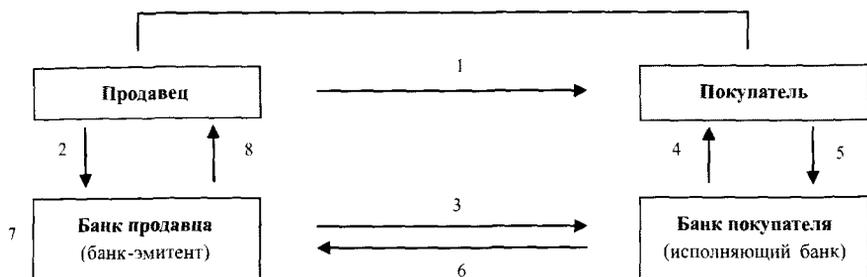


Рис. 17.6. Схема расчетов с использованием платежных требований-поручений, подлежащих акцепту плательщика

- 1 – отгрузка товара, выполнение работ, услуг;
- 2 – выписка и направление в банк-эмитент платежного требования поручения, реестров требований и сопроводительных документов;
- 3, 4 – передача указанных документов в исполняющий банк и направление требования покупателю;
- 5 – акцепт или отказ от акцепта вместе с соответствующим заявлением;
- 6 – перечисление средств в случае акцепта или возврат документов вместе с заявлением об отказе акцепта;
- 7 – зачисление средств на счет продавца (в случае акцепта и оплаты);
- 8 – извещение поставщика о поступлении средств либо передача документов, свидетельствующих о полном или частичном отказе от акцепта.

плательщика, то в требовании делается указание на пункт основного договора, в котором предусмотрено следующее условие. Безакцептное списание по хозяйственным договорам требует соответствующего указания такой возможности в договоре банковского счета. Кроме того, плательщик при заключении хозяйственного договора предоставляет в обслуживающий его банк сведения о кредиторах (получателях), которые имеют право выставлять платежные требования на списание денежных средств в безакцептном порядке, а также на основании каких хозяйственных договоров может быть произведено указанное списание. В случае, если условия о безакцептном списании средств нет в договоре банковского счета либо плательщик не предоставил в банк сведения о получателях средств, платежное требование оплачивается в порядке предварительного акцепта. При безакцептном списании средств в случае соблюдения исполняющим банком всех требований законодательства последним возражения плательщика по поводу списания не принимаются.

Инкассовые расчеты могут осуществляться также и на основании инкассовых поручений. В соответствии с действующим законодательством списание денежных средств по инкассовым поручениям произ-

водится только в бесспорном порядке. Положением о безналичных расчетах предусмотрены случаи применения инкассовых поручений, а именно:

- когда бесспорный порядок взыскания установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;
- при взыскании по исполнительным листам;
- в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору, при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

Инкассовые поручения могут применяться и при расчетах между коммерческими организациями, если условия основного договора, а также договоров банковского счета, содержат такую возможность. В данном случае порядок документооборота аналогичен документообороту при использовании платежных требований-поручений без акцепта. Однако в сложившейся практике расчеты с использованием инкассовых поручений применяются в основном для принудительного взыскания денежных средств соответствующими государственными контролирующими органами.

Общая схема расчетов инкассовыми поручениями и платежными требованиями без акцепта приведена на рис. 17.7.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: расчеты, безналичные расчеты, корреспондентский счет, аккредитив, чек, чековая книжка, депонирование, овердрафт, аваль, индоссамент, инкассо, акцепт.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Охарактеризуйте основные принципы организации безналичных расчетов.
2. Чем обусловлена необходимость расстановки различных приоритетов при списании средств со счета?
3. Охарактеризуйте достоинства и недостатки: а) расчетов за наличные и б) безналичных расчетов.
4. Какие функции выполняет расчетно-кассовый центр?
5. Опишите достоинства и недостатки аккредитивной формы расчетов.
6. Какой вид аккредитивной формы расчетов, по вашему мнению, является наиболее предпочтительным и почему?
7. Платны ли безналичные расчеты? Если да, то какая форма безналичных расчетов является наиболее дорогостоящей и почему?
8. В чем разница между денежными и расчетными чеками?

Договор купли-продажи (поставки), предусматривающий расчеты инкассовыми поручениями или платежными требованиями без акцепта

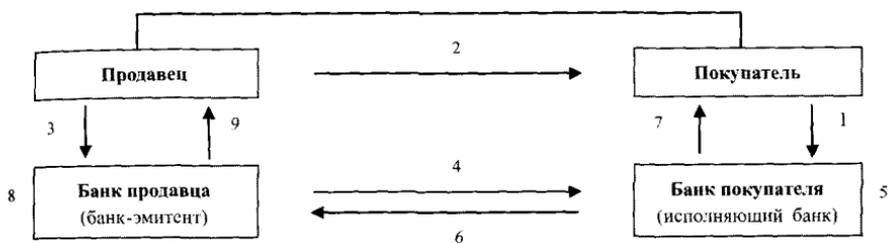


Рис. 17.7. Схема расчетов с использованием безакцептных платежных требований или инкассовых поручений

- 1 – заключение договора банковского счета, предусматривающего возможность безакцептного списания денежных средств и предоставление в банк сведения о поставщиках, имеющих право выставлять безакцептные требования и инкассовые поручения;
- 2 – отгрузка товара, выполнение работ, услуг;
- 3 – выписка и направление в банк-эмитент платежного требования или инкассового поручения, реестра требований или поручений и сопроводительных документов;
- 4 – передача указанных документов в исполняющий банк;
- 5 – проверка исполняющим банком соответствия применения данной формы расчетов договору банковского счета и иным требованиям законодательства;
- 6 – перечисление средств в случае полного соблюдения условий, указанных в п. 5;
- 7 – извещение плательщика о списании денежных средств с его счета;
- 8 – зачисление средств на счет продавца (в случае поступления платежа);
- 9 – извещение поставщика о поступлении средств либо передача документов, свидетельствующих о невозможности произвести взыскание в случае несоблюдения условий законодательства или отсутствия средств на счету плательщика.

Раздел IV

Финансы некоммерческих организаций

Глава 18

ОСНОВЫ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о признаках некоммерческих организаций и их месте в национальной экономике;
- о свойствах общественных благ;
- об организационно-правовых формах некоммерческих организаций в России и основах их финансово-хозяйственной деятельности;
- о потенциале финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций США.

18.1. Сущность некоммерческой организации

Признаки некоммерческой организации. В российском законодательстве в зависимости от права вести экономическую деятельность и цели деятельности юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации. В ст. 50 Гражданского кодекса РФ говорится: «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)». При таком подходе понятие некоммерческой организации дается в виде противопоставления с коммерческой организацией. Сама некоммерческая организация наделяется двумя признаками, состоящими в том, что, во-первых, основная цель деятельности не связана с извлечением прибыли и, во-вторых, полученную прибыль запрещается распределять между участниками.

Федеральный закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» акцентирует внимание на том, что «некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охра-

ны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ». При этом некоммерческая организация наделяется следующими признаками: а) наличие миссии, цели, не связанной с коммерческой деятельностью; б) основная деятельность осуществляется в непроизводственной сфере; в) направленность деятельности на достижение общественных благ. Такой подход к определению сущности некоммерческих организаций как создателей общественных благ является концептуально правильным, поскольку увязывает определение со специфическими конечными результатами их деятельности. Вместе с тем он требует характеристики общественных благ.

Понятие общественного блага. В целях выявления содержания финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций всю совокупность создаваемых благ следует подразделить на частные, общественные и смешанные. В условиях рыночной экономики частные блага предстают как товары. Важнейшие характеристики таких *частных благ* — поступление в частную собственность и индивидуальное потребление через рыночный обмен. Их производство нацелено на реализацию, т. е. обмен на возмездной основе и, как следствие, присвоение прибыли. Производство и реализация частных благ в условиях рыночной конкуренции осуществляются коммерческими организациями с использованием механизма спроса и предложения.

Среди истинных пионеров в разработке концепции общественного сектора экономики и общественных благ особо следует выделить выдающегося российского ученого Э. Р. Вредена¹. Вреден предлагал разграничить в теории и на практике частное (рыночное) и общественное хозяйство, осуществляющее производство общественных благ. Причем на практике «отнесение производств в общественное хозяйство должно иметь место не только в том случае, когда посредничеством последнего удовлетворение известным потребностям становится для всех доступнее, легче приобретает, другими словами, дешевле, но и в том случае, и в то время, когда частное хозяйство еще не желает, не может и не умеет взяться за выгодные предприятия, которых общепольность несо-

¹ Эдмунд Романович Вреден (1835—1891) получил образование в бывшем Главном педагогическом институте. С 1866 г., защитив магистерскую диссертацию, стал читать лекции по политэкономии в Санкт-Петербургском университете. Одна из важнейших научных заслуг Э. Р. Вредена состояла в разработке спецкурса по теории общественных займов или, как это называют сегодня, по теории общественного сектора национальной экономики. В 1870 г. защитил докторскую диссертацию «Страховые артели и долевая рабочая плата». В 1891 г. утвержден заслуженным профессором по кафедре политической экономии. Подробнее см. в работе [Очерки истории финансовой науки].

мненна и способы осуществления которых уже выработаны другими народами» [Вреден, с. 74].

К общественным благам Вреден относил прежде всего «охранение внутреннее и внешнее, юстицию и военное дело». Он отмечал следующие особенности общественного производства, в нем: 1) господствует неприбыльность, «безбарышность»; 2) отсутствует конкуренция; конкуренция теряет экономическое оправдание; не допускается продажа блага для пользования; законодательно закрепляется государственный монополизм; 3) элементы и факторы производства привлекаются не путем предложения и спроса, а в виде повинности или налогов, путем прямого заимствования ресурсов из предпринимательской сферы. Таким образом, некоммерческие организации, составляющие общественное производство, по своей сути являются финансовыми, их функционирование связано с однонаправленными потоками денежных средств. Общественное производство вследствие того, что оно обладает названными чертами, имеет специфический результат — общественное благо, которое является: а) нерыночным, бесплатным и б) общедоступным, поскольку поступает в безвозмездное пользование [Вреден, с. 78].

Нерыночность, бесплатность блага означает, что после процесса производства оно не принимает форму товара, не поступает в сферу рыночного обращения, не связано с отношениями возмездного обмена. Следовательно, организации, его создающие, не имеют доходов от реализации продукции, связанной с основной деятельностью. Поэтому для теоретического анализа производства общественных благ неприменим инструментарий рыночной экономики, в частности механизм рыночного равновесного спроса и предложения. И это вполне понятно. Например, механизм рыночного равновесного спроса и предложения между работником ГИБДД и водителем, нарушившим правила дорожного движения, имеет явно криминальный характер.

Общедоступность блага означает, что на него распространяются отношения общественной, а не частной собственности. После процесса производства оно поступает в безвозмездное пользование. Удовлетворение потребности в общественном благе происходит без ограничений, по мере необходимости до полного насыщения. Наглядный пример — использование тротуара пешеходами. Потребление блага одним человеком не исключает его потребления другим: если один человек прошел по уличному тротуару, то и другие по нему могут пройти. Товарное производство ведет к удовлетворению потребностей ограниченного круга лиц, только тех, кто предъявляет платежеспособный спрос. По тротуару можно ходить, не задумываясь над содержимым своего кошелька. В качестве примеров общественных благ в научной литературе называют национальную оборону, маяки, пожарную охрану, охрану общественного порядка, регулирование дорожного движения, библиотеки, благоустройство городов (мощение и освещение улиц, утилизация отходов и пр.), экологический контроль и т. д.

Созидание общественных благ служит не только достижению социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, но и способствует умножению производства частных благ. По мнению Ф. Листа, «христианство, единоженство, уничтожение рабства и крепостного права, престолонаследие, изобретение книгопечатания, пресса, почта, монетарная система, меры веса и длины, календарь и часы, полиция безопасности, введение свободного землевладения и пути сообщения — вот богатые источники производительных сил» [Лист, с. 189].

Кроме частных и общественных благ существуют смешанные блага. Чтобы понять причину их существования, следует достаточно условно разграничивать общественные блага по природе и по закону. В том случае, если между ними имеется коллизия, то блага могут создавать коммерческие и некоммерческие организации. Это касается услуг в области образования, здравоохранения и др.

Блага, которые создают коммерческие и некоммерческие организации, вследствие чего они способны принимать форму как общественных, так и частных благ, называются *смешанными благами*. Смешанные (иногда называют мнимые общественные) блага предоставляются потребителям на товарной и нетоварной (безвозмездной) основе. Примером смешанного блага служит работа общественного транспорта: для одних закон предоставляет право бесплатного проезда в нем, для других — проезд осуществляется за плату. Поскольку часть граждан пользуется льготами при потреблении подобных благ, то для их создания предприятиям выделяются финансовые средства. В целях воспроизводства смешанных благ используются и методы, присущие рыночной экономике, и методы финансирования общественных благ в виде дотаций, субсидий, субвенций, государственного и муниципального кредита и др. Наличие смешанных благ показывает, что граница между частными рыночными и общественными благами подвижна, не является установленной раз и навсегда на все времена.

Специфические субъекты организационной и финансово-хозяйственной деятельности некоммерческой неправительственной организации. Коммерческие и некоммерческие организации различаются между собой по субъектам деятельности. Основными субъектами экономической, т. е. приносящей прибыль, деятельности коммерческих организаций в условиях развитой рыночной экономики являются два основных класса современного общества: предприниматели и наемные рабочие. Некоммерческая организация, осуществляя финансово-хозяйственную деятельность, также может иметь в своем составе наемный управленческий персонал и наемных рабочих. Наряду с ними специфическими субъектами деятельности некоммерческой неправительственной организации являются благотворители, спонсоры, попечители, добровольцы (волонтеры).

Благотворители — лица (физические и юридические), оказывающие безвозмездную помощь некоммерческим организациям бескорыстно. Спонсоры — лица (физические и юридические), осуществляющие безвозмездную помощь, руководствуясь коммерческими интересами. Попечители — физические лица, являющиеся представителями юридических лиц или органов власти, входящие в попечительский совет и осуществляющие в его рамках управленческие функции, связанные прежде всего с поиском источников финансирования некоммерческой организации. Добровольцы (волонтеры) — граждане, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного труда в интересах благополучателя, в том числе в интересах благотворительной организации. Волонтеры в некоммерческих организациях осуществляют: а) социальное служение (уход за пожилыми и инвалидами на дому, за больными в специализированных медицинских учреждениях); б) правозащитную деятельность (адвокатская помощь, работа с заключенными, помощь освободившимся из мест заключения); в) сопровождение (при посещении организаций, способных оказать помощь в решении проблемы, помощь призывникам); г) сбор материальных и финансовых средств для благотворительной деятельности; д) охрану окружающей среды; е) работу с молодежью (в дошкольных учреждениях, в школах и детских домах, в молодежных клубах).

Правительственные и неправительственные некоммерческие организации. Отличительной чертой некоммерческой организации является то, что она создает общественные блага. Однако такое утверждение должно быть конкретизировано. Во-первых, существует множество некоммерческих неправительственных организаций, которые созданы никак не в целях оказания услуг всему обществу (например, элитные загородные клубы, профсоюзы и т. п.). Различие становится более ясным, если сравнить некоммерческую неправительственную организацию с государственными организациями, работающими в той же области. Хотя некоммерческие организации, как правило, в своей миссии заявляют о служении обществу, вовсе не обязательно, что они должны соблюдать всеобщности наряду с принципом равенства (т. е. предоставлять услуги всем на равных основаниях), как это призваны делать государственные организации. Круг лиц, пользующихся услугами неправительственных некоммерческих организаций, может быть значительно более узким, чем клиентура государственных учреждений, работающих в той же области. Во-вторых, только частично верно оказывается утверждение, что отличительной чертой некоммерческой организации является то, что она не призвана получать прибыль. Многие некоммерческие неправительственные организации ведут активную предпринимательскую деятельность.

Большое количество некоммерческих организаций задействовано в осуществлении разнообразных коммерческих проектов, непосредственно связанных с деятельностью коммерческих организаций, которые

вынуждены конкурировать с некоммерческими организациями, ведя борьбу за клиентов. Разделение некоммерческих организаций на правительственные и неправительственные следует учитывать при статистических сопоставлениях, оценке степени развития некоммерческого сектора в различных странах, его вкладе в национальную экономику.

Место некоммерческих организаций в национальной экономике.

Определяя место некоммерческих (правительственных и неправительственных) организаций в национальной экономике, прежде всего отметим, что данный сектор весьма значителен в различных странах мира. Так, в США (население 286 млн чел., 2005 г.) действовало 1,2 млн некоммерческих организаций, в Индии (население 1,025 млрд чел., 2001 г.) — 1 млн, в Китае (население 1,3 млрд чел., 2003 г.) — 280 тыс., во Франции (население — 61,35 млн чел., 2007 г.) — 800 тыс. При этом в 2001 г. насчитывалось более 40 тыс. международных НКО.

На 1 октября 2006 г. в Российской Федерации было зарегистрировано 665 623 некоммерческие организации, из которых 306 603 представляли собой учреждения, включая органы государственной и муниципальной власти. Остальные 359 020 единиц — это структуры гражданского общества, оформленные в качестве зарегистрированных некоммерческих организаций. Их число довольно быстро увеличивается. Так, с начала 2001 г. оно возросло на 34%. В России в расчете на 1000 жителей приходится 2,5 зарегистрированных НКО. В сравнении с другими постсоциалистическими странами это относительно высокий показатель. Так, в Польше на 1000 жителей приходится 1,4 НКО, в Болгарии — 1,1.

Вместе с тем по официальным данным в Российской Федерации в 2006 г. фактически действовали лишь 70 тыс. некоммерческих организаций. Вклад российских некоммерческих организаций в ВВП с 2002 по 2006 г. снизился с 0,8 до 0,4%. Это значительно меньше, чем в США (7,2% — в 2005 г.), Японии (5,2%), Франции (4,2%) или Чехии (1,5%). По оценкам совместного исследования Высшей школы экономики и института «Общественный договор», в работе российских НКО принимают участие около 10 млн чел., около 7% населения, тогда как во Франции — 43%, в США — около 35%¹.

18.2. Организационно-правовые формы некоммерческих организаций

Общие положения. Содержание финансово-хозяйственной деятельности некоммерческой организации зависит от ее организационно-правовой формы. В соответствии с п. 3 ст. 50 ГК РФ юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религи-

¹ Ведомости. 2007. 26 дек. № 245.

озных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом (рис. 18.1). Таким образом, в ГК РФ перечень форм некоммерческих организаций оставлен открытым. Это свидетельствует о сравнительно недавней истории разработки правовой стороны деятельности НКО. Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов. По составу учредительных документов их можно подразделить на действующие: 1) на основании учредительного договора и устава (ассоциации и союзы); 2) на основании устава (потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации, некоммерческие фонды, учреждения и др.).

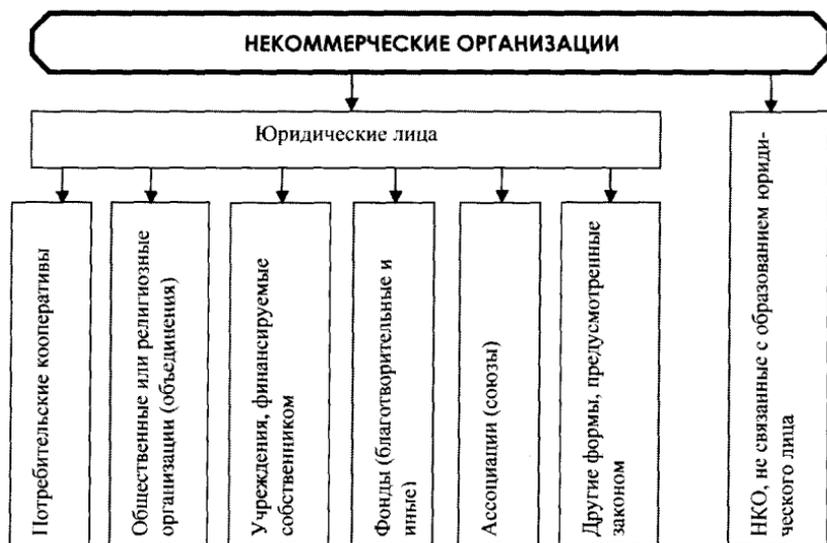


Рис. 18.1. Организационно-правовые формы некоммерческих организаций

Некоторые некоммерческие организации, например благотворительные, могут иметь разнообразную организационно-правовую форму. Отметим, что *благотворительная деятельность* — это бескорыстная (безвозмездная или на льготных условиях) передача гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстное выполнение работ, предоставление услуг, оказание иной поддержки. Таким образом, благотворительная деятельность является по своей сути *финансовой*. Не являются благотворительной деятельностью направление денежных и других материальных средств, оказание помощи в иных формах коммерческим организациям, поддержка политических партий, движений, групп и кампаний. Благотворительные организации в соответствии с Федеральным законом от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных

организациях» создаются в форме общественной организации (объединения), некоммерческого фонда, учреждения (учредитель — иная благотворительная организация) и др. Органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также государственные и муниципальные унитарные предприятия, государственные и муниципальные учреждения не могут выступать учредителями благотворительной организации.

Законодательное регламентирование многообразных направлений деятельности некоммерческих организаций привело к разработке Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и специальных законов, связанных с регулированием особых форм и отдельных сторон деятельности НКО. В Законе № 7-ФЗ в качестве особой формы не выделена потребительская кооперация, поскольку на нее действие данного Закона не распространяется. Вместе с тем дополнительно определены: а) некоммерческое партнерство; б) автономная некоммерческая организация; в) государственная корпорация.

По данным 2006 г., наиболее массовыми неправительственными некоммерческими организациями являются общественные объединения (57,3% от общего числа), фонды (9,3%), ассоциации (8,8%). Более $\frac{3}{4}$ некоммерческих неправительственных организаций существует свыше пяти лет. Кроме национальных НКО в России действуют отделения, филиалы и представительства международных и иностранных НКО. На начало 2007 г. было зарегистрировано около 300 представительств, филиалов и отделений международных некоммерческих организаций.

От организационно-правовой формы НКО зависит: а) какой именно сферой будет ограничена ее деятельность; б) какими налоговыми льготами она сможет воспользоваться (при аренде помещения, по налогу на имущество при отсутствии предпринимательской деятельности); в) сможет ли использовать такие источники финансирования, как вступительные и членские взносы, пожертвования; г) обязана ли будет ежегодно проводить аудит; д) применяется ли к ней положение об ограничении оплаты труда административно-управленческого персонала; е) отвечают ли учредители по обязательствам организации; ж) может ли быть признана банкротом; з) может ли быть ликвидирована по решению учредителей; и) возможно ли получение при выходе части имущества (стоимости имущества) и др.

Основы финансово-хозяйственной деятельности потребительской кооперации. *Потребительский кооператив* — это некоммерческая организация в виде добровольного объединения граждан и(или) юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. На деятельность потребительской кооперации (потребительских обществ) не распространяется Закон «О некоммерческих организациях», поскольку пайщикам разре-

шается распределять между собой часть доходов в виде кооперативных выплат. Деятельность потребительской кооперации регулируется отдельным Законом РФ от 19 июня 1992 г. № 3086-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (в редакции, введенной в действие с 17 июля 1997 года Федеральным законом от 11 июля 1997 г. № 97-ФЗ). К особым формам потребительских кооперативов относятся дачно-строительные, гаражные кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные потребительские кооперативы, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы.

Потребительская кооперация в Российской Федерации объединяет сеть потребительских обществ. *Потребительское общество* (ПО) — это добровольное объединение граждан и/или юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов. Членами ПО являются пайщики. Пайщик — это гражданин и/или юридическое лицо, внесшие вступительный и паевой взносы, принятые в потребительское общество в предусмотренном уставом порядке.

В основе создания и функционирования ПО лежат следующие принципы: а) добровольность вступления в ПО и выхода из него; б) обязательность уплаты вступительного и паевого взносов; в) демократичность управления ПО (один пайщик — один голос, обязательная отчетность общему собранию ПО других органов управления, органов контроля, свободное участие пайщика в выборных органах ПО); г) взаимопомощь и обеспечение пайщикам, участвующим в хозяйственной или иной деятельности ПО, экономической выгоды; д) ограничение размеров кооперативных выплат; е) доступность информации о деятельности ПО для всех пайщиков; ж) наиболее широкое привлечение женщин для участия в органах управления и органах контроля; з) работа о повышении культурного уровня пайщиков.

Учредителями ПО могут быть граждане, достигшие 16-летнего возраста, и(или) юридические лица. Число учредителей не должно быть менее пяти граждан и(или) трех юридических лиц. Решение о создании ПО принимается учредительным собранием, которое утверждает список пайщиков, устав ПО и отчет о расходовании вступительных взносов. Собственником имущества ПО является само общество как юридическое лицо. Имущество ПО не распределяется по долям (вкладам) между пайщиками и работающими по трудовому договору (контракту) в потребительской кооперации гражданами. Источниками формирования имущества являются паевые взносы пайщиков, доходы от предпринимательской деятельности общества и созданных им организаций, а также доходы от размещения его собственных средств в банках, ценных бумаг и иные источники, не запрещенные законодательством РФ.

Потребительские общества для выполнения своих уставных целей могут создавать хозяйственные общества, медицинские, образовательные и иные учреждения, филиалы и представительства, отвечающие уставным целям потребительских обществ, а также могут быть участниками хозяйственных обществ, кооперативов, вкладчиками в товариществах на вере. За учреждениями, созданными потребителем обществом, закрепляется имущество на праве оперативного управления.

Потребительские общества (сельские, поселковые, районные, городские) объединяются по территориальному признаку в потребительские союзы (районные, окружные, областные, краевые, республиканские). Потребительские общества и потребительские союзы объединяются на добровольных началах в Центральный союз (Центросоюз РФ), образуя систему организаций потребительской кооперации РФ. Основным звеном этой системы является потребительское общество с пайщиками и предприятиями.

Потребительское общество создается за счет вступительных и паевых взносов, осуществляет торговую, заготовительную, производственную, посредническую и иные виды деятельности. Вступительный взнос — это денежная сумма, направленная на покрытие расходов, связанных со вступлением в ПО. Паевой взнос представляет собой имущественный взнос пайщика в паевой фонд ПО деньгами, ценными бумагами, земельным участком или земельной долей, другим имуществом либо имущественными или иными правами, имеющими денежную оценку. Паевой фонд — это фонд, состоящий из паевых взносов, вносимых пайщиками при создании ПО или вступлении в него и являющихся одним из источников формирования его имущества.

При осуществлении своей деятельности ПО вправе формировать: а) неделимый фонд как часть имущества ПО, которая не подлежит распределению между пайщиками; б) резервный фонд предназначен для покрытия убытков от чрезвычайных обстоятельств; в) фонд развития потребительской кооперации; г) иные фонды в соответствии с уставом ПО. Размеры, порядок формирования и использования фондов ПО устанавливаются общим собранием общества. Доходы ПО, полученные от его предпринимательской деятельности, после внесения обязательных платежей в соответствии с законодательством РФ направляются в фонды ПО для осуществления расчетов с кредиторами и (или) кооперативных выплат. Размер кооперативных выплат, определяемый общим собранием ПО, не должен превышать 20% от его доходов.

Общий объем деятельности организаций потребительской кооперации России за 2006 г. составил 151,5 млрд руб., что на 83,4% в действующих, или на 16,2% в сопоставимых ценах, больше, чем в 2001 г. В ноябре 2007 г. председатель Совета Центросоюза РФ Е. Кузнецов отметил, что розничная торговля в потребительской кооперации — основная по объемам отрасль. Совокупный оборот розничной торговли организаций потребительской кооперации превышает оборот любой, даже самой крупной, розничной

сети. Однако темпы роста сопоставимы или даже ниже роста доходов населения. Кроме того, доля оборота розничной торговли в совокупном объеме розничного товарооборота в стране по группам товаров, которыми занимается потребительская кооперация, с каждым годом падает; не расширяется, и даже сужается, география продаж, охват населения¹.

Основы финансово-хозяйственной деятельности общественных объединений. *Общественное объединение* (ОО) — это добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование (в виде общественной организации, общественного движения, общественного фонда, органа общественной самодеятельности), созданное по инициативе граждан (не менее трех физических лиц), объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе ОО.

Деятельность некоммерческих организаций в форме ОО регулируется Федеральным законом от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ «Об общественных объединениях». Действие данного закона распространяется на все общественные объединения, созданные по инициативе граждан, за исключением религиозных организаций и создаваемых коммерческими организациями некоммерческих союзов (ассоциаций). Особенности, связанные с созданием, деятельностью, реорганизацией и(или) ликвидацией таких видов ОО, как политические партии, профессиональные союзы, благотворительные и др., регулируются специальными законами, принимаемыми в соответствии с Федеральным законом № 82-ФЗ.

К общественным объединениям относятся благотворительные организации, политические партии и политические движения, молодежные и детские общественные объединения, профсоюзы, спортивные, культурно-просветительские общества. Их численность в России отражена в табл. 18.1.

Таблица 18.1

**Число общественных объединений, зарегистрированных
в Российской Федерации, на 1 января 2006 г.**

Число общественных объединений	Всего зарегистрировано	В том числе зарегистрировано в 2005 г.
Всего	145 743	4998
В том числе:		
общественные организации	61 943	3313
из них благотворительные	1928	120
политические партии	38	1
общественные движения	2709	119
общественные фонды	8419	417
из них благотворительные	2982	122
общественные учреждения	783	34

¹ Режим доступа: <http://www.centrosojuz.ru/index_rus.htm>.

Окончание табл. 18.1

Число общественных объединений	Всего зарегистрировано	В том числе зарегистрировано в 2005 г.
органы общественной самодеятельности	216	9
иные виды общественных объединений	69 204	991
из них:		
профессиональные союзы	56 852	572
национально-культурные автономии	621	77
структурные подразделения иностранных некоммерческих неправительственных организаций	98	1
казачьи объединения	67	1

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006. Стат. сб. М.: Росстат, 2006. С. 53.

Учредителями ОО являются физические и юридические лица — общественные объединения, созвавшие съезд (конференцию) или общее собрание, на котором принимается устав ОО, формируются его руководящие и контрольно-ревизионные органы. Учредители ОО — физические и юридические лица — имеют равные права и несут равные обязанности. Деятельность общественных объединений основывается на принципах добровольности, равноправия, самоуправления и законности; она должна быть гласной, а информация об учредительных и программных документах ОО общедоступной. Общественное объединение может функционировать без государственной регистрации и приобретения прав юридического лица в том случае, если оно будет действовать без привлечения денежных средств и имущества.

В работе ОО могут принимать его члены и участники. Членами ОО являются физические и юридические лица — общественные объединения, чья заинтересованность в совместном решении задач данного объединения в соответствии с нормами его устава оформляется соответствующими индивидуальными заявлениями или документами, позволяющими учитывать количество членов ОО в целях обеспечения их равноправия как членов данного объединения. Участниками ОО являются физические и юридические лица — общественные объединения, выразившие поддержку целям данного объединения и/или его конкретным акциям, принимающие участие в его деятельности без обязательного оформления условий своего участия, если иное не предусмотрено уставом. Участники ОО — физические и юридические лица — имеют равные права и несут равные обязанности.

Согласно Закону устав ОО должен предусматривать: название, цели ОО, его организационно-правовую форму, источники формирования денежных средств и иного имущества ОО, права ОО и его структурных подразделений по управлению имуществом и др. Общественное

объединение, являющееся юридическим лицом, может иметь в собственности земельные участки, здания, строения, сооружения, жилищный фонд, транспорт, оборудование, инвентарь, имущество культурно-просветительного и оздоровительного назначения, денежные средства, акции, другие ценные бумаги и иное имущество, необходимое для материального обеспечения деятельности этого ОО, указанной в его уставе. Имущество ОО формируется на основе: вступительных и членских взносов, если их уплата предусмотрена уставом, добровольных взносов и пожертвований, доходов от предпринимательской деятельности ОО и др.

Предпринимательская деятельность может осуществляться объединением лишь постольку, поскольку это служит достижению уставных целей, ради которых ОО создано, и соответствующую этим целям. Доходы от предпринимательской деятельности ОО не могут перераспределяться между его членами или участниками и должны использоваться только для достижения уставных целей. Допускается использование общественными объединениями своих средств на благотворительные цели, даже если это не указано в их уставах. В случае ликвидации ОО оставшееся имущество после удовлетворения требований кредиторов направляется на цели, предусмотренные уставом ОО, либо, если соответствующие разделы в уставе отсутствуют, на цели, определяемые решением съезда (конференции) или общего собрания о ликвидации ОО, а в спорных случаях — решением суда.

Основы финансово-хозяйственной деятельности учреждений, финансируемых собственником. Учреждение представляет собой организацию, созданную собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемую им полностью или частично. Учреждения могут быть государственными, муниципальными, частными. В зависимости от характера деятельности различаются благотворительные, образовательные, медицинские, научные, социальные учреждения, учреждения культуры (музеи, библиотеки, театры), организованные государственными органами и органами местного самоуправления.

Деятельность различных видов учреждений регулируется Федеральным законом «О некоммерческих организациях» и иными нормативными материалами, определяющими особенности правового положения государственных и иных учреждений, в частности, если речь идет о высшем образовательном учреждении, то Законом РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании», Федеральным законом от 10 апреля 2000 г. № 51-ФЗ «Федеральная программа развития образования», Федеральным законом от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» и др.

Учредитель (учредители) — собственник (собственники) имущества, переданного общественным учреждениям, вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и рас-

порядиться им по своему усмотрению. Если в соответствии с учредительными документами общественным учреждениям предоставлено право осуществлять приносящую доходы деятельность, то доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение общественных учреждений и учитываются на отдельном балансе. Общественные учреждения отвечают по своим обязательствам находящимися в их распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидированную ответственность по обязательствам общественного учреждения несет собственник соответствующего имущества.

Основы финансово-хозяйственной деятельности объединений юридических лиц (ассоциаций и союзов). Объединение юридических лиц в виде *ассоциации* или *союза* — это членская организация, которая может объединять коммерческие, некоммерческие, государственные организации в некоммерческих целях. Данная форма некоммерческой организации широко распространена при объединении юридических лиц для отстаивания профессиональных и имущественных интересов. Примером может служить Ассоциация российских банков (АРБ) как негосударственная некоммерческая организация, объединяющая коммерческие банки и другие кредитные организации РФ, их ассоциации (союзы), иные организации, объединяющие банки, иностранные банки, имеющие обособленные подразделения, расположенные на территории страны, а также организации, деятельность которых связана с функционированием финансово-кредитной системы России.

На 15 марта 2007 г. в состав АРБ входили 729 членов, из них кредитных организаций — 565, которые имели 2809 филиалов. Ассоциация объединяет банковские организации России, которым принадлежит более 90% совокупного банковского капитала действующих кредитных организаций и около 90% всех активов банковской системы России. Членами АРБ являются все 30 крупнейших российских банков.

Основы финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих фондов. Согласно ст. 118 ГК РФ, *фонд* — это не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и/или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Некоммерческий фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, соответствующей целям, определенным уставом и необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых фонд создан. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать хозяйственные общества или участвовать в них. Число учредителей фонда не ограничено. Фонд не может быть ликвидирован по решению учредителей. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества. Для фондов при любых обстоятельствах обязателен аудит. Примером общезначимых некоммерческих организаций

в виде фондов могут служить государственный и негосударственные пенсионные фонды. Деятельность получающих все большее распространение негосударственных пенсионных фондов регулируется Федеральным законом от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».

Основы финансово-хозяйственной деятельности некоммерческого партнерства. Партнерство, взятое как таковое, — это неакционированное совместное предприятие нескольких физических и (или) юридических лиц, каждое из которых является его пайщиком и принимает непосредственное участие в его деятельности. Партнерство может быть коммерческим и некоммерческим.

Некоммерческое партнерство (НП) — это основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, охрану здоровья граждан и др. Его основной смысл состоит во взаимном предоставлении услуг на безвозмездной основе. Некоммерческие партнерства в Российской Федерации по своей правовой природе близки к общественным организациям, основанным на членстве. Состав НП всегда конкретно определен, причем число учредителей (юридических и (или) физических лиц) не может быть менее двух.

Деятельность некоммерческих партнерств основывается на ст. 8 «Некоммерческие партнерства» Федерального закона «О некоммерческих организациях» и иных законах. Рассматриваемая организационно-правовая форма не упоминается в ГК РФ, однако широко используется при создании некоммерческих организаций. Так, ст. 11 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» установлено, что фондовые биржи учреждаются в форме некоммерческого партнерства, а членами этого партнерства могут быть профессиональные участники рынка ценных бумаг, которые осуществляют соответствующую деятельность. Будучи некоммерческой организацией, фондовая биржа не преследует цели получения собственной прибыли. Ее участники получают доход не от ее деятельности, а от своих операций с ценными бумагами. Отметим, фондовые биржи являются некоммерческими организациями не только в России, но и в ряде иных стран, например в США. Так, Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) принадлежала 1366 частным лицам и компаниям (октябрь 2003 г.). Для того чтобы на ней заниматься торговлей, необходимо купить (или арендовать) торговое место, цена которого (1999 г.) достигала 2,65 млн долл.¹

Осуществление целей деятельности НП требует создания материальной основы в виде имущества. Имущество, переданное НП его членами, является собственностью партнерства. Имущество, которое вносится членами НП, состоит из двух частей различного назначе-

¹ Ведомости. 2003. 23 окт. С. Б5.

ния: членские взносы и прочие имущественные вклады. Членские взносы передаются в состав имущества партнерства безвозвратно. Иное имущество используется в деятельности партнерства до выхода члена партнерства из его состава. Некоммерческое партнерство относится к юридическим лицам, в отношении которых их члены имеют обязательственные права. Это означает, что при выходе из его состава член партнерства вправе получить свой имущественный вклад или его денежный эквивалент. Реализация этого права не должна нарушать имущественные и иные права других участников партнерства. Имущественные интересы исключаемого члена защищаются в той же мере, что и при добровольном выходе из состава партнерства. Некоммерческое партнерство вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых оно создано. Предпринимательская деятельность осуществляется либо непосредственно от имени партнерства, либо через создание или участие в хозяйственном обществе (также вкладчиком в товариществе на вере). Однако законом не определена судьба имущества, созданного в результате предпринимательской деятельности некоммерческого партнерства, если при разделе имущества размер доли, причитающейся члену партнерства, превысит сумму сделанных им имущественных взносов.

Основы финансово-хозяйственной деятельности автономной некоммерческой организации. *Автономная некоммерческая организация* — это не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и(или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в социальной сфере, в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры и спорта, иных услуг.

Имущество, переданное автономной некоммерческой организации учредителями, является собственностью автономной некоммерческой организации. Автономная некоммерческая организация пополнила перечень юридических лиц, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав, т. е. не сохраняют права на имущество, переданное ими в собственность этой организации. Учредители не отвечают по обязательствам созданной ими автономной некоммерческой организации, а она не отвечает по обязательствам своих учредителей. При ликвидации автономной некоммерческой организации оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество направляется в соответствии с учредительными документами организации на цели, в интересах которых она была создана, и(или) на благотворительные цели. Если использовать имущество ликвидируемой организации в соответствии с ее учредительными документами не представляется возможным, оно обращается в доход государства.

Разновидностью автономных организаций является *автономное учреждение*. Это некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом РФ или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта. Ее деятельность регулируется Федеральным законом от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях». Автономное учреждение может иметь только одного учредителя. Принятие данного Закона вызвало в России многочисленные общественные дискуссии о судьбе образовательных учреждений. Закон предусматривает перевод автономных учреждений со сметного финансирования на государственный заказ или контракт, в результате чего возникает несколько опасностей. Первая — естественный отказ от бесплатных и наращивание объемов платных услуг, свертывание фундаментальных исследований. Вторая опасность — банкротство. Государство снимает с себя субсидиарную ответственность по обязательствам автономного учреждения, которое получает право брать кредиты, закладывать имущество и совершать другие сделки, что вполне может привести к банкротству. В итоге государственное имущество вполне законно перейдет в частные руки. Таким образом, преобразование государственного или муниципального учреждения в автономное учреждение, во-первых, означает его фактическую переориентацию на коммерческие принципы деятельности, получение дохода, и, во-вторых, открывает путь к изменению собственности, а по сути дела означает его *приватизацию*.

Сравнительный анализ организационно-правовых форм некоммерческих организаций. Основные различия между организационно-правовыми формами некоммерческих организаций состоят в: 1) правах учредителей; 2) ответственности учредителей; 3) учредительных документах, дающих право деятельности; 4) содержании имущественных прав; 5) форме участия (членства); 6) распределении доходов. Эти характеристики сведены в табл. 18.2.

18.3. Потенциал финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций США

Доходы некоммерческих организаций образуются в основном за счет перераспределительных отношений. Вследствие этого мощь коммерческого сектора предопределяет потенциал финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций. Поскольку самой большой национальной экономикой мира является экономика США, постольку содержание деятельности НКО США наиболее показательно.

В США под некоммерческими организациями понимаются негосударственные юридические лица, учрежденные в установленном поряд-

Таблица 18.2

Основные черты некоммерческих организаций отдельных организационно-правовых форм

Организационно-правовая форма НКО	Учредитель	Учредительный документ	Права и ответственность учредителей по обязательствам организации	Имущественные права НКО	Форма участия (членство)	Возможность ведения предпринимательской деятельности	Распределение доходов от коммерческой деятельности	Обязательность аудита	Возврат вклада при выходе или ликвидации
Потребительский кооператив	Физические и юридические лица	Устав	Субсидиарная	Собственник имущества	Паи/акции	Обязательно осуществляет	Кооперативные выплаты до 20%	—	Паевой взнос и кооперативные выплаты
Общественное объединение	Физические лица и юридические лица – общественные объединения	Устав	—	Собственник имущества	Члены и участники	Самостоятельно или через создание хозяйственных организаций	—	—	—
Учреждение	Государственные и муниципальные органы, общественные объединения	Устав	Субсидиарная	Имущество на праве оперативного управления	—	Имеет право	—	—	Собственник вправе свое имущество
Ассоциация, союз	Юридические лица	Учредительный договор и устав	Субсидиарная	Собственник имущества	Члены ассоциации (союза)	Не ведет	—	—	—

Окончание табл. 18.2

Организа- цион- но-право- вая форма НКО	Учредитель	Учредитель- ный документ	Права и от- ветствен- ность учре- дителей по обязатель- ствам орга- низации	Имуще- ственные пра- ва НКО	Форма участия (членство)	Возможность ведения пред- приниматель- ской деятель- ности	Распреде- ление до- ходов от коммерче- ской дея- тельности	Обязатель- ность ау- дита	Возврат вклада при выходе или ликви- дации
Неком- мерческое партнер- ство	Физические и юридические лица	Устав	Обязатель- ственные права	Собствен- ник имуще- ства	Члены партнерст- ва	Имеет право	—	—	Имуще- ственный вклад
Неком- мерческие фонды	Граждане и(или) юриди- ческие лица	Устав	—	Собствен- ник имуще- ства	—	Самостоятель- но или через создание хо- зяйственных организаций	—	+	—
Автоном- ная НКО	Граждане и(или) юриди- ческие лица	Устав	—	Собствен- ник имуще- ства	—	Имеет право	—	—	—

ке в соответствии с законами штатов, например благотворительные организации или корпорации, не извлекающие прибыли из своей деятельности, и призванные оказывать определенные услуги обществу и освобожденные от налогов. Организации такого рода должны отвечать следующим требованиям: 1) основное предназначение организации, выражающееся в миссии, заложенной в учредительных документах, заключается в служении обществу; 2) организация должна быть зарегистрирована в качестве не стремящейся получить прибыль из своей деятельности, или как благотворительная организация; 3) структура управления организацией не должна допускать извлечения личной выгоды; 4) организация должна быть освобождена от уплаты федерального налога на прибыль; 5) организация должна обладать особым правовым статусом, предусматривающим возможность вычета суммы пожертвований, сделанных в их адрес, из налогооблагаемой базы жертвователей.

Не относятся к некоммерческим организациям: а) юридические лица, которые были учреждены с целью получения прибыли, но не достигли своих целей; б) организации, которые находятся под неформальным управлением коллектива людей, которые, несмотря на то что были созданы для предоставления определенных социально-значимых услуг, не получили особый корпоративный статус в федеральных органах власти или в органах власти штата; в) учреждения, содержащиеся за счет прямого финансирования из бюджетов всех уровней.

Наиболее распространенными являются некоммерческие организации, оказывающие услуги населению, образовательные организации, организации здравоохранения, религиозные организации. По данным 2003 г., структурный состав НКО в США таков: общественные организации, оказывающие услуги населению, — 34%; образование — 18%; организации здравоохранения — 13%; улучшение благосостояния населения — 11%; искусство, культура и гуманитарные науки — 10%; религиозные организации — 6%; охрана окружающей среды и животного мира — 4%; исследования в науке и технологиях — 1%; иные организации — 3%.

Региональное распределение НКО в США крайне неравномерно. Так, в семи штатах США (Калифорнии, Флориде, Иллинойсе, Нью-Йорке, Огайо, Пенсильвании и Техасе) расположены 42% благотворительных некоммерческих организаций (с валовым доходом свыше 25 тыс. долл.), которые в 2003 г. располагали 42% всех активов и осуществили 46% общих расходов. Наибольшее число таких организаций (33 292) сконцентрировано в Калифорнии, наименьшее — в Вайоминге (793). На два штата — Калифорния и Нью-Йорк — приходится 18% активов сектора. Пятерка штатов с наибольшим числом таких организаций, а также общие данные по США приведены в табл. 18.3.

Таблица 183

Распределение благотворительных некоммерческих организаций США по штатам, 2003 г. (с валовым доходом свыше 25 тыс. долл.)

Штат	Количество некоммерческих организаций	Расход, млн долл.	Актив, млн долл.
California	33 292	104 038	161 743
New York	21 879	100 966	163 309
Texas	16 407	42 547	88 487
Pennsylvania	13 931	59 012	105 660
Florida	12 375	37 518	63 811
Total	288 150	944 897	1 764 407

Финансовый потенциал благотворительных некоммерческих организаций и частных учреждений США. Внутренняя налоговая служба США (IRS – Internal Revenue Service) разделяет благотворительные некоммерческие организации (charitable nonprofits) и частные учреждения (private foundations). И те, и другие должны осуществлять свою деятельность исключительно в религиозных, благотворительных, научных и образовательных целях.

По данным за 2003 г. в США насчитывалось 837 027 благотворительных некоммерческих организаций. Из них 66% (548 887) составляли малые некоммерческие организации (молодежные спортивные лиги, спасательные команды, школьные комитеты), которые не представляли отчет внутренней налоговой службе, так как их активы были менее 25 тыс. долл. Число частных учреждений не превысило 11% (103 021) от всех зарегистрированных некоммерческих организаций (940 048) и 19% от отчитывающихся организаций. Количество благотворительных некоммерческих организаций в США за последние годы сильно увеличилось. Если в 1993 г. их было 171 317, то в 2003 г. уже 288 150. Таким образом, рост составил 68%. На 2003 г. в США насчитывалось в общей сложности 66 398 частных некоммерческих учреждений, что в два раза больше по сравнению с 1993 г., когда их количество было на уровне 37 571.

Частные учреждения в США подразделяются на четыре типа в зависимости от выполняемых функций:

1) независимые учреждения (independent foundations) – учреждения, занимающиеся выдачей грантов; в 2003 г. они составили 90% (58 991) всех частных учреждений США, на их активы приходилось 399 млрд долл., а общая сумма выделенных средств была на уровне 22,5 млрд долл.;

2) корпоративные учреждения (corporate foundations) – независимые учреждения, сотрудничающие с крупными корпорациями; в 2003 г. их активы составили 15 млрд долл., а общая сумма выделенных средств была на уровне 3 млрд долл.;

3) управляющие учреждения (operating foundations) – учреждения, которые проводят исследования, оказывают прямые услуги и распределяют небольшое количество грантов; в 2003 г. на их активы приходилось 27 млрд долл., а общая сумма выделенных средств была на уровне 1,7 млрд долл.

4) общественные учреждения (community foundations) – учреждения, которые собирают пожертвования и выдают их местным сообществам; в 2003 г. их активы составили 34 млрд долл., а общая сумма выделенных средств была на уровне 2,5 млрд долл.

Таким образом, общая стоимость активов частных учреждений США в 2003 г. составила 476 млрд долл. и по сравнению со 189 млрд долл. в 1993 г. выросла в 2,5 раза. Общая сумма, которая приходится на все учреждения за десятилетие, увеличилась более чем в 3 раза, а именно с 11,1 млрд до 30 млрд долл. (табл. 18.4).

Таблица 18.4

Финансовый потенциал учреждений в США, 2003 г.

Вид учреждения	Количество учреждений	Актив (млн долл.)	Общая сумма выделенных средств (млн долл.)
Independent Foundations	58 991	399 138	22 568
Corporate Foundations	2549	15 443	3466
Community Foundations	699	34 153	2532
Operating Foundations	4159	7974	1744
Total in United States	66 398	476 713	30 304

Активы 10 самых крупных учреждений США составили более 93 млрд долл., что эквивалентно почти 20% активов всех учреждений США (табл. 18.5).

Таблица 18.5

10 крупнейших учреждений в США, 2003 г.

Название учреждения	Актив, млн долл.	Штат	Вид учреждения
Bill & Melinda Gates Foundation	26 811	WA	Independent
Lilly Endowment	10 849	IN	Independent
Ford Foundation	10 016	NY	Independent
J. Paul Getty Trust	9100	CA	Operating
Robert Wood Johnson Foundation	7934	NJ	Independent
W.K. Kellogg Foundation	6802	MI	Independent
William and Flora Hewlett Foundation	6190	CA	Independent
David and Lucile Packard Foundation	5982	CA	Independent
Gordon and Betty Moore Foundation	4846	CA	Independent
Andrew W. Mellon Foundation	4720	NY	Independent
Total – «Top Ten»	93 250		

Названные в табл. 18.5 учреждения выделили в 2003 г. более 4 млрд долл., что составило почти 15% распределенных средств (табл. 18.6).

Таблица 18.6

Общая сумма средств, выделенных 10 крупнейшими учреждениями, 2003 г.

Название учреждения	Общая сумма выделенных средств, млн долл.	Штат	Вид учреждения
Bill & Melinda Gates Foundation	1183	WA	Independent
Lilly Endowment	462	IN	Independent
Ford Foundation	432	NY	Independent
Bristol-Myers Squibb Patient Assistance Foundation	402	NJ	Operating
Robert Wood Johnson Foundation	391	NJ	Independent
Merck Patient Assistance Program	381	NJ	Operating
David and Lucile Packard Foundation	278	CA	Independent
Pew Charitable Trusts	265	PA	Independent
William and Flora Hewlett Foundation	258	CA	Independent
Janssen Ortho Patient Assistance Foundation	214	NJ	Operating
Total — «Top Ten»	4266		

Материалы для самостоятельной работы

Определите содержание следующих ключевых понятий: некоммерческая организация, общественное благо, частное благо, смешанное благо, благотворительная деятельность, потребительский кооператив, пайщик, вступительный взнос, паевой взнос, паевой фонд, общественное объединение, религиозное объединение, учреждение, финансируемое собственником, ассоциация (союз) юридических лиц, некоммерческий фонд, некоммерческое партнерство, автономная некоммерческая организация.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Какими чертами и признаками обладает некоммерческая организация?
2. Что такое общественное благо? Чем оно отличается от частного и смешанного? Приведите примеры частных, общественных и смешанных благ.
3. Какими особенностями обладает общественное хозяйство? Что об этом писал Э. Р. Вреден?
4. Каковы свойства общественного блага?
5. Почему общественное благо нельзя рассматривать в качестве некоего общественного товара? Ответ обоснуйте.

6. Считаете ли вы, что организация национальной обороны требует создания рынка оружия?

7. Каков вклад российских некоммерческих организаций в создание валового внутреннего продукта? Почему, на ваш взгляд, он снижается?

8. Какими факторами определяется финансовый потенциал некоммерческих организаций?

Глава 19

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

После изучения данной главы вы будете иметь представление:

- о сущности и основных признаках финансов некоммерческих организаций;
- об особенностях финансово-хозяйственной деятельности и предпринимательства в рамках некоммерческой организации;
- о направлениях и видах финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих неправительственных организаций;
- об основных проблемах финансового менеджмента в некоммерческих организациях.

19.1. Сущность финансов некоммерческих организаций

Понятие финансов некоммерческих организаций. Развитие сферы финансов приводит к обособлению в ее рамках финансов некоммерческих организаций (НКО). *Финансы некоммерческих организаций* как экономическая категория представляют собой систему денежных отношений, возникающих в процессе формирования, накопления и использования потоков и фондов денежных средств у субъектов, создающих общественные блага, финансирующих благотворительные акции, коллективное потребление. Следует отметить, что некоммерческие организации, взятые сами по себе, могут быть определены как *финансовые*, т. е. такие, которые не только не генерируют внутри себя источники доходов для осуществления своей целевой деятельности, а напротив, нуждаются в привлечении внешних экономических средств.

Характерными признаками финансов некоммерческих организаций являются: 1) однонаправленность движения денежных средств, т. е. движение мобилизуемых денег не зависит от товарных потоков; 2) перераспределительный характер отношений, обусловленный вторичным распределением уже распределенного валового национального дохода; 3) формирование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств для создания общественных благ, благотворительности, коллективного потребления.

Таким образом, финансовые отношения некоммерческих (правительственных и неправительственных) организаций многообразны. Они возникают: а) между некоммерческими неправительственными и коммерческими организациями в процессе перераспределения товарно-материальных ценностей в благотворительных целях, поддержания деятельности собственной социальной сферы; б) между государством, органами местного самоуправления и коммерческими организациями

при формировании бюджетов и внебюджетных фондов; в) между отдельными бюджетами, внебюджетными фондами; г) между некоммерческими организациями, коммерческими организациями и домашними хозяйствами в процессе создания общественных благ; д) внутри некоммерческих организаций при формировании и использовании целевых фондов денежных средств.

Специфическая совокупность денежных средств, поступающих в распоряжение правительственных и неправительственных некоммерческих организаций, представляет собой финансовые ресурсы для создания общественных благ.

Источниками финансовых ресурсов для создания общенациональных, региональных и местных общественных благ выступают:

- на уровне неправительственных некоммерческих организаций: вступительные, членские, паевые взносы, благотворительные пожертвования, целевые субсидии, гранты и др., идущие на реализацию уставных целей;
- на уровне коммерческих организаций: налоговые платежи, часть доходов, которая может быть отвлечена от кругооборота индивидуальных капиталов в благотворительные фонды, на коллективное потребление и др.;
- на уровне домашних хозяйств: часть имущества, которая может быть израсходована на софинансирование производства общественных благ, индивидуальную благотворительность, взносы на коллективное потребление и др.;
- на уровне государства, органов местного самоуправления: основная часть денежных средств, поступающих в виде налоговых доходов, доходов от государственных и муниципальных коммерческих организаций, доходов от приватизации государственного и муниципального имущества, доходов от внешнеэкономической деятельности, от государственного и муниципального кредита, доходов от эмиссии денег и ценных бумаг, дотаций, субсидий, субвенций, которая идет на создание общественных благ и содержание публичной власти;
- на международном уровне: средства международных некоммерческих организаций в виде трансакций, пожертвований, грантов и др. на реализацию медицинских, образовательных, благотворительных программ.

К инструментам управления финансами НКО относят: бюджетирование, финансовый анализ, организацию привлечения заемных средств, управление размещением свободных средств, инвестиционный менеджмент, менеджмент распределения ресурсов, антикризисное управление, фандрайзинг, использование оборудования, страхования, партнерство [Финансовое управление НКО, с. 41].

Финансово-хозяйственная деятельность некоммерческих организаций. Коммерческая организация ведет экономическую деятельность. Под экономической деятельностью следует понимать деятельность, на-

правленную на извлечение дохода и присвоение прибыли. Некоммерческая организация ведет финансово-хозяйственную деятельность. Под финансово-хозяйственной деятельностью некоммерческих организаций следует понимать деятельность, направленную на создание общественных благ, не приносящих доходов от реализации, не обеспеченную доходами от собственной деятельности и поэтому связанную с внешним финансированием, не имеющую своей целью присвоение прибыли в результате функционирования капитала.

В самом общем виде движение фондов некоммерческой организации, создающей чистые общественные блага, имеет вид:

$$\Phi - P \Rightarrow \Pi \Rightarrow \text{ОБ},$$

где Φ — фонды некоммерческой организации, используемые для создания общественных благ;

P — ресурсы для создания общественных благ;

Π — процесс производства общественных благ;

ОБ — предоставление общественных благ без реализации.

На первой стадии ($\Phi - P$) происходит аккумулярование доходов и определяется объем ресурсов в денежной, вещественной и трудовой форме (включая волонтеров) для создания общественных благ. Отметим, что распределение ресурсов в некоммерческом секторе — проявление социальной политики государства и гражданской позиции членов общества. На второй стадии ($P \Rightarrow \Pi \Rightarrow \text{ОБ}$) осуществляется расходование, трансформация ресурсов в общественные блага без реализации, без рыночной конкуренции. Таким образом, движение фондов некоммерческой организации качественно отличается от кругооборота капитала, включает только две стадии, не имеет стадии реализации общественных благ.

Финансово-хозяйственная деятельность НКО, взятая сама по себе, по определению целевым образом не связана с самовозрастанием стоимости, получением прибыли. Она основана на функционировании *имущественных фондов некоммерческих организаций*, т. е. такого имущества, которое не приносит прибыли. О том, что некоммерческая организация функционирует качественно иначе, а само объяснение этого феномена требует введения иных терминов, говорят исследователи общественного сектора. Например, американские ученые вводят различие между терминами «собственный капитал» коммерческой фирмы и «фондовый капитал» некоммерческой организации [Бригхем, Гапенски, т. 2, с. 600]. С материально-вещественной точки зрения капитал фирмы и имущественные фонды некоммерческой могут ничем не отличаться друг от друга. Их важнейшее отличие — функциональное, определяемое целями деятельности организации.

На основе анализа кругооборота капитала и движения имущественных фондов некоммерческих организаций доходы юридических лиц можно подразделить на коммерческие и некоммерческие. Расходы коммерческих организаций выступают исходным пунктом движения капи-

тала в процессе кругооборота. Доходы коммерческих организаций связаны с завершающей стадией кругооборота капитала, содержанием которой выступает реализация товаров и получение прибыли в денежной форме. Доходы некоммерческих организаций открывают саму возможность создания общественных благ. Расходование ресурсов для создания общественных благ завершает движение фондов некоммерческих организаций.

Таким образом, проявления финансово-хозяйственной деятельности НКО следует определять принципиально иначе, например, понятиями «поступление средств» и «направление средств». Именно такой подход заложен в постановлении Госкомстата РФ от 27 октября 1998 г. № 105 «Об утверждении единовременной формы федерального государственного статистического наблюдения за некоммерческими организациями».

Поступление средств — это перечисление средств на счета НКО путем взносов, пожертвований, гуманитарной помощи, дарений, доходов от собственности, оказания платных услуг и др. *Направление средств* — это финансирование хозяйственной деятельности НКО, т. е. процесса создания общественных благ или реализации благотворительных программ, которые не генерируют поступления средств в процессе кругооборота ресурсов организации. Вместе с тем следует отметить, что в российском законодательстве применительно к коммерческим и некоммерческим организациям используются термины «доходы» и «расходы».

Из различий в определении терминологии становится понятным, что применение инструментов финансового менеджмента в некоммерческой организации производно от того, каковы источники ее финансирования, насколько масштабна и регулярна финансово-хозяйственная деятельность, объем персонала, работающий на постоянной основе, велики размеры имущества, сколь способна она заниматься предпринимательством, что определяется целью деятельности, отношениями собственности, организационно-правовой формой и предпринимательскими навыками участников.

Производство общественных благ не может быть обосновано неким капиталом, рыночными стимулами и факторами, а именно получением дохода, присвоением прибыли. Следовательно, понятийный аппарат, который используется при формировании теории функционирования некоммерческого сектора в условиях рыночной экономики, должен базироваться не на разработках, относящихся к теории рыночной экономики, т. е. не на понятиях «товар», «капитал», «предпринимательство», «рыночный спрос и рыночное предложение», а на понятиях «социальная служба», «финансы», «бюджеты», «обеспечение», связанных с так называемой экономикой общественного сектора и экономикой гражданского общества.

Принципы финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций. Базовая терминология должна находить свое развитие в принципах деятельности коммерческих и некоммерческих организаций. Принципы финансово-хозяйственной деятельности НКО обычно определяются на основе противопоставления принципам деятельности коммерческих предприятий. Важнейшими принципами финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий являются самофинансирование, самоокупаемость и, как естественное следствие, и целевая установка, прибыльность. В отличие от коммерческих фирм некоммерческие организации не связаны с проблемами самофинансирования, самоокупаемости и прибыльности.

В коммерческих организациях первый принцип «самофинансирование» естествен. В некоммерческих организациях он не действует, поскольку основной источник обеспечения деятельности некоммерческих организаций — не внутренний (капитал, прибыль), а внешний (бюджетная система, гранты, пожертвования, членские взносы и т. п.). Вместе с тем законодательные акты допускают, что по договору между учредителем и НКО последняя может функционировать на условиях самофинансирования. Это означает лишь то, что учредитель не обязан наполнять бюджет некоммерческой организации.

В той мере, в какой НКО осуществляет производство общественных благ (оказание общественных услуг), занимается благотворительной деятельностью, издержки и цены распределяемых и перераспределяемых благ для нее и для потребителя не имеют значения: для потребителя они либо бесплатны, либо предоставляются по льготным и сниженным ценам; возмещение издержек включает дотации, субвенции, субсидии и др.¹ Поэтому о самоокупаемости как покрытии производимых расходов генерируемыми ими доходами говорить не приходится.

Принцип прибыльности логически вытекает из предшествующего момента: если первичный момент — расходы (издержки производства, затраты) — не определяется или не важен, а само общественное благо не имеет цены реализации, то и вторичный, расчетный, производный от него не поддается исчислению или имеет условно-справочное значение.

Применительно к некоммерческим организациям можно сформулировать следующие общие принципы хозяйственной деятельности, формирования и использования финансов: а) самостоятельность; б) финансовая поддержка со стороны учредителей и участников; в) гласность. Мера и границы самостоятельности некоммерческой организации обу-

¹ *Дотация* (от позднелат. *dotatio* — дар) — бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня или социально значимым предприятиям на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов. *Субвенция* — целевое денежное безвозмездное и безвозвратное пособие со стороны государства. *Субсидия* — доленое финансирование проекта государственными и муниципальными органами. В отличие от дотации субвенции и субсидии предоставляются на финансирование вполне определенного мероприятия и подлежат возврату в случае нарушения их целевого использования.

словлены ее организационно-правовым статусом. Финансовая поддержка со стороны учредителей и участников — непереносимое условие существования НКО. Гласность вытекает не только из сути некоммерческих организаций, осуществляющих производство общественных благ, но и из необходимости сохранения самих устоев государства.

Прибыль — конечный финансовый результат предпринимательской деятельности, расходы — средство ее достижения. Конечный финансовый результат некоммерческой деятельности, связанной с производством общественных и смешанных благ, — покрытие расходов по программе деятельности, балансирование всех расходов доходами. При анализе коммерческих результатов на первый план выходят доходы, поскольку прибыль предстает как превышение доходов над расходами. Анализ и планирование некоммерческой деятельности при производстве общественных и смешанных благ должны начинаться с определения масштабов расходов, т. е. общественно полезных целей; доходы предстает средством их достижения. Размеры и структура доходов некоммерческой организации, а также сведения о размерах и составе имущества, о ее расходах, численности и составе работников, об оплате их труда, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности некоммерческой организации не могут быть предметом коммерческой тайны. Отсутствие в некоммерческих организациях прибыли или запрет на ее использование в частных интересах, естественно, порождает определенные финансовые привилегии, льготы, которые предоставляются на законодательной основе. Закон оговаривает то, что не допускается предоставление льгот по уплате налогов в индивидуальном порядке отдельным некоммерческим организациям, а также отдельным гражданам и юридическим лицам, оказывающим этим некоммерческим организациям материальную поддержку.

Финансовые результаты деятельности некоммерческих организаций. Финансовый результат коммерческой фирмы, занимающейся производством частных благ, складывается из прибылей (убытков) от обычных видов деятельности и прочих операций; он имеет естественное денежное выражение. Аналогичный принцип применим к некоммерческим организациям, обладающим правом на получение доходов от реализации.

В качестве *конечного финансового результата* деятельности отдельной НКО можно рассматривать полное покрытие целевых текущих расходов за счет целевого использования доходов, достижение своеобразной точки безубыточности. Законодательством РФ допускается тот факт, что НКО способна и может получать прибыль. Однако, как отмечалось ранее, НКО располагает не капиталом, а фондами, поэтому «строго говоря, — совершенно справедливо отмечают Ю. Бриггем и Л. Гапенски, — некоммерческая фирма получает не «прибыль», а «превышение доходов над расходами» [Бриггем, Гапенски, т. 2, с. 597]. Если НКО и получила такого рода прибыль, то вся ее сумма направля-

ется на обеспечение своей основной деятельности, т. е. реинвестируется, и не может распределяться между учредителями и участниками организации.

Некоммерческие организации и предпринимательская деятельность. В зависимости от основных целей организации законодательством и уставом НКО определяется структура ее возможной предпринимательской деятельности. При этом законодатель различает: а) предпринимательскую деятельность и б) платные формы деятельности некоммерческих организаций. Согласно п. 2 ст. 24 Закона № 7-ФЗ предпринимательской деятельностью НКО признаются приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям ее создания, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика. При этом следует учитывать установленные законодательством РФ ограничения на участие некоторых форм НКО в хозяйственных обществах. Так, финансируемые собственниками учреждения могут быть участниками хозяйственных обществ только с разрешения собственника (п. 4 ст. 66 ГК РФ), а благотворительные организации не могут участвовать в хозяйственных обществах совместно с другими лицами (п. 4 ст. 12 Федерального закона от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»). Таким образом, можно говорить о двух характерных признаках *разрешенной предпринимательской деятельности* НКО: 1) конкретный перечень видов деятельности применительно к каждой организационно-правовой форме НКО; 2) использование полученного дохода вне данной организации, не на ее непосредственные нужды.

Например, к предпринимательской деятельности образовательного учреждения (ст. 47 Закона РФ «Об образовании») относятся: а) реализация и сдача в аренду основных фондов и имущества образовательного учреждения; б) торговля покупными товарами, оборудованием; в) оказание посреднических услуг; г) долевое участие в деятельности других учреждений (в том числе образовательных) и организаций; д) приобретение акций, облигаций, иных ценных бумаг и получение доходов (дивидендов, процентов) по ним; е) ведение приносящих доход иных вне-реализационных операций, непосредственно не связанных с собственным производством предусмотренных уставом продукции, работ, услуг и с их реализацией.

Деятельность образовательного учреждения по реализации предусмотренных уставом этого образовательного учреждения производимой продукции, работ и услуг относится к предпринимательской лишь в той части, в которой получаемый от этой деятельности доход не реинвестируется непосредственно в данное образовательное учреждение и (или) на непосредственные нужды обеспечения, развития и совер-

шенствования образовательного процесса (в том числе на заработную плату) в данном образовательном учреждении.

В случае предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли, НКО приравнивается к коммерческому предприятию и подпадает под действие законодательства РФ в области предпринимательской деятельности. Чтобы начать коммерческую деятельность, НКО может взять кредит, заключить договор займа, получить аванс от заказчика и т. п. Использовать средства целевого финансирования для осуществления предпринимательской деятельности, в частности производства товаров, работ и услуг, приобретения ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участия в хозяйственных обществах нельзя, поскольку тем самым, во-первых, нарушается их назначение, определенное источником целевого финансирования, и, во-вторых, средства, использованные НКО не по целевому назначению, в соответствии с п. 14 ст. 250 НК РФ признаются внереализационными доходами и облагаются налогом на прибыль на общих основаниях (по ставке 24%).

Согласно ст. 251 НК РФ некоммерческие организации, ведущие предпринимательскую деятельность и получившие целевые средства, обязаны вести *раздельный учет* доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования (целевых поступлений). При отсутствии раздельного учета указанные средства облагаются налогом на прибыль с даты их получения. Что понимается под ведением раздельного учета, в нормативных документах не указано. Как правило, под организацией раздельного учета подразумевается любой метод, позволяющий: 1) достоверно определить показатели, необходимые для полноты исчисления какого-либо налога; 2) отразить на счетах бухгалтерского учета данные, характеризующие доходы и расходы по различным видам деятельности организации, либо выпуск различных видов продукции. Избранный метод налогоплательщику следует закрепить в своей учетной политике.

Некоммерческие организации, ведущие предпринимательскую деятельность, кроме прямых расходов, непосредственно связанных с ее осуществлением, практически всегда несут общие расходы, связанные как с предпринимательской, так и с основной уставной деятельностью (расходы по оплате труда административно-управленческого персонала, по содержанию зданий, автомобилей, по услугам связи и т. п.). Поэтому главная проблема при организации раздельного учета заключается именно в их распределении в целях налогообложения. При распределении общих накладных расходов НКО вправе самостоятельно выбрать метод их учета, который следует обязательно отразить в учетной политике.

В целях минимизации налогообложения НКО необходимо стремиться к тому, чтобы часть общих расходов учесть в качестве прямых. Это достигается путем максимального разделения учета расходов, свя-

занных с осуществлением предпринимательской деятельности, и расходов по уставной деятельности. Например, НКО может иметь в наличии организационно-распорядительные документы, свидетельствующие о том, что в структуре организации сформированы два подразделения: а) по осуществлению предпринимательской деятельности; б) по осуществлению уставной (т. е. некоммерческой) деятельности. При этом каждый объект основных средств в момент принятия к учету должен быть распределен по указанным службам и использоваться исключительно для осуществления какой-то одной деятельности. Штатное расписание должно содержать перечень работников служб с наименованием должностей, должны быть утверждены должностные инструкции, четко регламентирующие круг обязанностей сотрудников обеих подразделений. При соблюдении указанных условий НКО может подтвердить наличие расходов, напрямую связанных с коммерческой деятельностью.

Общие принципы составления финансовой отчетности некоммерческими организациями. Отчетность некоммерческих организаций строится на основании и в соответствии с федеральными законами от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2006 г. № 212 «О мерах по реализации отдельных положений федеральных законов, регулирующих деятельность некоммерческих организаций». Для отдельных организационно-правовых форм некоммерческих организаций разработаны особые, как правило, упрощенные формы отчетности.

Кроме традиционной налоговой отчетности с 2007 г. она включает дополнительные сведения: 1) отчет о деятельности НКО и сведения о персональном составе ее руководящих органов; 2) уведомление о расходовании НКО денежных средств и об использовании иного имущества, включая полученные от международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства; 3) информация об объеме получаемых общественным объединением от международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства денежных средств и иного имущества, целях их расходования или использования, а также об их фактическом расходовании или использовании.

Отчет о деятельности НКО и сведения о персональном составе ее руководящих органов (форма № ОН0001) ежегодно представляется в органы Росрегистрации. Уведомление о расходовании денежных средств и об использовании иного имущества, включая полученные от международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства (форма № ОН0002) ежегодно представляется НКО в уполномоченный орган. Информация об объеме получаемых общественным объединением от международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства денежных средств и иного имущества, целях их расходования или использования, а также

об их фактическом расходовании или использовании (форма № ОН0003) ежегодно представляется в органы Росрегистрации.

Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора. Существующая в настоящее время система учета и финансовой отчетности некоммерческого сектора не удовлетворяет требованиям полноты, прозрачности и сопоставимости. Финансовая отчетность, представляемая НКО, не позволяет адекватно оценить ее финансовое положение. Так, в большинстве случаев информации, содержащейся в отчетности государственных и муниципальных предприятий, недостаточно для того, чтобы составить ясное представление о фактическом дефиците бюджета, затратах на предоставление отдельных бюджетных услуг, результатах предпринимательской деятельности бюджетных организаций, кредиторской и дебиторской задолженности бюджетов, объеме и структуре регионального долга и условных обязательств, масштабах общественного сектора экономики.

Российская система бухгалтерского учета ориентирована в первую очередь на выполнение фискальных функций, что входит в противоречие с требованиями рыночной экономики о необходимости отражения в учете реальной экономической ситуации. Кроме того, отчетность строится на той же самой методологии, что и отчетность коммерческих фирм. В связи с этим возникает необходимость реформирования системы учета и отчетности некоммерческого сектора во всероссийском масштабе.

Международным профессиональным сообществом разработаны международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе (МСФООС). Переход на МСФООС необходим для повышения прозрачности системы региональных и местных финансов, качества и достоверности бюджетного учета и отчетности, обеспечения максимально полного учета не охваченных в настоящее время финансовых операций, создания условий для анализа динамики и уровня бюджетной задолженности, налоговых льгот, оценки эффективности оказываемых бюджетных услуг. Вместе с тем, будучи калькой с международных стандартов финансовой отчетности для коммерческих фирм (МСФО), МСФООС требуют дальнейшего развития методологии учета и отчетности.

Для того чтобы понять общую логику МСФО и МСФООС, следует разграничить два круга понятий: 1) «коммерческий» и «некоммерческий» секторы; 2) «частный» и «общественный» секторы. Подобная классификация в общеэкономической, финансовой, бухгалтерской и правовой литературе отсутствует, часто происходит отождествление некоммерческого и общественного секторов.

В основе выделения частного и общественного секторов лежат отношения частной и общественной (государственной и муниципальной) собственности. В МСФООС понятие «общественный сектор» распространено на следующие субъекты: 1) национальные правительства, ре-

гиональные органы государственной власти (например, власти штата, провинции, территории); 2) органы местного самоуправления (например, городская администрация) и 3) соответствующие государственные и муниципальные организации (например, агентства, управления, комиссии и компании).

В основе разделения коммерческого и некоммерческого секторов лежат принципы экономической деятельности — нацеленность на получение прибыли или отсутствие данных мотивов. В зависимости от возможностей присвоения, распределения и использования прибыли в социальной системе выделяются два сектора: 1) коммерческий, непосредственно осуществляющий производство частных благ ради извлечения прибыли (основной субъект хозяйственной деятельности коммерческого сектора — коммерческая организация, а прибыль, полученная ею, может распределяться и использоваться ее учредителями и участниками); 2) весь остальной, или некоммерческий, сектор (он крайне разнороден, а основной его субъектом является некоммерческая организация).

Таким образом, в рамках общественного сектора могут действовать как государственные и муниципальные коммерческие предприятия, так и государственные и муниципальные некоммерческие предприятия (рис. 19.1).

Частный коммерческий сектор занимается производством частных благ, товаров. Общественный некоммерческий сектор осуществляет

		Тип собственности		Типы предприятий			
						частная	общественная (государственная и муниципальная)
		Принципы экономической деятельности:	коммерческие	Частный коммерческий сектор: применяются МСФО		Общественный коммерческий сектор: применяются МСФО	
			некоммерческие	Частный некоммерческий сектор: стандарты не разрабатываются		Общественный некоммерческий сектор: разрабатываются к применению МСФООС	
Секторы экономики:		коммерческий	некоммерческий				

Рис. 19.1. Сферы применения МСФО

производство общественных благ. Вследствие значительных особенностей в хозяйственной деятельности для каждого из них разрабатываются свои специфические международные стандарты финансовой отчет-

ности. В зависимости от того, к какому сектору относится экономический субъект, к нему применяются МСФО или МСФООС. На сегодняшний день сформировано более 20 международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора¹. В основу составления международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора положен принцип *аналогии*. Каждому стандарту для общественного сектора соответствует стандарт для частного сектора. Фактически документы в виде МСФООС предстают сокращенным модифицированным вариантом МСФО.

19.2. Проблемы финансового менеджмента в некоммерческой организации

Направления финансового менеджмента некоммерческой организации. Система управления финансами в НКО связана с установлением ее финансового и имущественного состояния, факторов его определяющих, сопоставлением расходов и доходов, эффективным (т. е. целевым) использованием материальных и финансовых средств. Объектами управления являются имущество, обязательства и хозяйственные операции НКО, а ключевое значение имеют: а) определение организационно-правовой формы; б) разработка бюджета (сметы доходов и расходов); в) фандрайзинг (сбор средств и привлечение ресурсов); г) оптимизация финансово-хозяйственной деятельности.

Цели финансового менеджмента некоммерческой организации. Если цель и эффективность коммерческой организации выражаются нормой прибыли, то цель и эффективность НКО определяются рациональным использованием средств, что включает в себя либо их целевое использование, либо минимизацию расходов на создание общественных благ. Конкретные цели и задачи менеджмента, в том числе финансового, задаются собственником. Цели собственников НКО на законных основаниях или по реальной ситуации должны умело сочетать коммерческие и некоммерческие интересы; кроме того, выстраивая систему управления финансами, приходится решать разнородные задачи. Так, на первый взгляд кажется, будто цели финансового менеджмента некоммерческого и коммерческого образовательных учреждений в принципе схожи. Однако отличия значительны. Коммерческая фирма должна часть прибыли перечислять собственникам и, таким образом, часть приеаемых финансовых средств в последующем выпадает из оборота. Некоммерческая организация должна осуществлять совместное использование всех привлеченных (бюджетных и коммерческих) финансовых средств без ущерба каждой из участвующих в образовательном процессе сторон.

¹ К изданию на русском языке книга с МСФООС подготовлена Международным центром реформы системы бухгалтерского учета при участии экспертов Проекта технического содействия реформе бюджетной системы на региональном уровне.

Имущество некоммерческой организации и источники его формирования. НКО, пройдя государственную регистрацию и получив статус юридического лица, может иметь в собственности или оперативном управлении различное имущество. Законодательством предусмотрено, что в ее собственности или оперативном управлении могут находиться: а) здания и сооружения; б) оборудование и инвентарь; в) жилищный фонд; г) денежные средства в рублях и иностранной валюте; д) ценные бумаги; е) земельные участки и иное имущество. Вместе с тем имущественные объекты НКО и отношения собственности, связанные с ними, исключительно индивидуальны и находятся в зависимости от организационно-правовой и организационно-экономической форм. Источниками формирования имущества НКО могут являться: взносы учредителей, членские взносы (для благотворительных организаций, основанных на членстве), благотворительные пожертвования, в том числе носящие целевой характер (благотворительные гранты), предоставляемые гражданами и юридическими лицами в денежной или натуральной форме, доходы от внереализационных операций, включая доходы от ценных бумаг и др. Некоммерческая организация отвечает по своим обязательствам тем своим имуществом, на которое по законодательству РФ может быть обращено взыскание. Одной из наиболее распространенных форм НКО в России является учреждение, которое по закону не является собственником имущества.

Порядок формирования финансовых ресурсов некоммерческой организации и отношения собственности. В Российской Федерации учредителями НКО могут быть государственные органы и органы местного самоуправления (муниципалитеты), граждане и юридические лица, резиденты и нерезиденты¹. В зависимости от статуса учредителей складывается система правовых отношений собственности. Порядок формирования имущества и финансовых ресурсов НКО зависит от формы собственности, которой ее наделяют в соответствии с законодательством учредители. С этой точки зрения можно разделить: 1) государственные и муниципальные НКО (являются бюджетными, т. е. предполагается, что они финансируются за счет средств бюджета соответствующего уровня); 2) некоммерческие организации граждан и юридических лиц резидентов (создаются в виде образовательных, медицинских, научных, культурных, благотворительных организаций; могут находиться в индивидуальной или коллективной собственности); 3) иностранные НКО (создаются на базе иностранной собственности и принадлежат нерезидентам); 4) смешанные НКО (основываются на сочетании различных форм собственности резидентов); 5) совместные НКО (функционируют на базе собственности резидентов и нерезидентов).

¹ Трактовку понятий «резидент» и «нерезидент» можно найти в Федеральном законе от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Имущество и финансовые средства благотворительной организации в случае ликвидации передаются для продолжения благотворительной деятельности. В ряде случаев часть имущества в случае прекращения членства (участия) в нем передается выбывающему члену (участнику). Так происходит, например, в некоммерческих пенсионных фондах. Его участники имеют право требовать от фонда выплаты или перевода в другой фонд выкупных сумм¹.

Спектр отношений собственности, формирующихся в связи с некоммерческими организациями, не только крайне широк, он в ряде случаев не имеет определенности. Это только в правовых актах о некоммерческих организациях все просто и предельно ясно. Но кто, например, разрешит многовековую дискуссию о субъекте монастырской собственности? Монахи, церковные иерархи ею не распоряжаются в полной мере и по наследству не передают, Бог — не субъект национального и международного права. А кто является собственником страхового пенсионного пая, которым распоряжается пенсионный фонд? Здесь складываются мнимые и мифические отношения собственности, которые и дают весомые основания трактовать страховые пенсионные отчисления как налог в пользу третьих лиц.

Специфика функционирования основных и оборотных средств некоммерческой организации. Специфика функционирования активов НКО предопределяется как принятыми решениями об их структуре, так и особенностями общественных благ, для воспроизводства которых они используются. Структура активов определяется следующими факторами: 1) статусом, организационно-правовой формой; 2) уставом; 3) решениями учредителей; 4) условиями использования пожертвований, выставляемыми спонсорами.

Поскольку активы НКО не предназначены для извлечения прибыли и их нельзя рассматривать в качестве капитала, постольку имеется существенное отличие в обращении средств, что способно оказать влияние на финансовое управление ими. В коммерческом секторе основной капитал, приносящий прибыль, характеризуется тремя чертами: 1) участвует в нескольких производственно-коммерческих кругооборотах; 2) по частям переносит свою стоимость на создаваемый товар; 3) по частям возвращается фирме по мере реализации товарной массы. Если первые две черты свойственны также и основным средствам НКО, то третья черта сохраняет свое значение лишь в том случае, если имеет место реализация (при создании смешанных благ, в потребительских обществах). Такая трактовка основных средств позволяет научно правильно подойти к решению вопроса об их амортизации и реновации. Оборотный капитал коммерческой фирмы характеризуются тремя чертами: 1) участвует в одном производственно-коммерческом кругообо-

¹ Выкупная сумма — средства, выплачиваемые фондом вкладчику или участнику либо переводимые в другой фонд при расторжении пенсионного договора в соответствии с пенсионными правилами фонда.

роте; 2) полностью переносит свою стоимость на создаваемый товар; 3) полностью возвращается фирме после реализации товарной массы. В приложении к НКО проявляются лишь две первые черты; что касается третьей черты, то она проявляется не всегда. Так, НКО, занимающаяся благотворительностью, не рассчитывает на эквивалентность отношений благотворителя (донора) и благополучателя.

В результате трансферты (расходы) НКО могут превышать поступления (доходы), а цены производства общественных благ быть ниже рыночных. Целевые вложения средств некоммерческими организациями часто не могут рассматриваться как инвестиции, накопление капитала. Проблемы выгодных инвестиционных решений прямо и непосредственно стоят, пожалуй, только перед их ограниченным кругом, а именно потребительско-кооперации и негосударственными пенсиейными фондами.

Стоимость товара и цена платной услуги некоммерческой организации: сравнительный анализ. Стоимость товара (W), произведенного коммерческой фирмой, может быть определена по формуле

$$W = c + v + m,$$

где c — затраты постоянного капитала;

v — затраты переменного капитала;

m — прибыль, прибавочная стоимость.

Если НКО создает аналогичную продукцию и при этом частный потребитель должен покрывать произведенные затраты, то цена платных услуг может составить:

$$S = h + s,$$

где h — цена сырья;

s — жалование, полученное работниками НКО.

Очевидно, что $W > S$, поскольку S исключает оплату труда волонтеров и прибыль, а также может элиминировать амортизацию. Значение $(h + s)$ способно достигать величины $(c + v)$ при том условии, что величина оплаты труда в коммерческом и некоммерческом секторах находится на одинаковом уровне и все материальные затраты включаются в стоимость продукции НКО. Поэтому в условиях рыночной конкуренции деятельность НКО способна подрывать основы экономической деятельности коммерческих фирм. Например, если бы платные поликлиники пролоббировали закрытие (или приватизацию, формирующую механизм непрерывного роста цен) бесплатных медицинских учреждений, то доходы коммерческих структур возросли бы.

Удовлетворение всей массы потребностей отдельных людей, фирм и общества невозможно только за счет рынка, коммерческих предприятий. В тех сферах, где прибыль не образуется или оказывается слишком низкой, их деятельность невозможна. Однако потребность в определенных видах благ не исчезает.

Сравнительный анализ стоимости товара коммерческой фирмы и цены платной услуги НКО показывает, что неправомечно говорить

о *рынке* платных услуг некоммерческих организаций, например образовательных. Рыночные отношения предполагают, что спрос ограничен, удовлетворению подлежат не все, а только платежеспособные потребности. В противоположность рыночному подходу деятельность НКО направлена на максимальное удовлетворение потребностей. Вместе с тем в финансово-хозяйственной деятельности НКО можно применять отдельные принципы и приемы, характерные для коммерческих фирм, например заимствованные из маркетинга. Однако нужно видеть и постоянно учитывать целевую направленность этих принципов и приемов в различной хозяйственной среде.

На поднявшейся волне либерализма вошло в моду все экономические достижения увязывать со свободой рынка, автоматически считать все государственное неэффективным. Появились исследования, в которых всерьез пытаются доказать, что общественный сектор всегда с успехом можно заменить частными фирмами. В таких рассуждениях просматривается некоторая доля здравого смысла: понятие общественного блага, потенциал НКО по созданию благ не являются внеисторичными, они подвижны. Следует искать и аргументы, и контраргументы в пользу расширения круга общественных благ. Наглядный пример с акционерной компанией «Евротоннель», потерпевшей в 2003 г. убытки от эксплуатации объекта в размере 1,3 млрд фунтов стерлингов. Выяснилось, что тоннель под Ла-Маншем, соединяющий Великобританию и Францию, сможет функционировать только при государственной поддержке, т. е. при снижении цен за счет исключения прибыли и соответствующем расширении круга потребителей, но не свободная конкуренция снизит цены, а *государственный монополизм* и связанные с ним государственные дотации. Финансовая помощь придет не со свободного рынка, а от системы государственного бюджетирования, ориентированного на результат.

Стоимость продукции коммерческой фирмы *всегда* выше стоимости аналогичной продукции, созданной в НКО, поскольку во втором случае исключается прибыль. Никакая свободная и совершенная конкуренция, никакой авторитет не способен отменить данного правила. Приведенный пример с «Евротоннелем», опыт российской приватизации показывает: нельзя считать, будто рынок мог бы урегулировать ту или иную ситуацию с удовлетворением общественных потребностей, но по каким-то причинам недостаточно правильно это делает. На самом деле рыночный хаос не всемогущ, у него просто *отсутствуют* некоторые системы, которые требуются для нормального функционирования общества и государства, удовлетворения общественных потребностей, хотя бы на минимально достаточном уровне. Правильно говорить лишь о провалах государственного и социального регулирования в тех ситуациях, когда требуется эффективная система управления той или иной сферой общества, а она не создана или не работает в нужном для общества направлении.

Специфика платежей (расходов) бюджетных учреждений. Платежи (расходы) бюджетных учреждений строго регламентированы. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ (ст. 70) бюджетные учреждения расходуют бюджетные средства исключительно на: оплату труда в соответствии с заключенными трудовыми договорами и правовыми актами, регулируемыми размер заработной платы соответствующих категорий работников; перечисление страховых взносов в государственные внебюджетные фонды; трансферты населению, выплачиваемые в соответствии с правовыми актами и др.

Платежи (расходы) неправительственных некоммерческих организаций. Разбиваются на две основные группы: а) осуществление основной деятельности (платежи, связанные с целевыми мероприятиями, содержанием аппарата управления, потерями и списаниями); б) предпринимательская деятельность (расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы). Законодательно в России уровень административных платежей (расходов) НКО не ограничен. Их правовая регламентация касается только благотворительных организаций. Они не вправе использовать на оплату труда административно-управленческого персонала более 20% финансовых средств, расходуемых этой организацией за финансовый год¹. Данное ограничение не распространяется на оплату труда лиц, участвующих в реализации благотворительных программ.

В случае если благотворителем или благотворительной программой не установлено иное, не менее 80% благотворительного пожертвования в денежной форме должно быть использовано на благотворительные цели в течение года с момента получения благотворительной организацией этого пожертвования. Благотворительные пожертвования в натуральной форме направляются на благотворительные цели в течение одного года с момента их получения, если иное не установлено благотворителем или благотворительной программой. Имущество благотворительной организации не может быть передано (в формах продажи, оплаты товаров, работ, услуг и в других формах) учредителям (членам) этой организации на более выгодных для них условиях, чем для других лиц.

На финансирование благотворительных программ (включая расходы на их материально-техническое, организационное и иное обеспечение, на оплату труда лиц, участвующих в реализации благотворительных программ, и другие расходы, связанные с реализацией благотворительных программ) должно быть использовано не менее 80% поступив-

¹ Во многих странах мира данный момент внимательно отслеживается. Ю. Бриггем и Л. Гапенски приводят пример, когда председатель некоммерческой организации был вынужден расстаться со своей должностью, поскольку получал более 400 тыс. долл. в год, что считается чересчур высоким (равняется годовой заработной плате президента США) и рассматривается как извлечение персональной выгоды от доходов НКО [Бриггем, Гапенски, т. 2, с. 594–595].

ших за финансовый год доходов от внереализационных операций, поступлений от учрежденных благотворительной организацией хозяйственных обществ и доходов от разрешенной законом предпринимательской деятельности. При реализации долгосрочных благотворительных программ поступившие средства используются в сроки, установленные этими программами.

Значительные платежи НКО могут быть связаны с арендой помещений. По действующему законодательству неправительственные НКО не освобождаются от уплаты НДС при аренде помещения, в том числе предоставленного безвозмездно.

Источники поступлений (доходов) некоммерческой организации.

К таковым относятся: регулярные и единовременные поступления от учредителей (участников, членов); добровольные имущественные взносы и пожертвования; поступления из бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов; выручка от реализации товаров, работ, услуг; дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам; доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации; доходы от целевого капитала; другие не запрещенные законом поступления. Законами могут устанавливаться ограничения на источники поступлений (доходов) некоммерческих организаций отдельных видов.

К единовременным поступлениям относятся взносы в уставный капитал (если он создается), взносы учредителей (фондов, автономных НКО). Размеры и порядок внесения таких взносов определяются ее учредителями. К регулярным поступлениям от учредителей относятся вступительные¹, членские, паевые² взносы, взимаемые в некоммерческих организациях, предусматривающих членство. Порядок таких регулярных поступлений определяется учредительными документами.

В зависимости от состава участников НКО подразделяются на два вида:

- имеющие членство (некоммерческое партнерство, потребительский кооператив, нотариальная палата, коллегия адвокатов, садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое товарищество, торгово-промышленная палата, ассоциация), документально оформляемое индивидуальными заявлениями от физических или юридических лиц. Такие организации имеют в качестве источника финансирования вступительные и членские взносы;
- не имеющие членства (автономная НКО, фонд, учреждение, негосударственный пенсионный фонд и др.). Такие организации не облада-

¹ Вступительный взнос — денежная сумма, направленная на покрытие расходов, связанных со вступлением в некоммерческую организацию.

² Паевой взнос — имущественный взнос пайщика в паевой фонд потребительского общества деньгами, ценными бумагами, земельным участком или земельной долей, другим имуществом либо имущественными или иными правами, имеющими денежную оценку.

ют таким источником финансирования как вступительные и членские взносы.

Членские взносы предполагают право членов некоммерческой организации на пользование ее имуществом, услугами.

Бюджетные учреждения финансируются в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и специальными законами, регламентирующими данную отрасль. Так, согласно Основам законодательства РФ о культуре (ст. 45) на финансирование культуры и культурной деятельности должно ежегодно направляться не менее 2% средств федерального бюджета и не менее 6% средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

Добровольные имущественные взносы и пожертвования некоммерческим организациям включают целевые средства граждан и юридических лиц, поступающие в денежной и натуральной форме для выполнения основной миссии, в том числе спонсорские средства, которые представляют собой особую форму оплаты рекламной деятельности (см. ст. 19 Федерального закона от 18 июля 1995 г. № 108-ФЗ «О рекламе»). Право на получение пожертвований предоставлено общественным организациям, учреждениям, фондам¹. Не могут воспользоваться данным источником некоммерческие партнерства, ассоциации, автономные некоммерческие организации. Применительно к отдельным некоммерческим организациям источники и объемы получаемых пожертвований ограничиваются законодателем. Например, ежегодные пожертвования в пользу политической партии не могут превышать 10 млн МРОТ; запрещено принимать пожертвования от организаций, капитал которых более чем на 30% иностранный. Добровольные взносы и пожертвования дают право юридическим и физическим лицам на получение льгот.

Ассигнования из бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов осуществляются путем: заключения государственных или муниципальных контрактов², государственных или муниципальных заказов³; полу-

¹ Пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях. Пожертвования могут делаться гражданам, лечебным, воспитательным учреждениям, учреждениям социальной защиты и другим аналогичным учреждениям, благотворительным, научным и учебным учреждениям, фондам, музеям и другим учреждениям культуры, общественным и религиозным организациям, а также государству и другим субъектам гражданского права, указанным в ст. 124 ГК РФ (ст. 582.1 ГК РФ).

² Согласно ст. 72 Бюджетного кодекса РФ государственный или муниципальный контракт — договор, заключенный органом государственной власти или органом местного самоуправления, бюджетным учреждением, уполномоченным органом или организацией от имени Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования с физическими и юридическими лицами в целях обеспечения государственных или муниципальных нужд, предусмотренных в расходах соответствующего бюджета.

³ Государственный или муниципальный заказ представляет собой совокупность заключенных государственных или муниципальных контрактов на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств соответствующего бюджета.

чения субвенций и субсидий, в том числе в виде грантов и оказания материальной поддержки. В настоящее время все большее распространение получают такие источники доходов НКО, как гранты. Грант — вид добровольного финансирования, представляющий собой целевые средства для выполнения программ. Обычно они выдаются на конкурсной основе, предусматривают строгую финансовую отчетность перед грантодателем и налоговой службой. В конце 2006 г. Президент РФ В. В. Путин утвердил список из 1054 НКО, которые прошли конкурс на получение государственных грантов. В частности, в данном списке в полном составе фигурировали НКО, которые возглавляли члены Общественной палаты. В общей сложности объем средств, направленный НКО, составил свыше 470 млн руб.

Выручка от реализации товаров, работ, услуг в некоммерческих организациях может быть разделена на две части: 1) доход от платных форм основной деятельности (входная плата в музеях, средства от продажи театральных билетов, консалтинг и т. п.); 2) доход от самостоятельной предпринимательской деятельности (например, для музеев, театров — издание специальной литературы, изготовление и сбыт сувениров и пр.). Доходы (дивиденды, проценты) от акций, облигаций, иных ценных бумаг и вкладов некоммерческие организации могут получать в соответствии с Федеральным законом от 27 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». Доходы от собственности некоммерческих организаций включают: 1) доходы от сдачи в аренду имущества (помещений, земельных участков, оборудования); 2) доходы от интеллектуальной собственности (продажа товаров с символикой спортивного клуба, образовательного учреждения и др.). Достаточно новым видом доходов некоммерческой неправительственной организации может стать доход от целевого капитала (эндаумента).

К иным не запрещенным законом поступлениям относятся доходы от массовых мероприятий, организации и проведения семинаров, курсов, аукционов, лотерей, привлекаемые кредиты и займы, имущество, переходящее по завещанию в порядке наследования и др. Например, муниципальное образование имеет право привлекать средства в свой бюджет путем выпуска муниципальных облигаций. При этом государство не несет ответственности по обязательствам муниципального образования, а муниципальное образование не несет ответственности по обязательствам государства. Исполнение обязательств по муниципальным облигациям осуществляется за счет средств местной казны в соответствии с правовым актом органа местного самоуправления о местном бюджете на текущий финансовый год. Предельно допустимая сумма долговых обязательств органов местного самоуправления не должна превышать 15% объема расходной части местного бюджета. Краткосрочные заимствования в любой форме не могут производиться до утверждения местного бюджета на текущий финансовый год.

Таким образом, если в коммерческой организации расходы и доходы качественно однородны и взаимосвязаны с целью деятельности (извлечением прибыли), то в НКО такого явления не наблюдается. Доходы служат покрытию расходов. На первый план в системе управления финансами НКО выступает оптимизация расходов.

Структура поступлений (доходов) бюджетных и небюджетных некоммерческих организаций. В целом в структуре поступлений (доходов) некоммерческих организаций общественного сектора можно выделить три составляющих: 1) бюджетное финансирование; 2) поступления от лицензионно-разрешительной деятельности; 3) доходы от разрешенных видов коммерческой деятельности. На первом месте стоит бюджетное финансирование. В структуре поступлений (доходов) небюджетных некоммерческих организаций можно выделить: 1) частные пожертвования; 2) доходы от разрешенных видов коммерческой деятельности; 3) бюджетное финансирование. Обычно на первом месте стоят частные пожертвования, являющиеся результатом фандрайзинга.

Фандрайзинг. По своей форме доходы коммерческой организации и поступления некоммерческой идентичны, это — прирост средств в денежной и иных формах в результате всех видов деятельности. Однако их источники различаются принципиально. Основа доходов коммерческой фирмы — реализация товаров, работ, услуг. Поступления многих небюджетных НКО предстают как результат фандрайзинга (fundraising), под которым понимается целенаправленная деятельность НКО по сбору пожертвований для реализации социально значимых программ. Потенциальные возможности фандрайзинга связаны: а) с обращениями в отечественные фонды и организации; б) с организацией совместных международных программ и проектов; в) с подачей заявок на грант в международные и зарубежные фонды (грантмейкинг, англ. grantmaking); г) с подготовкой, изданием и продажей публикаций; д) с изготовлением и продажей различных товаров с символикой; е) с организацией выставок-продаж; ж) с выполнением работ по заказам местного населения; з) с выполнением работ по заказам местных органов власти; и) с вовлечением добровольцев. К часто применяемым методам сбора средств относятся: обращение к местным благотворителям и спонсорам за индивидуальными пожертвованиями, периодически проводимые среди населения компании по сбору частных пожертвований, шоу-сборы, благотворительные лотереи, установление ящиков-копилки и др.

Финансовое планирование в некоммерческой организации. В коммерческой организации доходы и расходы от обычных видов деятельности непосредственно связаны с ее имуществом. В НКО движение средств по целевой деятельности может осуществляться независимо и даже при полном отсутствии имущества. Финансовое планирование в НКО основывается на важнейших ограничителях, с которыми она

сталкивается. В результате оказываются возможны три метода планирования: «расходный», «доходный» и комбинированный.

При «расходном» методе на первом шаге определяются текущие задачи, составляется общая программа деятельности, связанные с ней проекты, и суммируются соответствующие обязательные предстоящие совокупные расходы по проектам. На втором шаге исходя из объема расходов устанавливаются размеры обязательных доходов: будущие доходы принимаются равными расходам по программе. На третьем шаге рассчитывается размер целевых средств, которые предстоит внести донорам (паевые и членские взносы, пожертвования и т. д.). «Расходный» метод рекомендуется применять в том случае, если организация производит только чистые общественные блага. «Доходный» метод применяется в том случае, если заранее известен объем финансирования организации в текущем году. Исходя из планируемого объема доходов определяются проекты, которые могут быть профинансированы. «Доходный» метод рекомендуется применять в том случае, если условием существования некоммерческой организации является производство частного блага. Чаще всего применяется комбинированный метод. В этом случае выделяются обязательные и возможные дополнительные расходы и доходы. Получение дополнительных доходов создает условия для увеличения финансирования проектов. Комбинированный метод рекомендуется применять в том случае, если организация производит смешанные блага, ведет разрешенную законодателем коммерческую деятельность.

Особенности финансового планирования в НКО определяются ее организационно-правовой формой, возможностями образования различных фондов. Так, потребительские кооперативы пользуются правом образовывать: а) паевой фонд (т. е. фонд, состоящий из паевых взносов, вносимых пайщиками при создании потребительского общества или вступлении в него); б) резервный фонд (т. е. фонд, предназначенный для покрытия убытков от чрезвычайных обстоятельств); в) неделимый фонд (часть имущества потребительского общества или союза, которая не подлежит распределению между пайщиками).

Итогом планирования финансовой деятельности НКО выступает *смета* предстоящих поступлений и платежей, на основе которой формируется структура ее фондов.

Принятие решений о формировании бюджета инвестиций. Некоммерческие организации, занимающиеся производством общественных благ, не располагают капиталом и реализуют такие проекты, применительно к которым не ставится вопрос об экономическом эффекте и о рентабельности, поскольку производство общественных благ себя в денежном отношении обычно не окупает и обладает социальным эффектом. Вместе с тем ряд авторов, например Ю. Бригхем и Л. Гапенски, полагают, что те же самые методы анализа проектов, что используются для акционерных корпораций, приложимы к некоммерческим органи-

зациям. Они предлагают рассчитывать общий чистый дисконтированный эффект социального проекта ($TNPV$) по формуле

$$TNPV = NPV + NPSV,$$

где NPV — стандартная NPV денежного потока по проекту; $NPSV$ (*Net Present Social Value*) — чистый дисконтированный социальный эффект.

$NPSV$ рассчитывается по формуле:

$$NPSV = \sum_{t=1}^n \frac{\text{социальная ценность}_t}{(1+k_s)^t}.$$

Проект считается приемлемым, если $TNPV \geq 0$.

Самым уязвимым моментом расчетов является понятие социальной ценности, тем более что при ее определении авторы апеллируют «к нашей интуиции» (см. [Бригхем, Гапенски, т. 2, с. 606]. Тем не менее, хотя бы одна методика формирования инвестиционного бюджета некоммерческой организации предложена.

Учет рисков при реализации проектов. Формирование бюджета инвестиций и программа инвестиционной деятельности НКО — в определенной мере дело менее рисковое, чем у коммерческих фирм. Специально анализировать влияние рисков на финансовые показатели НКО нецелесообразно. В случае, если бюджет НКО не удастся сформировать в необходимом объеме, реализацию того или иного проекта откладывают. Финансы некоммерческих организаций муниципальных образований в определенной мере защищены следующей законодательной нормой: «Увеличение расходов или уменьшение доходов местных бюджетов, возникшие в результате решений, принятых органами государственной власти Российской Федерации или органами государственной власти субъектов Российской Федерации, компенсируются органами, принявшими указанные решения» (п. 3 ст. 4 Федерального закона «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации»).

Законодательство о структуре инвестиционного портфеля. Применительно к отдельным НКО при принятии решений о формировании бюджета инвестиций необходимо четко следовать нормативным актам. Так, структура инвестиционного портфеля негосударственного пенсионного фонда должна удовлетворять следующим основным требованиям:

- максимальная доля одного эмитента или группы связанных эмитентов в инвестиционном портфеле фонда не должна превышать 5%, за исключением государственных ценных бумаг РФ;
- депозиты в кредитной организации (кредитных организациях, входящих в одну банковскую группу) и ценные бумаги, эмитированные этой кредитной организацией (кредитными организациями, входящими в одну банковскую группу), не должны в сумме превышать 10% инвестиционного портфеля фонда;
- максимальная доля в инвестиционном портфеле фонда ценных бумаг, эмитированных аффилированными лицами фонда, управляю-

щей компании, специализированного депозитария и актуария, не должна превышать 5%;

- максимальная доля в инвестиционном портфеле фонда акций одного эмитента не должна превышать 10% его капитализации;
- максимальная доля в инвестиционном портфеле фонда облигаций одного эмитента не должна превышать 10% совокупного объема находящихся в обращении облигаций данного эмитента, за исключением государственных ценных бумаг РФ;
- максимальная доля в инвестиционном портфеле фонда ценных бумаг одного эмитента не должна превышать 15% капитализации данного эмитента, за исключением государственных ценных бумаг РФ, а также не должна превышать 15% выпуска ценных бумаг субъекта РФ.

Максимальная доля в инвестиционном портфеле фонда денежных средств в рублях и иностранной валюте на счетах и депозитах в кредитных организациях не должна превышать 20%. Максимальная доля в инвестиционном портфеле фонда средств, размещенных в ценные бумаги иностранных эмитентов, не должна превышать 20%. Максимальная доля в инвестиционном портфеле фонда прочих видов разрешенных активов определяется Правительством РФ.

В случае нарушения требований к максимальной доле определенного класса активов в структуре инвестиционного портфеля из-за изменения рыночной или оценочной стоимости активов и (или) изменения в структуре имущества эмитента управляющие компании обязаны скорректировать структуру активов в соответствии с требованиями к структуре инвестиционного портфеля фонда в течение шести месяцев с даты обнаружения указанного нарушения. В случае нарушения требований к максимальной доле определенного класса активов в структуре инвестиционного портфеля фонда в результате умышленных действий управляющей компании она обязана устранить это нарушение в течение 30 дней с даты обнаружения указанного нарушения. Кроме того, она обязана возместить фонду ущерб, являющийся следствием отклонения от установленной структуры активов, и ущерб от сделок, произведенных для корректировки структуры активов.

Расчет величины инвестиционного портфеля фонда проводится по рыночной стоимости. Порядок и методика расчета показателей в целях контроля за соблюдением требований к структуре инвестиционного портфеля фонда определяются Правительством РФ.

Особенности налогового планирования в некоммерческих организациях. Налоговое планирование в НКО имеет качественные различия в зависимости от того, являются ли они бюджетными или небюджетными. Финансовое благополучие бюджетных НКО напрямую зависит от поступлений в виде налогов и сборов. В процессе налогового планирования следует учесть, что небюджетные НКО в России в принципе не освобождены от уплаты федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Налоговое законодательство построено так, чтобы деятель-

ность небюджетных некоммерческих организаций была максимально сориентирована на производство общественных благ и благотворительность. В соответствии с законодательством небюджетные НКО уплачивают федеральные, региональные и местные налоги.

Некоммерческие организации и экономические льготы. Экономические льготы, которыми могут воспользоваться члены и участники НКО, предоставляются самой НКО или органами государственной власти и органами местного самоуправления в зависимости от организационно-правовой формы НКО. Так, пайщик потребительского общества имеет право на льготы, предоставляемые той организацией, в которой он состоит. Он может приобретать (получать) преимущественно перед другими гражданами товары (услуги) в организациях торговли и бытового обслуживания потребительского общества, осуществлять на основе договоров гарантированный сбыт изделий и продукции личного подсобного хозяйства и промысла через организации потребительского общества и др.

Органами государственной власти и органами местного самоуправления осуществляются: а) предоставление льгот по уплате налогов, таможенных и иных сборов и платежей некоммерческим организациям, созданным в благотворительных, образовательных, культурных и научных целях, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, других установленных законодательством целей с учетом организационно-правовых форм НКО; б) предоставление некоммерческим организациям иных льгот, в том числе полное или частичное освобождение от уплаты за пользование государственным и муниципальным имуществом; в) размещение среди НКО на конкурсной основе государственных и муниципальных социальных заказов; г) предоставление льгот по уплате налогов гражданам и юридическим лицам, оказывающим материальную поддержку НКО. В частности, льготой по налогу на имущество при отсутствии предпринимательской деятельности могут воспользоваться общественные организации и ассоциации.

Особый перечень льгот применяется при налогообложении общественных объединений инвалидов. Вместе с тем в том случае, если НКО занимается некоторой коммерческой деятельностью, она не пользуется льготами малого предприятия.

19.3. Целевой капитал некоммерческой организации

Понятие целевого капитала некоммерческой организации. Значительные изменения в направлении развития финансов отдельных форм некоммерческих организаций могут наступить в связи с принятием и реализацией Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» и Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты

Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Данные законы регулируют отношения, возникающие при сборе денежных средств на формирование целевого капитала НКО, при формировании и расформировании целевого капитала НКО и доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал НКО, при использовании доходов, полученных от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал НКО, и предназначенных для финансирования уставной деятельности НКО, а также определяют особенности правового положения НКО, формирующих целевой капитал.

В мировой практике целевой капитал (эндаумент, эндаумент-фонд, англ. *endowment fund*) формируется за счет благотворительных взносов в денежной и неденежной форме. В соответствии с российским законодательством *целевой капитал некоммерческой организации* — это сформированная за счет пожертвований, внесенных жертвователем только в виде денежных средств, часть имущества НКО. Целевой капитал инвестируется, передается в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной некоммерческой деятельности.

Закон ограничивает круг некоммерческих организаций — получателей дохода от целевого капитала. Ими не могут быть государственные корпорации, политические партии и общественные движения. Сформировать целевой капитал имеют право некоммерческие организации, созданные в организационно-правовой форме фонда, автономной НКО, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации. В целом получателем дохода от целевого капитала является только НКО — собственник целевого капитала. При этом законодательство о благотворительной деятельности *не распространяется* на отношения, возникающие при формировании целевого капитала и доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал, при использовании доходов, полученных от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал. Формирование целевого капитала и использование дохода от целевого капитала может осуществляться в целях использования в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), искусства, архивного дела, социальной помощи. Формирование целевого капитала, распределение и использование дохода от целевого капитала на иные цели не допускаются.

Страной, где эндаумент-фонды получили наибольшее развитие в сфере образования, являются США. Так, стоимость активов эндаумент-фонда Гарвардского университета (США, штат Массачусетс), созданного еще в 1649 г., когда выпускники подарили университету участок земли, по состоянию на 30 июля 2006 г. превышала 29 млрд долл. В 2006 г. от деятельности фонда университет получил 933 млн долл.,

или около трети общих доходов (которые превысили 2,99 млрд долл.). Доходность фонда считается одной из самых высоких в США. За последние 10 лет его инвестиции приносили 15,2% в год, в то время как в среднем университетские фонды получают около 8,9% годового дохода. Успехи фондов в других странах скромнее. В Великобритании эндаумент-фонд Кембриджского университета объемом в 1,393 млрд фунтов стерлингов в 2006 г. принес университету 47,5 млн фунтов. Общая выручка университета составила 890 млн фунтов. Оксфордскому университету, суммарный доход которого составил 603 млн фунтов стерлингов, его эндаумент-фонд объемом 628,8 млн фунтов в 2006 г. принес 28,2 млн фунтов¹.

В России, переживающей период первоначального накопления капитала, крупные частные пожертвования с расчетом на длительную перспективу инвестирования и использования для кого-то могут показаться действенным средством обрести уважение со стороны общества, оставить хоть какой-то положительный след в российской истории. Однако государственно-олигархический капитализм предполагает, что массовое движение по созданию эндаумент-фондов может проводиться и станет проводиться только после целенаправленных руководящих указаний.

Формирование целевого капитала позволяет обеспечить: а) частичную независимость организации от индивидуальных и разовых пожертвований, иных добровольных нерегулярных поступлений; б) финансовую стабильность некоммерческой организации посредством получения гарантированного дохода; в) формирование долговременного источника финансирования.

Многочисленные трудности, которые предстоит преодолеть российским НКО при создании эндаумент-фондов, можно классифицировать на две группы: во-первых, отсутствует слой благотворителей, приученных выделять средства для стратегических потребностей некоммерческого сектора; во-вторых, получатели финансовых средств часто не имеют возможности ждать, слишком велики неотложные потребности.

Интересы жертвователей (частного бизнеса) не могут сводиться к каким-либо экономическим выгодам, так как это противоречит как самому понятию благотворительности, так и принятым законодательным актам. В ряде случаев высказывается мнение, будто создание эндаумент-фондов, например образовательных учреждений в России, позволит справиться с хроническим текущим недофинансированием (до 40–50%), преодолеть разрыв между сложившимися направлениями подготовки специалистов и потребностями предприятий. Однако такой подход нельзя признать правомерным. Создание эндаумент-фондов представляет собой форму государственно-частного партнерства, цель которого определяется интересами в определении и решении *стратегических долговременных* задач. К стратегическим моментам, связанным с деятельностью

¹ См.: Миров Г. Заплатят альма-матер. Престижные вузы рассчитывают на помощь выпускников // Ведомости. 2007. 16 мая. С. А 7.

учебных заведений высшего образования, можно отнести: а) финансирование фундаментальных исследований; б) назначение стипендий лучшим студентам; в) выделение средств для дополнительной оплаты более опытных и заслуженных преподавателей; г) формирование библиотечно-фонда, информационной и приборной базы и т. п.

Целевой капитал не следует рассматривать как универсальный инструмент, способный разом решить все проблемы некоммерческого сектора. Это один из инструментов, не устраняющий иные, не отменяющий заботу государства о нормальном финансировании, например сферы образования, здравоохранения. Эндаумент-фонды направлены на финансирование целевых стратегических проектов, в которых проявляется стремление к государственно-частному партнерству. Для его развития следует выявить и скоординировать общие и частные интересы, тогда частный бизнес способен будет понять свою заинтересованность в целевых капиталах некоммерческих организаций.

Российская модель функционирования целевого капитала, реализованная в Федеральном законе от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», может быть представлена в виде схемы (рис. 19.2).

Порядок формирования целевого капитала. Целевой капитал формируется за счет *жертвователей* — физических или юридических лиц, осуществляющих пожертвования некоммерческим организациям посредством передачи в их собственность денежных средств. *Пожертвованьем* признается дарение вещи или права в общепользных целях. Отметим, что особенности формирования целевого капитала НКО за счет



Рис. 19.2. Российская модель функционирования целевого капитала

бюджетных средств и особенности доверительного управления им могут устанавливаться иными федеральными законами.

Некоммерческая организация *не вправе* передавать на формирование своего целевого капитала (пополнение своего сформированного целевого капитала) *собственные* денежные средства. Жертвователи имеют право передавать денежные средства в собственность некоммерческой организации на формирование целевого капитала как в валюте Российской Федерации, так и в иностранной валюте.

Передача денежных средств на формирование целевого капитала осуществляется на основании *договора пожертвования* или *завещания* в соответствии с нормами гражданского законодательства о дарении или наследовании. Договором пожертвования, заключенным между жертвователем и НКО, или завещанием может быть предусмотрена передача денежных средств как для формирования целевого капитала, так и для пополнения уже сформированного НКО целевого капитала в соответствии с условиями договора пожертвования или завещания.

Структуры управления целевым капиталом в некоммерческой организации. НКО, формирующая целевой капитал, обязана создать совет по использованию целевого капитала. До утверждения высшим органом управления НКО численного и персонального состава совета по использованию целевого капитала НКО не вправе передавать денежные средства в доверительное управление. НКО вправе сформировать несколько целевых капиталов на основании отдельных договоров пожертвования, завещаний, а также в случае, если договором пожертвования, завещанием определены различные цели формирования целевого капитала. НКО обязана вести обособленный бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением денежных средств на формирование целевого капитала, передачей денежных средств, составляющих целевой капитал, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением дохода от целевого капитала. Для осуществления расчетов, связанных с получением денежных средств на формирование целевого капитала, передачей денежных средств, составляющих целевой капитал, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением дохода от целевого капитала, НКО открывает отдельный банковский счет. НКО, сформировавшая несколько целевых капиталов, обязана вести бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением денежных средств на формирование целевых капиталов, передачей денежных средств, составляющих целевые капиталы, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением доходов от целевых капиталов, по каждому целевому капиталу отдельно. Годовая бухгалтерская отчетность НКО, связанная с формированием целевого капитала, использованием, распределением дохода от целевого капитала, подлежит ежегодному обязательному аудиту, если балан-

совая стоимость имущества, составляющего целевой капитал, превышает на конец отчетного года 20 млн руб.

Минимальный размер целевого капитала. Закон устанавливает минимальный размер целевого капитала. В течение двух месяцев со дня, когда сумма полученных некоммерческой организацией денежных средств на формирование целевого капитала составит 3 млн руб., НКО обязана передать денежные средства в доверительное управление управляющей компании. Со дня передачи таких денежных средств в доверительное управление управляющей компании целевой капитал считается сформированным. Если после передачи денежных средств в доверительное управление управляющей компании в пользу НКО будут сделаны дополнительные пожертвования в виде денежных средств на формирование целевого капитала или пополнение сформированного целевого капитала, такие денежные средства НКО обязана передать в доверительное управление управляющей компании в течение 10 дней со дня их получения.

Минимальный срок формирования целевого капитала. Закон устанавливает срок для формирования первоначального целевого капитала. Если в течение одного года со дня поступления на банковский счет НКО первого пожертвования на формирование целевого капитала общая сумма поступивших пожертвований не превысит 3 млн руб. или если в течение этого срока не создан совет по использованию целевого капитала, НКО не вправе передать указанные пожертвования в доверительное управление. В этом случае целевой капитал не формируется, и НКО до окончания финансового года, в котором истек срок формирования целевого капитала, обязана возвратить поступившие денежные средства жертвователю, если договором пожертвования не предусмотрено иное или если денежные средства получены НКО в порядке наследования. Закон устанавливает минимальный срок, на который создается целевой капитал. Он составляет 10 лет, если иное правило не будет установлено законом. При этом следует отметить, что в соответствии с п. 2 ст. 1016 ГК РФ «договор доверительного управления имуществом заключается на срок, не превышающий пяти лет». Таким образом, имеется определенная рассогласованность положений законодательства о целевом капитале и о доверительном управлении имуществом.

Размещение целевого капитала. Целевой капитал в целях извлечения дохода может передаваться *управляющей компании* — акционерному обществу, обществу с ограниченной (дополнительной) ответственностью, созданному в соответствии с российским законодательством и имеющему лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. В целях эффективного управления целевым капиталом может быть образована *специализированная организация* управления целевым капиталом. Та-

кого рода НКО создается в организационно-правовой форме фонда исключительно для формирования целевого капитала, использования, распределения дохода от целевого капитала в пользу иных получателей дохода от целевого капитала.

Специализированная организация вправе осуществлять деятельность, связанную исключительно с формированием целевого капитала, использованием, распределением дохода от целевого капитала в пользу иных получателей дохода от целевого капитала, в порядке, предусмотренном законом. Источниками формирования имущества специализированной организации могут являться пожертвования и получение имущества в порядке наследования на формирование целевого капитала, регулярные и единовременные поступления от учредителей специализированной организации, добровольные имущественные взносы, а также пожертвования и получение имущества в порядке наследования на цели, не связанные с формированием целевого капитала.

Управляющая компания при осуществлении деятельности по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал, обязана осуществлять инвестирование денежных средств, полученных на формирование целевого капитала, исходя из необходимости обеспечения принципов надежности, ликвидности, доходности и диверсификации. Законом предусмотрены некоторые ограничения на деятельность управляющих компаний (например, запрет на отчуждение имущества, входящего в состав целевого капитала, своим аффилированным лицам, а также акционерам (участникам) управляющей компании, которые не относятся к аффилированным лицам). Управляющая компания вправе инвестировать целевой капитал в государственные ценные бумаги РФ и субъектов РФ, в облигации иных российских эмитентов, в акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ и др. Размещение имущества, составляющего целевой капитал, в указанные ценные бумаги (за исключением инвестиционных паев открытых паевых инвестиционных фондов) может осуществляться, только если они обращаются на организованном рынке ценных бумаг, или в ценные бумаги, если они специально выпущены Правительством РФ для размещения средств институциональных инвесторов.

Следует отметить, что управляющие компании в зависимости от лицензии, которой они обладают, могут быть подразделены на два вида. Одни компании действуют на основании Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и соответствующей лицензии, позволяющей работать только с ценными бумагами, другие — на основании Федерального закона от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» и соответствующей лицензии, позволяющей осуществлять инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, в том числе в недвижимость. Право решать, какой управляющей компании доверить целевой капитал, принадлежит НКО.

Чистые активы. В соответствии со ст. 17 Закона № 275-ФЗ управляющая компания обязана осуществлять расчет стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в порядке и сроки, которые установлены нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти в области финансовых рынков. В целях реализации данной нормы Федеральной службой по финансовым рынкам издан приказ от 6 июля 2007 г. № 07-67/пз-н «Об утверждении правил расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал». Стоимость чистых активов рассчитывается отдельно по каждому переданному в доверительное управление целевому капиталу как разность между стоимостью имущества, составляющего целевой капитал, и величиной обязательств в составе кредиторской задолженности, подлежащих исполнению за счет указанного имущества.

Расходы и вознаграждение управляющей компании. Договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны быть предусмотрены размер вознаграждения управляющей компании или порядок его определения, порядок и сроки выплаты вознаграждения управляющей компании, а также порядок возмещения необходимых расходов, произведенных управляющей компанией при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал.

Возмещение необходимых расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, осуществляется за счет дохода от доверительного управления этим имуществом. В том случае, если этого дохода недостаточно, возмещение расходов может осуществляться за счет дохода от целевого капитала. К необходимым расходам, связанным с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, относятся в том числе расходы управляющей компании на ежегодный обязательный аудит бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, которые связаны с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал. Необходимые расходы, возмещаемые за счет дохода от целевого капитала, не могут превышать 1% такого дохода. Вознаграждение управляющей компании выплачивается за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, полученного управляющей компанией за отчетный год, но не более 10% такого дохода.

Отметим, ничто не препятствует управляющей компании проявить благотворительность в сфере управления целевым капиталом. Так, управляющая компания «Тройка-диалог» согласилась осуществлять управление эндаумент-фондом «Высшей школы экономики» бесплатно.

Доходы и расходы некоммерческой организации — собственника целевого капитала. Доход от целевого капитала предстает в виде дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, и составляет сумму, определяемую как увеличение стоимости чистых активов за отчетный период. Доход от целевого капитала должен использоваться в соответствии с целями, предусмотренными законом, уставом НКО — собственника целевого капитала, договором пожертвования или завещанием, решением совета по использованию целевого капитала. Использование дохода от целевого капитала осуществляется НКО в соответствии с финансовым планом.

Некоммерческая организация — собственник целевого капитала вправе использовать на административно-управленческие расходы, связанные с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала, не более 15% суммы дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, или не более 10% суммы дохода от целевого капитала, поступившего за отчетный год. НКО вправе расходовать часть имущества, составляющего целевой капитал, но не более 10% балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал, в год, если это не запрещено договором пожертвования или завещанием и предусмотрено финансовым планом некоммерческой организации.

Расформирование целевого капитала. Целевой капитал подлежит расформированию: 1) при достижении целей или наступлении условий, предусмотренных договором пожертвования, завещанием, по решению совета по использованию целевого капитала, в иных случаях, предусмотренных законом; 2) по истечении срока, на который был сформирован целевой капитал, в соответствии с договором пожертвования, завещанием или в случаях, установленных законом, решением совета по использованию целевого капитала; 3) в случае принятия решения о реорганизации НКО — собственника целевого капитала, если НКО, создаваемая в результате реорганизации, не соответствует требованиям закона; 4) при принятии решения о ликвидации НКО — собственника целевого капитала; 5) если стоимость чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, снизилась по результатам трех следующих подряд завершенных отчетных лет более чем на 30% (без учета расходования не более 10% балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал, в год в соответствии с договором пожертвования или завещанием и предусмотренных финансовым планом НКО); 6) если стоимость чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, снизилась по результатам одного отчетного года более чем на 50% (без учета расходования не более 10% балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал, в год в соответствии с договором пожертвования или завещанием и преду-

смотренных финансовым планом некоммерческой организации); 7) в иных предусмотренных законом случаях.

Решение о расформировании целевого капитала должно быть принято *в течение одного месяца* с момента достижения целей или при наступлении условий, предусмотренных договором пожертвования или завещанием, по решению совета по использованию целевого капитала, в иных случаях, предусмотренных законом о целевом капитале. Решение принимается *одновременно* с принятием решения о реорганизации или ликвидации некоммерческой организации.

Целевой капитал подлежит расформированию по решению суда в случае неоднократных или грубых нарушений НКО — собственником целевого капитала требований федерального закона. Такое требование о расформировании целевого капитала может быть предъявлено в суд федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции в сфере регистрации НКО, а также жертвователем, его наследниками или иными правопреемниками.

Если договором пожертвования, завещанием или в случаях, установленных законом, решением совета по использованию целевого капитала не определен порядок распоряжения имуществом, составляющим целевой капитал, на случай его расформирования, то при расформировании целевого капитала высший орган управления НКО по согласованию с советом по использованию целевого капитала должен принять одно из двух решений: 1) либо о передаче оставшейся части имущества, составлявшего целевой капитал, другой НКО для формирования или пополнения сформированного целевого капитала; 2) либо об использовании оставшейся части имущества, составлявшего целевой капитал, на цели, определенные договором пожертвования, завещанием или в случаях, установленных законом, решением совета по использованию целевого капитала в соответствии с финансовым планом НКО.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: финансы, финансы некоммерческих организаций, классическая теория финансов, неоклассическая теория финансов, отдельный учет, некоммерческий сектор, фонды некоммерческих организаций, принципы финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций, социальное предпринимательство, теневая финансово-хозяйственная деятельность некоммерческих организаций, конечный финансовый результат деятельности некоммерческой организации, основные фонды некоммерческих организаций, оборотные фонды некоммерческих организаций; грант; фандрайзинг; стандартный NPV денежного потока по проекту; чистый приведенный социальный эффект; общий чистый приведенный эффект социального проекта; целевой капитал некоммерческой организации; жертвователь; совет по использованию целевого капитала;

управляющая компания; доход от целевого капитала; расходы получателя дохода от целевого капитала.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Что такое финансы некоммерческих организаций? В чем состоят их отличительные черты?
2. В каких пределах НКО может заниматься предпринимательской деятельностью? Каковы признаки предпринимательской деятельности НКО?
3. С какой целью НКО должна вести отдельный учет доходов и расходов, связанных с предпринимательством и целевым финансированием?
4. Раскройте принципы финансово-хозяйственной деятельности НКО.
5. В чем состоят финансовые результаты деятельности НКО?
6. Каковы источники формирования имущества НКО?
7. Как строится финансовая отчетность в НКО?
8. Каковы источники доходов НКО?
9. Что такое грантмейкинг и фандрайзинг? Чем они отличаются?
10. Раскройте проблемы оптимизации финансово-хозяйственной деятельности НКО.
11. Что такое целевой капитал НКО?

Раздел V

Финансы домашних хозяйств

Глава 20

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о социально-экономическом содержании категории «финансы домашнего хозяйства»;
- о роли финансов домашних хозяйств в условиях рыночной экономики;
- о функциях финансов домашнего хозяйства;
- об особенностях финансов домашнего хозяйства;
- об основных типах финансовых решений домашних хозяйств;
- о системе экономических рисков домашнего хозяйства;
- о факторах, влияющих на степень экономического риска домашнего хозяйства.

20.1. Социально-экономическая сущность и функции финансов домашних хозяйств в рыночной системе хозяйствования

В макроэкономическом анализе **домашнее хозяйство** — это группа физических лиц, совместно принимающих самостоятельные экономические решения¹. Домашние хозяйства занимают исключительно важ-

¹ Достаточно часто понятие «домашнее хозяйство» используется как синоним понятия «семья». На самом деле такое использование не совсем корректно. Начиная с 1994 г. российская статистика использует определения, соответствующие международным рекомендациям. В частности, Государственным комитетом по статистике было принято следующее определение: «Домашним хозяйством считается: а) два человека и более, проживающие постоянно в жилом помещении (квартире, одноквартирном доме, комнате и др.) или части жилого помещения и совместно обеспечивающие себя пищей и всем необходимым для жизни, ведущие общее хозяйство, т. е. полностью или частично объединяющие или расходующие свои средства; б) один человек, постоянно проживающий в жилом помещении или части жилого помещения и обеспечивающий себя всем необходимым для жизни, не объединяя средства для ведения общего хозяйства ни с какими другими людьми, постоянно проживающими в том же жилом помещении». При этом домашнее хозяйство может состоять: 1) только из лиц, связанных отношениями родства или отношениями, вытекающими из брака; 2) только из лиц, не связанных такими отношениями; 3) из тех и других лиц. Согласно рекомендациям статистической и экономической комиссий ООН семьей считается супружеская пара без детей или с детьми любого возраста или один из родителей с детьми любого возраста, не состоящими в браке и не имеющими собственных детей.

ное место в системе экономических отношений: а) выступают на рынке в качестве покупателей товаров и услуг, производимых фирмами; б) предоставляют фирмам производственные ресурсы; в) сберегают часть формируемого в экономике дохода, приобретая при этом реальные и финансовые активы. Домашние хозяйства участвуют в различных экономических отношениях, в том числе и финансовых. Поэтому объективно возникает вопрос о трактовке содержания самостоятельной экономической категории «финансы домашнего хозяйства». Существуют, как минимум, два подхода к трактовке этого экономического понятия.

Первый подход носит теоретический характер. Он основан на выводах ученых, представляющих одно из направлений российской (постсоветской) финансовой школы. Как известно, однородные экономические отношения, носящие объективный характер, имеющие специфическое общественное назначение, постоянно возникающие в какой-либо сфере социально-экономической деятельности, образуют содержание самостоятельных экономических категорий. Поэтому финансы домашнего хозяйства определяют как систему денежных отношений по поводу формирования и использования фондов денежных средств в целях обеспечения материальных и социальных условий жизни членов домашнего хозяйства и их воспроизводства. Возможны и уточнения приведенного определения: с теоретической точки зрения **финансы домашнего хозяйства** — это совокупность экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств, в которые вступают домашние хозяйства и его отдельные участники в процессе своей социально-экономической деятельности. Финансовые отношения возникают как внутри домашнего хозяйства, так и с внешними по отношению к домашнему хозяйству экономическими единицами. В первом случае отношения возникают между отдельными участниками домашнего хозяйства по поводу формирования денежных фондов, имеющих целевое назначение: 1) поддержание уровня текущего потребления (питание, одежда и т. д.); 2) инвестирование в материальные активы (денежные сбережения с целью приобретения предметов долгосрочного использования: жилье, мебель, автомобиль и т. д.); 3) сбережение денежных средств для оплаты образования, услуг здравоохранения, туристических поездок и т. д.; 4) сбережение с целью последующего размещения денежных средств в срочные банковские вклады, акции, облигации и другие финансовые инструменты. Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства показана на рис. 20.1.

Как видим, домашнее хозяйство может вступать в финансовые отношения: а) с иными домашними хозяйствами по поводу формирования и использования совместных денежных фондов (к ним не относятся отношения взаимного обмена, в которых также могут участвовать домашние хозяйства); б) с предприятиями, работающими в различных

сферах материального производства или производства услуг и выступающими в качестве работодателей по отношению к участникам домашнего хозяйства по поводу распределения части произведенного валового национального продукта; в) с коммерческими банками, по поводу привлечения потребительских кредитов, их погашения; по поводу размещения временно свободных денежных средств на банковские счета; г) со страховыми организациями по поводу формирования и использования различного рода страховых фондов; д) с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов.

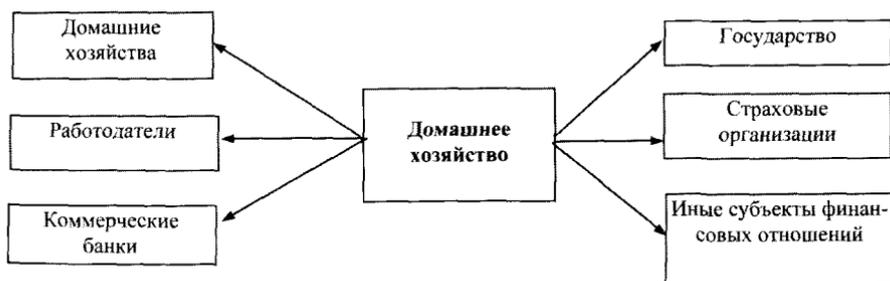


Рис. 20.1. Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства

Второй подход основан на выводах, сделанных по результатам исследований, проведенных в рамках неоклассической финансовой школы. В рамках данного подхода термин «финансы» определяется как наука об управлении дефицитными денежными ресурсами или используется как обобщенный термин, применяемый для характеристики монетарных ресурсов и способов их генерирования и использования. Отметим прагматичную (прикладную) направленность этого подхода, приемлемого и для определения содержания категории «финансы домашнего хозяйства»¹. Однако дефиниции, данные в рамках этих подходов, требуют определенного уточнения, поскольку терминология, использованная в процессе их формулирования, не всегда корректна².

В контексте этого подхода под **финансами домашнего хозяйства** можно понимать совокупность его финансовых активов и обязательств, а также способов эффективного управления ими в условиях рыночной

¹ Более подробный анализ подходов к содержанию категории «финансы» и обоснование трактовки содержания категории «финансы домашнего хозяйства» представлены в работах [Белозёров, 2005, 2006].

² Авторы подобных определений часто используют вместо понятия «финансы домашнего хозяйства» понятия «финансы населения», или «финансы семьи», что не совсем корректно: население не является самостоятельным хозяйствующим субъектом (вряд ли оно может принять хотя бы одно самостоятельное финансовое решение); в принятом определении понятия «семья» критерий совместного принятия самостоятельных финансовых решений отсутствует.

экономики. Теоретический и прикладной подходы к трактовке содержания категории «финансы домашнего хозяйства» не противоречат, а, напротив, дополняют друг друга, позволяя полнее раскрыть социально-экономическую сущность данной категории.

Областью возникновения финансов домашнего хозяйства является вторая стадия процесса воспроизводства, на которой происходит распределение произведенного валового национального продукта (ВНП). Члены домашнего хозяйства являются собственниками рабочей силы — одного из производственных ресурсов, а следовательно, получают в свое распоряжение часть созданного в процессе производства ВНП. Отметим, что домашние хозяйства участвуют не только в первичном распределении национального дохода, но и в процессе его вторичного распределения, когда государство через систему прямых налогов, пенсионную систему, систему социальных трансфертов перераспределяет доходы между различными домашними хозяйствами.

Социально-экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляется через их функции: ресурсобразующую, распределительную, воспроизводственную, регулирующую, инвестиционную, консолидирующую. Приведем их краткую характеристику.

Доход домашнего хозяйства формируется, как правило, за счет нескольких источников. Их структуру, а также состав заемных источников финансирования жизнедеятельности домашнее хозяйство определяют в рамках принимаемых им финансовых решений, в совокупности которых и проявляется *ресурсобразующая функция* финансов домашних хозяйств.

Важнейшей функцией финансов домашних хозяйств является *распределительная функция*. Финансы домашних хозяйств как и общественные финансы являются объективно обусловленным инструментом стоимостного распределения. Но если специфическое назначение общественных финансов состоит в том, чтобы распределять и перераспределять ВНП между различными хозяйствующими субъектами, то финансы домашних хозяйств обеспечивают дальнейшее распределение этой стоимости между отдельными участниками домашнего хозяйства. Таким образом, они играют главенствующую роль на последней ступени распределительного процесса. В число участников домашнего хозяйства входят несовершеннолетние дети, совершеннолетние, но не работающие по различным причинам члены семьи. Часть национального дохода, которая пришлась на долю отдельного домашнего хозяйства, в той или иной пропорции распределяется между всеми его участниками именно в рамках распределительной функции. Объектом действия распределительной функции является располагаемый доход домашнего хозяйства — часть номинального денежного дохода, которая осталась в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты налогов и других обязательных платежей. К субъектам распределения относятся все участники домашнего хозяйства.

Воспроизводственная функция заключается в поддержании стабильно нормальных условий существования отдельных участников домашнего хозяйства, выступающих носителями рабочей силы, непрерывность воспроизводства которой является, в свою очередь, важнейшим фактором непрерывности процесса общественного воспроизводства.

Экономика домашнего хозяйства опирается на достаточно сложный комплекс отношений между его различными участниками. Эти отношения определены различиями в возрасте, чертах характера, привычках людей, различным уровнем их потребностей и доходов. Вместе с тем нормальное развитие домашнего хозяйства возможно лишь в том случае, если его участники находят взаимопонимание при принятии экономических решений. Согласование экономических интересов различных участников домашнего хозяйства обеспечивается их регулированием, под которым понимается возможное изменение части располагаемого дохода, приходящегося на одного члена домашнего хозяйства. Следовательно, финансы домашнего хозяйства выиолняют еще одну важную функцию — *регулирующую*, которая поддерживает сбалансированное развитие домашнего хозяйства как единого целого. Достигается это путем перераспределения финансовых ресурсов. Важно подчеркнуть, что на уровне домашнего хозяйства регулирование его развития происходит в основном посредством саморегулирования, так как самостоятельность участников домашнего хозяйства в этом процессе не может быть ограничена государством.

Важной функцией финансов домашних хозяйств в системе общественного воспроизводства выступает также *инвестиционная функция*. Она заключается в том, что домашние хозяйства являются одними из поставщиков финансовых ресурсов для национальной экономики. Рост доходов домашних хозяйств является материальной основой для выполнения данной функции. Нередко инвестиционную функцию домашних хозяйств связывают только с долей капитализируемых доходов, т. е. используемых для вложения средств в различные финансовые институты и реальное производство. Но этот подход является односторонним. На самом деле увеличение доли потребления также является фактором, способствующим росту инвестиций в экономике. Сокращение потребительских расходов, какими бы факторами оно не вызывалось, естественным образом сдерживает и развитие производства.

В рамках *консолидирующей функции* финансы домашнего хозяйства выступают связующим звеном финансовой системы, целью функционирования которой является финансовое обеспечение потребностей отдельных участников домашнего хозяйства.

Функции, выполняемые финансами домашних хозяйств, определяют их специфику как элемента национальной финансовой системы. Каждый из этих элементов определенным образом влияет на процесс общественного воспроизводства. В каждой области финансовой системы процесс образования и использования фондов денежных средств имеет свои присущие

только ему характеристики. Специфика финансов домашних хозяйств заключается в том, что эта сфера финансовых отношений в наименьшей степени регламентирована государством. Действительно, процесс создания и расходования централизованных денежных фондов, таких, например, как государственный бюджет, или государственные внебюджетные фонды, находится под жестким государственным контролем. Отдельные стороны процесса формирования денежных фондов предприятия также определяются государством (требования к минимальному размеру уставного капитала, система налогообложения, порядок расчета амортизационных отчислений и некоторых других элементов себестоимости и др.). Домашнее хозяйство самостоятельно принимает решение об источниках дохода, о необходимости и способе формирования денежных фондов, их величине и целевом назначении, о времени использования созданных фондов. Другими словами, в условиях рыночной экономики государство почти не имеет инструментов прямого (административного) влияния на финансовые отношения домашних хозяйств.

Вместе с тем государство способно косвенно влиять на эти отношения, используя различные методы налогово-бюджетной политики. Так, например, доходы домашнего хозяйства образуются в результате многократного распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта в процессе реализации финансовых отношений домашнего хозяйства и государства. Повышение ставок налогов, выплачиваемых физическими лицами, ведет к сокращению доходов. С другой стороны, финансовые ресурсы, мобилизованные посредством сбора налогов, направляются через бюджет в сферу здравоохранения, образования, социального обеспечения, в результате уровень реальных доходов домашних хозяйств возрастает.

Выполняемые финансами домашнего хозяйства функции определяют их значительную роль в системе общественного воспроизводства. Эта роль заключается в том, что финансы домашнего хозяйства, обеспечивая непрерывность воспроизводства рабочей силы, являясь источником инвестиционных ресурсов, создают одну из основ для поступательного развития национальных экономических систем.

20.2. Финансовые решения домашних хозяйств

Основная цель деятельности домашнего хозяйства как экономической единицы заключается в наиболее полном удовлетворении потребностей его отдельных участников. Стремясь к достижению этой цели, домашние хозяйства принимают различные финансовые решения. Эти решения можно разделить на две основные группы: 1) решения по поводу формирования структуры и величины источников дохода; 2) решения по поводу формирования структуры будущих расходов. Первая группа решений влияет на общий уровень дохода домашнего хозяйства. Вторая группа решений влияет не только на соотношение, в котором

доход домашнего хозяйства распадается на потребляемую и сберегаемую часть, но и на уровень доходов домашнего хозяйства в будущем периоде, полученных, например, в виде дивидендов по приобретенным акциям или в виде дохода по срочному вкладу в коммерческом банке. В рамках второй группы можно выделить финансовые решения по поводу величины потребляемой и сберегаемой части полученного в данном периоде дохода, размещения сберегаемой части дохода (в какие активы следует разместить сберегаемую часть дохода) и привлечения дополнительных источников финансирования.

По степени формализации механизм принятия домашним хозяйством финансовых решений отличается от аналогичного механизма на других уровнях финансовых отношений. Например, в коммерческих организациях существует система методов принятия решений, включая планирование, оперативное управление, контроль и другие стадии процесса управления, объединяемые понятиями «менеджмент» (его составной частью является финансовый менеджмент), «процесс управления» и др. В коммерческих организациях четко определены оперативные и стратегические цели деятельности, их иерархия, способы достижения. Все это закрепляется во внутрифирменных регламентах. В домашних хозяйствах установление целей также необходимый атрибут принятия решений. Однако их постановка и достижение не связаны с формализованными процедурами. Цели домашним хозяйством часто определяются на основе жизненного опыта. Между членами домашнего хозяйства устанавливается система неформальных связей, в которой определяется роль каждого из них. В домашних хозяйствах, как правило, не составляют конкретного (каким-то образом оформленного) плана денежных доходов и расходов, что также является отражением неформального характера принимаемых решений. Эти особенности в значительной мере являются следствием того обстоятельства, что финансовые решения принимаются домашним хозяйством исходя не только из экономических целей (рост доходов домохозяйств, экономия затрат и т. п.), но и социальных (воспитание детей, повышение образовательного уровня, обеспечение условий для полноценного отдыха и т. д.).

Домашние хозяйства принимают финансовые решения с учетом необходимости предупреждения (снижения уровня) различных рисков, с которыми они сталкивается в процессе осуществления своей социально-экономической деятельности. Проблемы, связанные с рисками домашних хозяйств, практически не исследованы в отечественной и зарубежной экономической литературе, несмотря на их очевидную актуальность. Обоснованность определения понятия «экономический риск домашнего хозяйства» следует из основной цели деятельности домашних хозяйств в условиях рыночной экономики, заключающейся в наиболее полном удовлетворении индивидуальных потребностей участников домашнего хозяйства. Экономический риск домашнего хозяйства — это вероятность возникновения ситуации, в условиях которой снижается уровень жизни домашнего хозяйства и его отдельных участников.

Уровень жизни в значительной степени зависит от уровня доходов, величины расходов и суммы сбережений домашнего хозяйства. Следовательно, домашнее хозяйство сталкивается в процессе своей экономической деятельности со следующими основными рисками: 1) риск потери дохода; 2) риск возникновения непредвиденных расходов; 3) риск утраты сбережений. Степень экономического риска домашних хозяйств определяется различными факторами, которые можно разделить на две основные группы: внешние и внутренние по отношению к домашнему хозяйству (индивидуальные) факторы (рис. 20.2).

На уровень *риска потери дохода* влияют следующие внешние факторы: а) ухудшение результатов финансово-экономической деятельности предприятия, выступающего работодателем по отношению к участникам домашнего хозяйства; б) изменение социально-экономической политики государства (например, принятие решения о снижении уровня социальных трансфертов); в) ухудшение результатов финансово-экономической деятельности предприятия, собственниками которого являются участни-

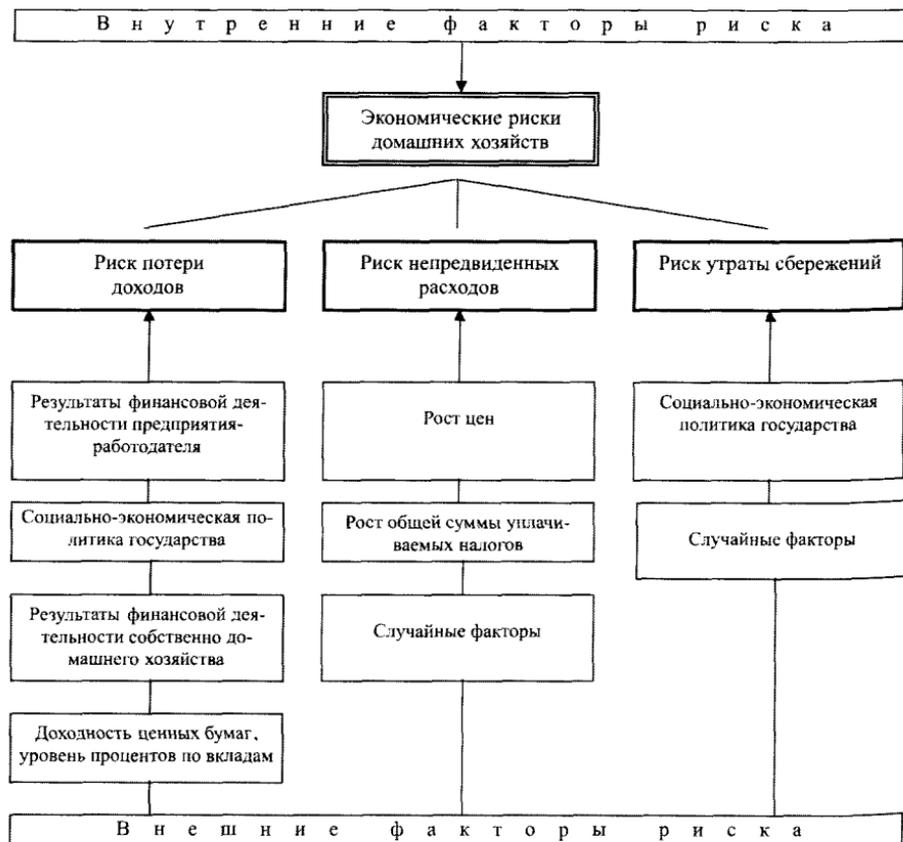


Рис. 20.2. Экономические риски домашних хозяйств и определяющие их факторы

ки домашнего хозяйства; г) снижение уровня доходности ценных бумаг и процентной ставки, выплачиваемой по банковским вкладам.

Степень *риска возникновения непредвиденных расходов* увеличивают, в частности, рост цен, рост общей суммы выплачиваемых домашним хозяйством налогов (в результате увеличения налоговых ставок, налогооблагаемой базы отдельных налогов, рост числа налогов и т. д.), случайные факторы (ухудшение здоровья, смерть, кража имущества, стихийное бедствие и т. д.). Уровень *риска утраты сбережений* увеличивается в результате как проводимой государством экономической политики (например, дефолт — август 1998 г.), так и действия перечисленных выше случайных факторов. Степень каждого из определенных экономических рисков домашнего хозяйства зависит и от индивидуальных факторов, к числу которых следует отнести социальную среду, в которой функционирует домашнее хозяйство, психологические особенности лиц, входящих в домашнее хозяйство, образ жизни, который ведет домашнее хозяйство, уровень экономической активности участников домашнего хозяйства и т. д.

Результатом финансовых решений домашнего хозяйства является формирование и исполнение его бюджета.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: финансы домашнего хозяйства, ресурсообразующая функция финансов домашнего хозяйства, распределительная функция финансов домашнего хозяйства, воспроизводственная функция финансов домашнего хозяйства; инвестиционная функция домашних хозяйств; консолидирующая функция финансов домашнего хозяйства; финансовые решения домашнего хозяйства, экономический риск домашнего хозяйства.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Можно ли назвать финансы домашнего хозяйства одним из элементов финансовой системы? Обоснуйте вашу точку зрения.
2. В чем состоит распределительная функция финансов домашнего хозяйства?
3. В чем заключается консолидирующая функция финансов домашнего хозяйства?
4. Какие особенности отличают финансы домашнего хозяйства от других сфер финансовой системы?
5. В чем заключаются принципиальные отличия финансовых решений, принимаемых домашними хозяйствами и организациями бизнеса?
6. Какие факторы влияют на экономические и финансовые решения домашних хозяйств?
7. Какими факторами определяются экономические риски, которые несет в процессе своей деятельности домашнее хозяйство?

Глава 21

БЮДЖЕТ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

После изучения данной главы вы будете иметь представление:

- о составе, значении и показателях доходов домашнего хозяйства;
- о направлениях использования дохода домашнего хозяйства;
- о системе обязательных платежей домашнего хозяйства;
- об общей структуре расходной части бюджета домашнего хозяйства;
- о сущности, функциях, структуре сбережений домашнего хозяйства;
- о сберегательной стратегии домашнего хозяйства;
- об источниках пополнения дефицита бюджета домашнего хозяйства.

Величина дохода любой независимой экономической единицы за определенный период ограничена, поэтому она должна ограничивать и свои расходы, осуществляемые в этот же временной период. Другими словами, любая экономическая единица, будь то государство, фирма или домашнее хозяйство, вынуждена действовать в условиях бюджетных ограничений, а для того, чтобы эффективно управлять своими финансовыми активами и финансовыми обязательствами, ей необходимо формировать свой бюджет и отслеживать его исполнение.

Отметим, что само экономическое понятие «бюджет» не подразумевает необходимости формального существования финансового плана, жесткой регламентации процедуры формирования доходной части бюджета и исполнения его расходной части, как это происходит при формировании и исполнении государственного бюджета. Само понятие «бюджет» предполагает необходимость соотнесения расходов экономической единицы с ее доходами в конкретный промежуток времени, и потому в процессе изучения финансов домашнего хозяйства использование этого понятия вполне целесообразно и оправданно.

На наш взгляд, возможны, как минимум, два подхода к определению понятия «бюджет домашнего хозяйства». В первом подходе акцент делается на наиболее полное раскрытие социально-экономической сущности бюджета домашнего хозяйства как источника его материально-вещественного обеспечения: бюджет домашнего хозяйства — это фонд денежных средств, формируемый домашним хозяйством с целью удовлетворения потребностей его отдельных участников. Второй подход акцентирует внимание на процессе и форме составления бюджета: бюджет домашнего хозяйства — это планируемое на определенный период времени соотношение его доходов и расходов.

21.1. Доходы домашнего хозяйства

21.1.1. Состав, значение и показатели доходов домашнего хозяйства

Доходы служат источником обязательных платежей, удовлетворения повседневных потребностей участников домашнего хозяйства, сбережений. Категорию «доход» исследователи часто используют для обозначения общего результата экономической деятельности. Однако разработка рационального (т. е. обеспечивающего возможность применения четких процедур количественных измерений) определения понятия «доход домашнего хозяйства» сталкивается с рядом теоретических сложностей. В частности, многие имеющиеся в современной научной литературе определения оставляют без ответа ряд вопросов: следует ли учитывать при расчете дохода поступления денежных средств от продажи имущества, уже имеющегося в распоряжении домашнего хозяйства; являются ли частью дохода сбережения домашнего хозяйства, потраченные в данном периоде на приобретение имущества, и др.

Существенный вклад в исследование содержания данной категории внес Дж. Хикс. Исследуя сущность категории «доход», Хикс рассмотрел потребление индивида с различных сторон. Результаты его исследований [Хикс, с. 277–300] позволяют дать следующее определение: доход — это та сумма, которую домашнее хозяйство могло бы потребить в течение определенного периода времени, не уменьшая тем самым реальную стоимость своего имущества. Данное определение лежит в основе методологии изучения доходов в системе национальных счетов (national income accounts, СНС). СНС — это система взаимосвязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов, внедрение которой в России было начато в 1992 г.

По последней версии СНС для характеристики процессов формирования, распределения, перераспределения и использования доходов на макроуровне рекомендуется составлять для сектора «Домашние хозяйства» весь набор счетов СНС (от счета производства до счета накопления, т. е. 14 счетов). В условиях России для сектора домашних хозяйств предусмотрена разработка пока только шести счетов СНС: счет производства, счет образования доходов, счет вторичного распределения доходов, счет использования располагаемого дохода, счет операций с капиталом и финансовый счет. Система разрабатываемых счетов является источником данных о величине доходов домашних хозяйств.

Счет производства сектора «Домашние хозяйства» отражает общий объем выпуска и валовой добавленной стоимости, произведенной в данном секторе. На счетах образования и распределения первичных доходов отражается соответственно начисление (образование) первичных доходов домашних хозяйств и их выплата. Счет образования доходов необходим для отражения первичных доходов произведенных домашними хо-

зяйствами. Речь идет о доходах некорпоративных предприятий¹. Для обозначения дохода некорпоративных предприятий домашних хозяйств используется понятие *валового смешанного дохода*, так как такой доход является чем-то промежуточным между заработной платой и прибылью.

Сектор домашних хозяйств не только производит первичные доходы, но и участвует в распределении первичных доходов, производимых в других секторах экономики. Участники домашнего хозяйства получают доходы от участия в производственной деятельности предприятий, которым они продают рабочую силу, а также доходы от собственности. На счетах перераспределения доходов отражается процесс изменения первичных доходов под влиянием различных трансфертов в денежной форме (перераспределение доходов в соответствии с текущей социально-экономической политикой государства)². Первичные доходы, скорректированные на сальдо текущих трансфертов в денежной форме, образуют *валовой располагаемый доход*.

Перераспределение социальных трансфертов в натуральной форме отражается на отдельном счете, в котором выявляются те расходы, которые производят органы государственного управления и некоммерческие организации в пользу домашних хозяйств. Трансферты в натуральной форме представляют собой потребление бесплатных услуг образования, здравоохранения, культуры и других социальных отраслей. Располагаемый доход, скорректированный на сальдо текущих трансфертов в натуральной форме, образует *скорректированный располагаемый доход*.

На счетах использования располагаемого и скорректированного располагаемого дохода отражается конечное потребление доходов на удовлетворение потребностей домашних хозяйств, общего государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства и их сбережения. Для остальных секторов экономики сбережения равны располагаемому доходу. Таким образом, на счетах СНС отражаются следующие обобщающие показатели доходов домашних хозяйств: а) валовой смешанный доход; б) валовой располагаемый доход; в) скорректированный валовой располагаемый доход.

Для сектора домашних хозяйств определяется также специальный показатель — *совокупный доход*, в состав которого входят доходы от

¹ Некорпоративными предприятиями в СНС считаются предприятия, не являющиеся отдельными от своего владельца хозяйственными единицами. К некорпоративным предприятиям домашних хозяйств, в частности, относятся: предпринимательская деятельность граждан без образования юридического лица, крестьянское (фермерское) хозяйство, осуществляемое без образования юридического лица, личное подсобное хозяйство.

² Текущие трансферты в денежной форме представляют собой текущие денежные платежи и поступления, не сопровождающиеся встречным движением товаров. К ним относятся, например, налоги на доход и собственность; выплаты из госбюджета на социальные нужды (пенсии, стипендии, пособия).

производственной деятельности членов домашнего хозяйства на предприятиях различных форм собственности и секторов экономики, доходы от индивидуальной трудовой деятельности, от собственности, доходы, приносимые финансовыми активами, текущие трансферты.

Существовавшая и до сих пор используемая в России практика статистических наблюдений за доходами и расходами домашних хозяйств отличается от мировой практики. Одним из основных источников информации, характеризующих объем и состав доходов и расходов домашних хозяйств на макроуровне, является баланс денежных расходов и доходов населения. Для его построения используются данные государственной статистики, финансовой отчетности банков и внебюджетных социальных фондов. Баланс денежных доходов и расходов населения является одним из источников информации для формирования счетов СНС в России.

Доходная часть баланса состоит из поступлений от различных источников, которые могут быть выявлены при помощи статистической и финансовой отчетности, выборочных обследований и других методов. При составлении доходной части баланса учитываются: 1) оплата труда; 2) доходы рабочих и служащих от предприятий и организаций, кроме оплаты труда; 3) дивиденды; 4) поступления от продажи продуктов сельского хозяйства; 5) пенсии и пособия; 6) стипендии; 7) поступления из финансовой системы, в том числе: а) страховые возмещения; б) ссуды на индивидуальное жилищное строительство и другие цели; в) изменение задолженности по ссудам, выданным на потребительские цели; г) проценты по вкладам; д) выигрыши и погашения по займам; е) выигрыши по лотереям; ж) изменение задолженности населения по покупке товаров в кредит (прирост «+», уменьшение «-»); з) изменение задолженности по ссудам лицам, осуществляющим деятельность без образования юридического лица (прирост «+», уменьшение «-»); и) возмещение расходов инвалидам (на горючее, ремонт автомашин); к) возмещение ущерба репрессированным гражданам; 8) доходы населения от продажи иностранной валюты; 9) прочие поступления: а) от продажи вещей через комиссионные магазины и скупочные пункты; б) от продажи утильсырья, металлолома и др. (несельскохозяйственные заготовки); в) другие доходы; 10) деньги, полученные по переводам (за вычетом переведенных и внесенных сумм). Итог доходной части баланса денежных доходов и расходов населения равен общей сумме *номинальных денежных доходов* населения.

Если из номинальных денежных доходов населения вычесть налоги и другие обязательные платежи и взносы (которые отражаются в доходной части баланса), то получим значение показателя *располагаемых денежных доходов*. Располагаемые денежные доходы, исчисленные по текущим ценам, являются *номинальными располагаемыми денежными доходами*, их корректировка на индекс потребительских цен за анализи-

руемый период дает величину *реальных располагаемых денежных доходов* населения.

Изучение процесса формирования доходов домашних хозяйств не ограничивается анализом сводных показателей доходов на макроэкономическом уровне. Различия в условиях жизни людей оказывают серьезное влияние на уровень их материальной обеспеченности. Поэтому актуальной является и информация о показателях доходов отдельных групп населения и домашних хозяйств, отличающихся друг от друга по социально-демографическим параметрам, природно-климатическим и национально-политическим условиям жизни. Одним из источников такой информации является ежегодное выборочное исследование бюджетов домашних хозяйств.

На основе исследования бюджетов домашних хозяйств рассчитываются и публикуются следующие показатели доходов и ресурсов домашних хозяйств: 1) общий денежный доход домашнего хозяйства, который складывается из денежных доходов различных видов, получаемых отдельными членами домашнего хозяйства, и используется для обеспечения расходов и создания сбережений без привлечения ранее накопленных средств, ссуд и кредитов; 2) среднедушевой денежный доход, численный как часть общего денежного дохода, приходящаяся в среднем на одного члена домашнего хозяйства; 3) валовой (совокупный) доход домашних хозяйств, состоящий из суммы денежных доходов, стоимости натуральных поступлений продуктов питания и предоставленных в натуральном выражении дотаций и льгот; 4) располагаемые ресурсы домашних хозяйств, включающие сумму валового дохода и уже имеющихся (сбереженных) средств, средств, привлеченных из заемных источников.

Отдельное место в системе показателей, характеризующих доходы домашнего хозяйства, занимает реальный доход домашнего хозяйства, который определяется двумя факторами — величиной располагаемого дохода и уровнем цен на материальные блага и услуги. Он может быть адекватно выражен количеством потребительских товаров, которые можно приобрести на фактически полученный располагаемый доход. Реальный доход зависит от соотношения темпов роста располагаемого дохода и индекса потребительских цен за определенный период. Для домашних хозяйств реальный доход наряду с размерами имущества и ранее накопленных сбережений входит в число наиболее важных показателей, определяющих уровень их благосостояния.

21.1.2. Структура денежного дохода домашнего хозяйства

Если в качестве критерия классификации денежных доходов домашнего хозяйства взять источники поступления средств, то можно выделить следующие основные виды доходов: 1) оплата труда; 2) социальные трансферты; 3) доходы от предпринимательской деятельности;

4) доходы от собственности; 5) иные доходы (лотерейный выигрыш, наследство, подарки и т. д.).

Оплата труда. Основное значение для работников государственной сферы и лиц наемного труда в частном секторе экономики РФ играет оплата труда в различных формах. В соответствии с системой национальных счетов к ней относят: 1) начисленную заработную плату по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам; 2) выплаты за работу в особых условиях; 3) доплаты за сверхурочную работу и работу в ночное время, в выходные и праздничные дни; 4) премии и единовременные поощрительные выплаты; 5) плата за выслугу лет; 6) оплату ежегодных и дополнительных отпусков; 7) доходы от участия в прибылях (например, дивиденды на акции); 8) командировочные расходы и подъемные; 9) стоимость выданной спецодежды, спецпитания и др. Часть полученных в форме оплаты труда доходов работника необходима ему непосредственно для выполнения служебных обязанностей; другая, являющаяся основной, идет на содержание домашнего хозяйства, включая членов семьи.

Российское государство пытается влиять на развитие отечественного рынка труда, законодательно, не реже одного раза в пять лет, определяя структуру потребительской корзины (минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности) для основных социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети) в целом по РФ.

Законодательные органы субъектов РФ могут по представлению органов исполнительной власти устанавливать потребительскую корзину субъектов РФ с учетом природно-климатических условий, национальных традиций и местных особенностей потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг основными социально-демографическими группами населения при наличии заключения экспертизы, проводимой в порядке, определяемом Правительством РФ. На основании потребительской корзины ежеквартально определяется величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ (Правительством РФ) и в субъектах РФ (органами исполнительной власти субъектов РФ). Величина прожиточного минимума, определяемая в целом по Российской Федерации, является основой для установления минимального размера оплаты труда (МРОТ).

Размер заработной платы не должен быть ниже установленного законодательно МРОТ независимо от того, в какой организации трудится человек. В МРОТ не включаются доплаты и надбавки, премии и другие формы поощрительных выплат. Это означает, что для отдельных работников их ставки (оклады) равняются минимальному размеру оплаты труда, а все другие виды выплат не увеличивают зарплату до минимального размера, а начисляются сверх него. Размеры ставок и окладов, их

соотношение для разных категорий персонала, работников различных профессионально-квалификационных групп, а также доплат за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время и др. определяются в организациях и фиксируются в коллективных договорах. При этом указанные доплаты должны быть не меньше установленных соответствующими правовыми актами.

МРОТ имеет значение не только для установления размера оплаты труда. Он используется для определения минимального уровня стипендий студентам, аспирантам, обучающимся с отрывом от производства. Так, стипендии учащимся образовательных учреждений начального профессионального образования, находящимся на государственном обеспечении, выплачиваются в размере не менее 50% МРОТ. Оплата труда работников бюджетной сферы более жестко регламентируется государством, в первую очередь на основе тарифной системы. Основными элементами тарифной системы оплаты труда являются: тарифные ставки, тарифные сетки, районные коэффициенты, тарифно-квалификационные справочники, надбавки и доплаты за работу с отклонением от нормальных условий труда. Элементами тарифной системы являются также оклады рабочих.

Единая тарифная сетка (ЕТС) предусматривает дифференциацию оплаты по определенному количеству разрядов (в настоящее время — 18). Соотношение первого и восемнадцатого разрядов называется диапазоном ЕТС. Тарифные ставки и оклады дифференцируются по признаку сложности выполняемых работ и квалификации работников. Другие факторы дифференциации (условия, тяжесть, напряженность, значимость труда) учитываются с использованием других элементов организации труда. Тарификация рабочих производится по 8 разрядам, что соответствует действующему Единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих (ЕТКС). Для высококвалифицированных рабочих, занятых на важных и ответственных работах, а также на особо важных и особо ответственных работах, разрешается устанавливать оклады исходя из 9—10 разрядов оплаты труда ЕТС по перечням, утвержденным министерствами и ведомствами РФ, и из 11—12 разрядов системы ЕТС — по перечням, утвержденным Минтрудом РФ. Применение ЕТС обязательно для всех предприятий, учреждений и организаций, находящихся на бюджетном финансировании. Но они могут в пределах выделяемых бюджетных ассигнований самостоятельно определять виды и размеры надбавок, доплат и других выплат стимулирующего характера. При оплате труда рабочих по усмотрению руководства организации, учреждения может использоваться как тарифная, так и бестарифная система.

Социальные трансферты. Второй по величине источник доходов домашнего хозяйства в РФ — социальные трансферты, к которым относятся все виды пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца и т. д.); стипендии; все виды получаемых населением посо-

бий (из фонда социального страхования, ежемесячные пособия на детей, по безработице и т. д.); компенсационные выплаты и льготы, благотворительная помощь. Основным поставщиком социальных трансфертов является пенсионная система РФ.

Первого января 2002 г. в России началась реформа пенсионной системы. Законодательной основой пенсионной реформы является пакет федеральных законов, принятых в 2001 г.: № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении», № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». Основные изменения касаются порядка назначения, расчета и выплаты трудовой пенсии по старости, которая в соответствии с Законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» назначается при наличии не менее, чем 5 лет трудового стажа, при этом отменены все ограничения размера заработной платы, учитываемой при назначении пенсии. Трудовая пенсия по старости состоит из трех частей: 1) базовая часть; 2) страховая часть; 3) накопительная часть. Выплата базовой части пенсии гарантируется государством. Размер этой части будет ежегодно корректироваться Федеральным Собранием РФ вместе с МРОТ, т. е. индексироваться в соответствии с темпами инфляции. Размер страховой части пенсии дифференцирован и зависит от объема поступивших от каждого конкретного человека средств. Он определяется по формуле

$$СЧ = \frac{ПК}{Т}, \quad (21.1)$$

где СЧ — страховая часть трудовой пенсии по старости;

ПК — сумма расчетного пенсионного капитала;

Т — количество месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости (19 лет, или 228 месяцев).

Расчетный пенсионный капитал формируется из общей суммы страховых взносов на финансирование страховой части трудовой пенсии. Расчетный пенсионный капитал индексируется в соответствии с ростом средней заработной платы. Размер накопительной части трудовой пенсии определяется по формуле:

$$НЧ = \frac{ПН}{Т}, \quad (21.2)$$

где НЧ — размер накопительной части трудовой пенсии;

ПН — сумма пенсионных накоплений застрахованного лица;

Т — количество месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости.

Источник финансирования базовой части трудовой пенсии — суммы единого социального налога (ЕСН), который составляет в настоящее время 26% фонда оплаты труда. Средства страховой части фиксируются на личных счетах, а затем идут на выплату пенсий нынешним пенсионерам, сумма средств накопительной части учитывается в специ-

альной части индивидуального лицевого счета будущего пенсионера и размещаются в различные инвестиционные проекты по выбору граждан из перечня, определенного государством. Доход, полученный пенсионным фондом от размещения денежных средств, будет направляться на выплату накопительной части пенсии и увеличивать пенсионный капитал при расчете пенсии.

С началом пенсионной реформы проведена конвертация пенсионных прав граждан. Пенсия неработающих пенсионеров разделена на две части: базовая и страховая; одна из них индексируется с учетом темпов инфляции, а другая с учетом темпов роста заработной платы. Работающие пенсионеры могут пересчитать пенсию, если им это выгодно по нормам Закона № 113-ФЗ (он снимает ограничения на размер заработка, используемого при исчислении пенсии). Их пенсия также разделена на две части, которые соответствующим образом индексируются. Для транзитных групп (тех, кто заработал какие-то права в рамках старой пенсионной модели, но еще не находится на пенсии) схема конвертации сложнее: 1) с 1 января 2002 г. все они виртуально ушли на пенсию. Для них произведен расчет пенсионных прав в соответствии с Законом 113-ФЗ с учетом выработанного по старым нормам стажа и размеров зарплаты за последние 24 месяца (или за любые 60 месяцев подряд по выбору). В этой пенсии выделены базовая и страховая индексируемые части. Однако размер этой страховой части уже не будет зависеть от результатов последующей работы. Сумма базовой и страховой частей составляет расчетную часть пенсии транзитных поколений; к расчетной части будет прибавляться страховая и накопительная части, порядок расчета величины которых определен в приведенном выше порядке.

Каждый гражданин имеет право самостоятельно определить направления инвестирования накопительной части пенсии. От этого решения будет зависеть размер индивидуальной пенсии. Есть два реальных варианта решения: 1) предоставить право распоряжаться этими средствами Пенсионному фонду РФ (ПФ РФ); 2) предоставить право распоряжаться этими средствами негосударственному пенсионному фонду (НПФ). Выбранный вариант работает один год. Через год гражданине смогут выбрать другой.

Первый вариант связан с наименьшим риском, он должен обеспечить надежное вложение средств. ПФ РФ передаст остаток на накопительном счете управляющим компаниям, которые вложат их в государственные ценные бумаги. Это наиболее надежный способ размещения денежных средств. Однако доходность по государственным ценным бумагам привязана к уровню инфляции, и получить высокий доход по этим вложениям вряд ли удастся, хотя они и не будут обесцениваться.

Если гражданин использует второй вариант, то степень риска потери вложений увеличивается. Государство уже не будет нести по ним ответственности, хотя оно рекомендует гражданам перечень наиболее надежных НПФ. НПФ передадут средства управляющим компаниям, ко-

торые разместят их на рынке. Инвестиционные портфели НПФ более разнообразны, чем инвестиционный портфель ПФ РФ, а следовательно, способны обеспечить более высокий доход. Гарантией сохранности средств послужит размещение одной их части в срочные банковские депозиты, а другой в корпоративные облигации или акции различных предприятий.

Среди пособий наиболее распространены различные виды детских пособий, которые подразделяются на: 1) пособие по беременности и родам; 2) единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; 3) единовременное пособие при рождении ребенка; 4) ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет; 5) ежемесячное пособие на ребенка.

Доходы от предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность (предпринимательство) — неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства. Это понятие ввел в экономическую лексику австрийский экономист Йозеф Шумпетер (1883—1950). Он полагал, что предпринимательство — это инициативная, творческая, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность.

В характеристике предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательской деятельности могут быть, прежде всего, частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическими интересами. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях субъектом выступает и государство. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: частная, коллективная и государственная, каждая из которых занимает свое место в хозяйственной системе. Объектом предпринимательской деятельности является комбинация основных факторов производства. Предприниматель стремится создать наиболее эффективную комбинацию факторов производства с целью максимизации прибыли.

Шумпетер полагал, что предпринимательство играет важную роль в условиях рыночной экономики. Эта роль проявляется в функциях предпринимательства: 1) создание нового, еще незнакомого потребителю материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами; 2) введение нового, еще не применявшегося в данной отрасли промышленности способа производства; 3) завоевание нового рынка сбыта или

более широкое использование прежнего; 4) использование нового вида сырья или полуфабрикатов; 5) введение новой организации дела, например монополии или, наоборот, преодоление ее.

Предпринимательская деятельность может осуществляться только в том случае, если соблюдается условие самостоятельности и независимости хозяйствующих субъектов, наличия у них определенных свобод и права на выбор: вида предпринимательской деятельности; источников финансирования; производственной программы; источника ресурсов; каналов сбыта продукции; распоряжение прибылью и т. д.

В Российской Федерации условия осуществления предпринимательской деятельности¹ появились в ходе рыночных реформ, проводимых с начала 90-х гг. XX в. Любой гражданин России может стать предпринимателем, зарегистрировав свое предприятие или приобретя уже существующее предприятие. Осуществление предпринимательской деятельности без регистрации запрещается законом. В том случае, если предприниматель не использует наемный труд, его предпринимательская деятельность принимает форму индивидуальной трудовой деятельности. В рамках своей деятельности предприниматель имеет право: 1) привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество граждан и юридических лиц; 2) самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных законодательством РФ и договорами; 3) осуществлять внешнеэкономическую деятельность; 4) управлять предприятием; 5) нанимать и увольнять работников; 6) распоряжаться прибылью предприятия; 7) создавать союзы, ассоциации и другие объединения предпринимателей и т. д.

Вмешательство государства и его органов в деятельность предпринимателя не допускается, кроме как по установленным законодательством основаниям. Причиненный предпринимателю ущерб, в том числе и упущенная выгода, в результате выполнения противоречащих законодательству указаний государственных органов либо их должностных лиц подлежат возмещению. Основным доходом от предпринимательской деятельности является прибыль, которая после уплаты налогов, других обязательных платежей, дивидендов поступает в распоряжение предпринимателя и в большинстве случаев используется им самостоятельно.

Доходы от собственности. В соответствии с действующим законодательством в РФ признается частная собственность. В собственности граждан РФ может находиться любое имущество (за исключением отдельных видов имущества, запрещенных законодательством). Физическое лицо — собственник имущества может совершать в отношении это-

¹ Юридическое определение предпринимательской деятельности, данное в ст. 2 ГК РФ, приведено в разделе 12.1.

го имущества любые действия, не запрещенные законом. Право собственности охраняется в Российской Федерации законом. В состав доходов от собственности традиционно включают дивиденды, проценты, ренту, арендную плату, расчетный доход владельцев страховых полисов.

Акционерные предприятия формируют уставный капитал, выпуская и продавая акции, являющиеся свидетельствами прав собственности на часть имущества предприятия. Приобрести акции в соответствии с действующим законодательством могут и физические лица. Собственники акций имеют право на получение части прибыли акционерного общества в форме дивидендов.

Физические лица могут разместить денежные средства на банковский счет, приобрести в банке сберегательный сертификат или банковский вексель. Коммерческий банк выплатит владельцу счета держателю сертификата (или векселя) доход в соответствии с установленной банком процентной ставкой (процент) за временное использование его денежных средств. Участники домашнего хозяйства могут разместить свои денежные средства, приобретая государственные и муниципальные ценные бумаги или корпоративные облигации. Государство или предприятие — эмитент ценных бумаг также выплатит их держателю определенный процент.

Собственник недвижимого имущества (земельного участка, предприятия, здания, сооружения и т. д.) может получить дополнительный доход, заключив договор ренты или сдав имущество в аренду. По договору ренты одна сторона (получатель ренты) передает другой стороне (плательщику ренты) в собственность имущество, а плательщик ренты обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю ренту в виде определенной денежной суммы либо предоставления средств на его содержание в иной форме. По договору ренты допускается установление обязанности выплачивать ренту бессрочно (постоянная рента) или на срок жизни получателя ренты (пожизненная рента). По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (непотребляемые вещи).

Находящееся в собственности имущество может быть передано в доверительное управление. Сделки, подобные операциям по доверительному управлению имуществом клиента, в странах с англо-американской правовой системой называют трастом (трастовыми операциями). Поэтому понятия «доверительное управление имуществом клиента», «доверительные операции», «траст», «трастовые операции» часто

используются как синонимы, хотя это и не совсем правильно с точки зрения российского банковского законодательства. В Российской Федерации доверительное управление имуществом регламентируется главой 53 ГК РФ (часть вторая). В соответствии с ГК РФ отношения доверительного управления возникают на основании договора. По договору одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок (в большинстве случаев не превышающий пяти лет) в доверительное управление имущество. По договору доверительный управляющий берет на себя обязательство от своего имени управлять имуществом учредителя управления в его интересах или в интересах указанного им лица (выгодоприобретателя).

В качестве учредителя управления могут выступать и юридические, и физические лица. Они могут передавать в доверительное управление предприятия и другие имущественные комплексы; отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу; ценные бумаги; права; удостоверенные бездокументарными ценными бумагами; исключительные права и другое имущество. Деньги не могут быть самостоятельным объектом доверительного управления, за исключением случаев, предусмотренных законом. В качестве доверительного управляющего могут выступать индивидуальные предприниматели или коммерческие организации (кроме унитарных предприятий). В Российской Федерации доверительное управление имуществом осуществляют в основном коммерческие банки. Как доход домашних хозяйств от собственности рассматривается также расчетный доход владельцев страховых полисов, добавляемый по истечении срока к стоимости полиса.

21.1.3. Использование дохода домашнего хозяйства

Номинальный доход домашнего хозяйства является источником уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей. Оставшаяся после их уплаты, часть номинального дохода составляет располагаемый доход. Существует два основных направления использования домашними хозяйствами располагаемого дохода: потребление и сбережение. Потребление населения можно определить как процесс использования домашними хозяйствами части дохода на приобретение материальных благ и услуг с целью удовлетворения потребностей в текущем периоде. Сбережение населения — это процесс накопления части полученного домашними хозяйствами дохода с целью удовлетворения потребностей в будущем периоде.

Таким образом, к расходам домашнего хозяйства следует отнести денежные средства, которые использованы домашним хозяйством для уплаты налогов, некоторых обязательных платежей, а также с целью удовлетворения индивидуальных потребностей. Следовательно, расходы домашних хозяйств делятся на две основные группы: расходы, не

связанные с текущим потреблением, и расходы на текущее потребление. При этом необходимо подчеркнуть, что речь идет об использовании части дохода в определенном ограниченном периоде, так как в конечном счете любое использование полученного домашним хозяйством дохода прямо или косвенно направлено на удовлетворение потребностей членов домашнего хозяйства.

21.2. Расходы домашнего хозяйства

21.2.1. Расходы, не связанные с текущим потреблением

К этой группе расходов домашнего хозяйства относятся налоги и сборы, выплаты по ранее полученным кредитам и т. д. Данная группа расходов сокращает располагаемый доход домашнего хозяйства. Чем больший объем денежных средств расходуется домашним хозяйством по этой статье, тем меньше денежных средств оно может направить на текущее потребление и сбережение. Но домашнее хозяйство как один из субъектов финансовых отношений обязано выплачивать налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством. На первый взгляд, выплата налогов и сборов не соответствует экономическим интересам домашнего хозяйства, однако налоги и сборы являются одним из источников пополнения государственного бюджета и централизованных денежных фондов, средства которых направляются в форме социальных трансфертов отдельным домашним хозяйствам, повышая уровень их дохода, а также расходуются на удовлетворение публичных потребностей (на обеспечение нормальных условий жизнедеятельности домашних хозяйств).

Центральное место в системе налогообложения домашних хозяйств занимает подоходный налог (его точное название в соответствии с частью второй НК РФ — налог на доходы физических лиц). Подчеркнем, что потенциальными плательщиками этого налога в Российской Федерации являются более 80 млн чел., а в общем объеме бюджетных поступлений РФ подоходный налог составляет около 13% (для примера, во Франции — 17%, в США — до 60%). Налог на доходы физических лиц выплачивается ежемесячно, сумма сделанных выплат ежегодно корректируется в соответствии с установленными НК РФ требованиями. Налог на доход физических лиц предполагает пропорциональное налогообложение. Налоговая ставка налога с 1 января 2001 г. устанавливается в размере 13% независимо от суммы полученного дохода. В размере 35% в отношении следующих доходов: 1) лотерейных выигрышей; 2) выигрышей в конкурсах проводимых с целью рекламы товаров и услуг; 3) страховых выплат по договорам добровольного страхования, если они превышают суммы, внесенные физическими лицами в качестве взносов, увеличенных страховщиками на сумму, рассчитанную исходя из действующей ставки рефинансирования; 4) процентных доходов по

вкладам в банках в части превышения суммы, рассчитанной исходя из ставки рефинансирования по рублевым вкладам и 9% по валютным вкладам; 5) суммы экономии на процентах по кредитам (материальная выгода, полученная от экономии на процентах за пользование заемными средствами в рублях, рассчитывается исходя из $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования ЦБ РФ и в валюте исходя из 9% годовых). Ставка в размере 30% применяется в отношении: 1) дивидендов; 2) доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ.

Вторым по значимости после подоходного налога для домашнего хозяйства является налог на имущество физических лиц. Налог на имущество вносится два раза в год к 15 сентября и к 15 ноября. Это местный налог, но его введение обязательно для всей территории России. Налогом облагаются находящееся в собственности физических лиц недвижимое имущество: жилые дома, квартиры, дачи, гаражи, другие строения и сооружения, а также часть движимого имущества: лодки, катера, самолеты и другие водно-воздушные транспортные средства, за исключением весельных лодок.

Домашние хозяйства обязаны выплачивать налог на имущество, переходящее им в порядке наследования или дарения. При этом близкие родственники освобождены от уплаты этого налога. Все остальные уплачивают налог по ставке 13%. К налогу на имущество тесно примыкает транспортный налог. Его выплачивают граждане, владеющие грузовым или легковым автотранспортом, не подлежащим обложению налогом на имущество. Домашние хозяйства, имеющие в собственности земельные участки, выплачивают земельный налог.

В некоторых случаях в расходную часть бюджета домашнего хозяйства приходится включать государственную пошлину — обязательный платеж, взимаемый с исковых и иных заявлений и жалоб, подаваемых в суды различных инстанций; за государственную регистрацию актов гражданского состояния; за выдачу документов уполномоченными на это органами или должностными лицами. Размер пошлины устанавливается в широких пределах в зависимости от характера юридических действий или выдаваемых документов.

Органы местного самоуправления в соответствии с действующим законодательством могут устанавливать на своей территории местные налоги на физических лиц. К ним относятся: 1) целевые сборы с граждан на содержание милиции, благоустройство территории, на нужды образования и другие цели; эти сборы с физических лиц не могут превышать 3% от 12 установленных законом МРОТ; 2) сбор с владельцев собак (не может превышать в год $\frac{1}{7}$ части МРОТ); 3) сбор на выдачу ордера на квартиру (ставка поставлена в зависимость от площади и качества жилья, максимальный размер сбора не может превышать 75% МРОТ); 4) сбор за уборку населенных пунктов (величина не имеет законодательных ограничений); 5) курортный сбор и др.

Охарактеризованные выше налоги и сборы с физических лиц составляют неполный перечень возможных выплат домашнего хозяйства в бюджеты различных уровней. Подчеркнем также и то обстоятельство, что домашнее хозяйство выплачивает налоги и сборы только в том случае, если участники домашнего хозяйства совершают определенные правовые действия.

Прямые налоги — это лишь небольшая часть всех налогов, уплачиваемых участниками домашних хозяйств. Основная доля налогов, поступающих от физических лиц в государственный бюджет, приходится на косвенные налоги, содержащиеся в цене товара и выплачиваемые при его покупке. Розничные цены товаров включают в себя налог на добавленную стоимость, акцизы, которые в общей сложности увеличивают цену товара (работ, услуг) примерно в полтора-два раза.

21.2.2. Расходы на текущее потребление

В эту группу относятся те денежные расходы домашних хозяйств, которые направлены в данном периоде на приобретение материальных благ и услуг. Возможна следующая градация подобных расходов: 1) краткосрочные расходы (расходы на продукты, некоторые непродовольственные товары, большая часть услуг); 2) среднесрочные расходы (расходы на периодически (сезонно) приобретаемые товары (одежда, обувь и др.); 3) долгосрочные расходы (расходы, которые осуществляются один раз в несколько лет) [Шохин, с. 10, 11]. Очевидно, что к первой группе расходов следует добавить также и такие обязательные текущие выплаты домашних хозяйств, как коммунальные платежи, оплата потребленной электроэнергии и т. д.

На текущее потребление расходуется основная часть доходов домашнего хозяйства в Российской Федерации. Обобщенные статистические данные позволяют сказать, что они составляют 60–80% совокупного дохода усредненного домашнего хозяйства РФ, причем на оплату продовольственных товаров уходит примерно половина располагаемых всеми домашними хозяйствами доходов. В США для сравнения они составляют не более 20% общей суммы располагаемых доходов.

Общая сумма расходов на потребление зависит от целого ряда факторов, которые с точки зрения области возникновения можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним факторам следует отнести (в порядке значимости): величину совокупного денежного дохода домашнего хозяйства; степень обеспечения потребностей домашнего хозяйства за счет ведения натурального хозяйства; уровень организации ведения бюджета домашнего хозяйства; уровень материальных и духовных потребностей членов домашнего хозяйства. Внешними факторами являются: уровень розничных цен на потребляемые домашним хозяйством товары и услуги; величина государственных дотаций, направляемых на финансирование медицины, образования, транспорта и т. д.;

сумма налогов других обязательных платежей домашнего хозяйства; уровень развития потребительского кредита в национальной экономике и др.

Вторая статья текущих расходов домашнего хозяйства — коммунальные и другие подобные обязательные платежи населения. Размер этой статьи в первую очередь зависит от места жительства домашнего хозяйства. Очевидно, что жители крупных городов потребляют большее количество коммунальных услуг, чем жители небольших населенных пунктов. Так, семья, проживающая в шестиэтажном кирпичном доме в Санкт-Петербурге, должна ежемесячно платить за техническое обслуживание квартиры, эксплуатационные услуги, холодную и горячую воду, отопление, вывоз мусора, обслуживание лифта, содержание радиоточки, антенны, газ, санитарное содержание территории, а семья, имеющая собственный дом в деревне, не производит большую часть этих платежей.

В соответствии с Жилищным кодексом РФ, вступившим в действие с 1 марта 2005 г., в состав платы за жилое помещение и коммунальные услуги для нанимателя жилого помещения входят: 1) плата за пользование жилым помещением (плата за наем); 2) плата за содержание и ремонт жилого помещения (в том числе плата за услуги и работы по управлению многоквартирным домом, содержание и текущий ремонт общего имущества в многоквартирном доме); 3) плата за коммунальные услуги. Собственник жилого помещения не платит за пользование этим помещением. Размер платы за пользование жилым помещением определяется исходя из общей площади жилья, с учетом качества и благоустройства жилого помещения, месторасположения дома. В Кодексе установлен также порядок определения уровня платы за содержание и ремонт жилого помещения и размера оплаты за коммунальные услуги.

21.2.3. Сбережения домашнего хозяйства

Сберегаемая часть дохода (сбережения) — это сумма денежных средств, направляемая домашними хозяйствами на сбережение. Терминология, использованная в предыдущей главе для идентификации категории «финансы домашнего хозяйства», позволяет также определить **сбережения** как часть финансовых активов домашних хозяйств, используемую для удовлетворения индивидуальных потребностей и получения дополнительного дохода в будущих периодах. Определение сбережений населения как экономической категории было бы неполным без выделения основных функций сбережений в процессе функционирования современной экономики. Как часть финансовых активов домашнего хозяйства сбережения выполняют инвестиционную, воспроизводственную и кредитную функции.

Инвестиционная функция заключается в том, что сбережения домашних хозяйств являются одним из важных (внешних по отношению

к предприятиям) источников инвестиций. Однако здесь важно подчеркнуть, во-первых, что речь идет об организованных формах сбережений, а во-вторых, что рост сбережений снижает уровень эффективного спроса, уменьшая тем самым внутренние инвестиционные возможности предприятий.

Значимую роль играет *воспроизводственная функция* сбережений, которую называют также функцией обеспечения жизненных потребностей. Она заключается в создании реальных условий существования отдельных членов данного домашнего хозяйства в период сокращения величины текущего дохода домашних хозяйств. Возможна и более широкая трактовка указанной функции: обеспечивая жизненные потребности отдельных участников домашнего хозяйства, сбережения поддерживают непрерывность воспроизводства трудовых ресурсов общества, без использования которых, как известно, невозможна организация процесса производства; тем самым сбережения являются одним из факторов непрерывности процесса общественного воспроизводства в целом.

Еще одной функцией сбережений, возникающей с момента появления в обращении неразменных на золото знаков стоимости, является *кредитная функция*. Эта функция проявляется в том, что домашние хозяйства, сберегающие часть своего дохода в неорганизованной форме, по сути, кредитуют государство — изымают выпущенные государством знаки стоимости из процесса товарно-денежного обращения. Домашние хозяйства, сбережения которых приобретают организованные формы, кредитуют не только государство, но и банки (размещая вклады, приобретая сберегательные сертификаты, банковские векселя) и непосредственно предприятия (вкладывая сбережения в акции и облигации).

Сбережения домашних хозяйств не однородны по своему составу. Выделение структурных элементов сбережений, их различных форм зависит от используемого в процессе классификации критерия. Для классификации сбережений используем только три (рис. 21.1) действительно значимых критерия: а) функциональная направленность сбережений; б) организационная форма сбережений; в) ликвидность сбережений.

Исходным критерием является функциональная направленность (мотив создания) различных структурных элементов сбережений. Возможность использования данного критерия возвращает нас к необходимости дополнительных пояснений по поводу определения категории «сбережения домашнего хозяйства». Дело в том, что, классифицируя сбережения с точки зрения их функциональной направленности, многие авторы относят к сбережениям то, что к ним фактически не относится. Речь идет об отдельных элементах финансовых активов, которые называют «моментными сбережениями», «текущими накоплениями» и т. д. Эти понятия применяют для обозначения той части дохода домашних хозяйств, которая предназначена для потребления в текущем



Рис. 21.1. Классификация сбережений домашних хозяйств

периоде и не может быть отнесена к сбережениям (по крайней мере, в контексте используемых нами дефиниций).

Та часть финансовых активов домашних хозяйств, которая используется в будущих периодах и которая собственно и называется сбережениями, в контексте указанного критерия распадается на две части: мотивированные и немотивированные (вынужденные) сбережения. Создание мотивированных сбережений определено стремлением людей повысить (или хотя бы сохранить) уровень удовлетворения своих потребностей в будущем. Причиной создания немотивированных сбережений являются объективные по отношению к домашнему хозяйству, как к одному из участников рынка, факторы, вызывающие превышение уровня платежеспособного спроса над уровнем предложения товаров. Мотивированные сбережения также можно разделить на две группы: 1) сбережения, созданные по потребительским мотивам (приобретение дорогостоящих материальных благ, оплата дорогостоящих услуг, создание страхового резерва и т. д.); 2) сбережения, созданные с целью извлечения дополнительного дохода.

Конечно, следует оговориться, что приведенная классификация является теоретической выкладкой. В реальной экономике упомянутые группы сбережений достаточно трудно отделить друг от друга, а их создание определяется самыми различными комбинациями факторов: так, субъективные устремления отдельных участников домашних хозяйств,

под влиянием которых создаются мотивированные сбережения, зависят от развития макроэкономических процессов, таких, например, как инфляция. Сбережения, созданные с целью повышения будущего дохода, в конечном счете направлены на повышение уровня удовлетворения потребностей домашних хозяйств.

Следующим значимым критерием классификации сбережений домашних хозяйств является форма их организации. В условиях современной экономики существует две основные организационные формы сбережений: 1) неорганизованные сбережения (денежные средства в отечественной и иностранной валюте на руках у населения, в банковских сейфовых ячейках); 2) организованные сбережения (денежные средства, размещенные на банковских счетах, вложенные в долевые и долговые ценные бумаги).

Некоторые исследователи выделяют и еще одну организационную форму сбережений — денежный товар. Действительно, такая форма сбережений имела место в тот период развития экономики, когда обращение обслуживали полноценные деньги, которые, временно покидая оборот, выступали в качестве «сокровища». В условиях функционирования систем неразменных на металлы денежных знаков выделение указанной формы сбережений населения уже потеряло свою былую актуальность.

На выбор организационной формы сбережений влияет достаточно большое количество факторов; в частности, это: 1) названные выше мотивы создания сбережений; 2) уровень развития банковских технологий; 3) степень доверия населения к банковской системе; 4) темпы инфляции; 5) уровень развития финансового рынка; 6) величина доходов домашнего хозяйства; 7) период жизнедеятельности домашнего хозяйства и т. д.

Мотив создания сбережений является существенным фактором, определяющим их организационную форму. Потребительские мотивы при прочих равных условиях предполагают наиболее ликвидную организационную форму сбережений — наличные деньги. Желание получить в будущем дополнительный доход определяет необходимость размещения сбережений в организованные формы.

Совершенствование банковских технологий корректирует результаты действия первого выделенного фактора. Современные системы расчетов с использованием банковских пластиковых карт, системы онлайн-платежей, электронные деньги практически сравнялись по степени ликвидности с наличными деньгами. Так, например, держатели банковских пластиковых карт могут не только использовать их как инструмент безналичных расчетов, но и в любое время снять со своего счета наличные деньги, а системы он-лайн-платежей позволяют в режиме реального времени осуществлять платежи со счета плательщика и зачислять денежные средства на счет получателя. Поэтому сбережения, созданные по потребительским мотивам, все чаще приобретают ор-

ганизованные формы. Более того, часть финансовых активов домашнего хозяйства, используемая для удовлетворения потребностей в текущем периоде, также привлекается на банковские счета и приобретает организованные формы.

Серьезное влияние на выбор формы сбережений оказывает уровень доверия населения к банковской системе: чем он ниже, тем меньшая часть сбережений приобретает организованные формы. Действие этого фактора наглядно продемонстрировала ситуация, характерная для России в течение нескольких лет после августовского кризиса 1998 г.

Еще одним фактором, определяющим форму сбережений, являются темпы инфляции: в условиях высоких темпов инфляции уровень организованных сбережений снижается, так как население предпочитает хранить свои сбережения в их наиболее ликвидной форме — наличных деньгах.

Выделенные факторы оказывают комплексное воздействие на выбор организационной формы сбережений. Логично предположить, что в реальной экономической практике может сложиться такое сочетание факторов, при котором домашнее хозяйство не будет устраивать ни одна из выделенных организационных форм сбережений. Например, доход конкретного домашнего хозяйства настолько высок, что позволяет откладывать часть средств с целью создания страхового резерва на непредвиденный случай, но высокий уровень инфляции не позволяет выбрать неорганизованную форму сбережений. Выбору организованной формы сбережений препятствуют следующие обстоятельства: уровень ставки по срочным банковским вкладам способен обеспечивать лишь отрицательную доходность по размещенным на них средствам, кроме того, уровень надежности отдельных банков и всей банковской системы вызывает определенные опасения, финансовый рынок не развит, на нем отсутствуют достаточно ликвидные, доходные, надежные, доступные домашним хозяйствам инструменты и т. д. В такой ситуации домашние хозяйства часто выбирают еще одну организационную форму сбережений, которую мы назовем квазисбережения. Именно эта форма пришла на смену «денежному товару». Осуществляя квазисбережения, домашние хозяйства вкладывают средства в покупку материальных активов: драгоценных камней и металлов, антиквариата, картин, квартир и других материальных объектов, вложения в которые позволяют сохранить сбережения от обесценения или получить дополнительный доход.

Важным критерием классификации сбережений домашних хозяйств является также уровень их ликвидности. С точки зрения этого критерия выделим следующие основные виды сбережений: 1) наличные сбережения; 2) сбережения в иностранной валюте; 3) сбережения на текущих банковских счетах; 4) сбережения на срочных банковских счетах; 5) вложения в долговые ценные бумаги; 6) вложения в акции.

Различные критерии классификации сбережений и обособление в результате проведенной классификации различных форм сбережений

объединяет в себе понятие «сберегательная стратегия», т. е. совокупность финансовых решений домашнего хозяйства по выбору формы сбережений.

Сберегательная стратегия — это выходящий за рамки текущего периода (долгосрочный) план действий домашнего хозяйства по осуществлению сбережений, который состоит из следующих этапов: 1) постановка цели, ради которой будут осуществляться сбережения; 2) принципиальное принятие решения о сбережении; 3) формулирование (учет) факторов, ограничивающих домашнее хозяйство в выборе форм сбережений; 4) выбор вида и формы сбережений.

Можно выделить различные виды сберегательных стратегий населения, классифицируя их при этом по различным признакам, определяющим сберегательное поведение конкретного домашнего хозяйства. Прежде чем рассмотреть их, подчеркнем, что выбор той или иной сберегательной стратегии определяется в первую очередь уровнем дохода домашнего хозяйства (как текущего, так и ожидаемого). Поэтому анализ сберегательных стратегий будет более полным, если провести его с учетом вероятности выбора домашними хозяйствами той или иной стратегии из множества стратегий с различающимся уровнем дохода.

В зависимости от доминирующей цели сбережений следует выделить: 1) стратегию «создания резерва»; 2) стратегию «накопления для потребления»; 3) стратегию «развития». Стратегия «создания резерва» — это стратегия тех домашних хозяйств, которые преследуют цель сохранения средств, создания определенного резерва для обеспечения непредвиденных текущих расходов (в кратко- и среднесрочном плане: «на черный день», на возможное лечение и т. д.), или для поддержания обычного уровня текущего потребления в будущем (обеспечения старости и наследников), или просто для обеспечения сохранности средств (в долгосрочном плане). Стратегию «накопления для потребления» выбирают те домашние хозяйства, которые ставят перед собой цель сбережения средств для приобретения в будущем товаров длительного пользования или дорогостоящих услуг (служит как краткосрочным, так и долгосрочным целям). Обе эти стратегии могут существовать как в чистом виде, так и сочетаться в зависимости от уровня доходов. Можно предположить, что при минимальных доходах, позволяющих осуществлять сбережения, доминирует цель создания определенного резерва для обеспечения непредвиденных расходов в кратко-, среднесрочном плане (реализуется стратегия «создания резерва»). С ростом доходов появляется возможность откладывать средства на приобретение относительно дорогих товаров или услуг. Поэтому доминирует цель накопления средств для потребления (реализуется стратегия «накопления для потребления» при условии, что у домохозяйства уже есть определенный запас средств на непредвиденные расходы или достаточно высок уровень доходов, чтобы не делать подобных запасов, т. е. стратегия «создания резерва» в краткосрочном плане реализована). С другой сто-

роны, появляется возможность откладывать средства на обеспечение старости, формирование пенсионных накоплений, обеспечение своих детей в будущем. Возможно формулирование и других долгосрочных целей, соответствующих стратегии «создания резерва».

Стратегия «развития» направлена на достижение долгосрочных целей, связанных с вложением денежных средств для получения дохода в будущем. Данная стратегия может быть реализована при достижении определенного уровня доходов, достаточного для обеспечения потребления и размещения части средств в относительно надежных формах сбережений для реализации стратегии «страхования», когда часть доходов домашнего хозяйства может быть направлена на развитие собственного дела или вложена в различные инструменты рынка сбережений с целью извлечения прибыли (т. е. когда имеется возможность вложить собственные денежные средства, не рискуя «последними деньгами»).

Домашние хозяйства принимают различные по степени риска финансовые решения, следовательно, сберегательные стратегии можно классифицировать по склонности домашних хозяйств к риску. С этой точки зрения следует выделить: 1) стратегию «минимизации рисков»; 2) стратегию «максимизации доходов от использования средств»; 3) стратегию «сочетания надежных и рискованных форм сбережений»

Каждый индивид независимо от уровня доходов имеет различную склонность к риску. Стратегия «минимизации рисков» подразумевает низкую склонность домашнего хозяйства к риску и предполагает размещение средств в наиболее надежные инструменты рынка сбережений. Данная стратегия в некотором смысле сочетается со стратегиями «создания резерва» и «накопления для потребления», представленными выше. Можно предположить, что при относительно низком уровне доходов большинство домашних хозяйств реализуют именно эту стратегию.

С ростом доходов появляется возможность использования еще двух видов сберегательных стратегий. Стратегия «максимизации доходов от использования средств», подразумевающая высокую склонность домашнего хозяйства к риску, пересекается со стратегией «развития» и предполагает инвестиции в относительно рискованные и высокодоходные инструменты рынка сбережений. Данная стратегия довольно гипотетична, поскольку сложно предположить, что разумно действующее домашнее хозяйство будет вкладывать все свои временно свободные средства (сбережения) в высокорисковые доходные активы. Поэтому, на наш взгляд, более реалистична стратегия «сочетания надежных и рискованных форм сбережений», которая предполагает вложение одной доли средств в надежные инструменты привлечения сбережений, другой доли — в инструменты, потенциально способные принести высокий доход. В зависимости от склонности к риску соотношение этих долей может меняться. Данная стратегия также лучше всего сочетается со стратегией «развития»: ее имеет смысл использовать, если у домашнего

хозяйства относительно высокий доход, т. е. есть дополнительные средства, которые можно вложить с целью извлечения доходов.

В рамках классификации сберегательных стратегий можно выделить два «подвида» стратегий в зависимости от приверженности домашнего хозяйства формам сбережений (диверсификации форм сбережений): «консервативная» и «прогрессивная» стратегии. «Консервативная» стратегия подразумевает приверженность домашнего хозяйства, как правило, одной форме сбережений. Она может быть обусловлена относительно низким уровнем доходов домашнего хозяйства (как следствие, необходимостью сохранения средств в наиболее надежной, ликвидной форме), сложившимися предпочтениями (привычкой держать средства в определенной форме, низким уровнем доверия, нежеланием использовать прочие формы сбережений), низкой степенью информированности о существующих инструментах привлечения сбережений. «Прогрессивная» стратегия, предполагающая использование нескольких (диверсификацию) форм сбережений, подразумевает хорошую осведомленность домашнего хозяйства о возможных вариантах осуществления сбережений и может быть обусловлена как высокой склонностью к риску, так и высоким уровнем или ростом доходов домашнего хозяйства, а также желанием оптимизировать «портфель» сбережений для достижения поставленных целей.

Следующим критерием классификации сберегательных стратегий является склонность домашних хозяйств к потреблению/сбережению. Здесь возможно выделить стратегию «запланированных сбережений» (склонность к потреблению постоянна, сбережения носят регулярный характер) и стратегию «спонтанных сбережений» (склонность к потреблению периодически меняется, сбережения осуществляются нерегулярно).

При достижении определенного уровня доходов у домашнего хозяйства появляется возможность регулярно откладывать средства. Но не все домашние хозяйства с повышенным уровнем дохода используют эту стратегию «запланированных сбережений», поскольку на процесс сбережений оказывает влияние также склонность к потреблению, характеризующая потребительское поведение каждого домашнего хозяйства. Если домашнее хозяйство склонно потреблять весь свой текущий доход, то норма его потребления стремится к единице и соответственно его сбережения можно назвать спонтанными.

Стратегия «запланированных сбережений» подразумевает постоянную склонность домашнего хозяйства к потреблению и предполагает регулярное откладывание средств (осуществление сбережений на регулярной основе) как для «создания резерва», так и для потребления или «развития». Стратегия «спонтанных сбережений» соответствует домашним хозяйствам с относительно высокой и периодически меняющейся склонностью к потреблению и предполагает нерегулярный характер осуществления сбережений.

Регулярно осуществляемые сбережения соответствуют, скорее, средне- и долгосрочным целям, тогда как нерегулярный характер сбережений свидетельствует или о низком уровне дохода домашнего хозяйства (сбережение по возможности), или о необходимости достижения краткосрочных целей (текущие покупки, возврат долгов и пр.), или о высокой норме потребления, т. е. склонности домашнего хозяйства использовать весь текущий доход на погашение обязательных платежей и потребление.

21.2.4. Источники покрытия дефицита бюджета домашнего хозяйства

Результатом превышения расходов, осуществленных домашним хозяйством в течение данного периода времени, над доходом является дефицит бюджета домашнего хозяйства. Это состояние бюджета является основанием для поиска дополнительных источников финансирования жизнедеятельности домашнего хозяйства. Существуют различные источники покрытия дефицита. Для того чтобы разработать их классификацию, следует определиться с трактовкой основных, используемых в ее рамках понятий, таких, как «кредит», «ссуда» и «заем», которые часто используются в экономической литературе как синонимы. В предлагаемой классификации для трактовки этих понятий будет использована терминология экономико-правового подхода.

Очевидно, что источником дополнительных финансовых ресурсов для домашних хозяйств могут выступать: 1) сбережения иных домашних хозяйств; 2) временно свободные денежные средства предприятий, выступающих работодателем по отношению к отдельным участникам домашнего хозяйства; 3) денежные резервы торговых предприятий; 4) денежные ресурсы кредитных организаций; 5) ресурсы небанковских финансовых институтов. Для того чтобы данное домашнее хозяйство использовало эти источники для покрытия дефицита своего бюджета, они должны быть приведены в движение, которое приобретает различные формы: «денежный заем», «денежный кредит» и «коммерческий кредит».

Денежный заем — это форма движения временно свободных денежных средств хозяйствующих субъектов, при которой заимодавец передает в собственность заемщику деньги, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег. Из определения видно, что в качестве заимодавца по отношению к домашнему хозяйству может выступить физическое или любое юридическое лицо. При этом отношения займа могут возникнуть на основании договора займа, заключенного в устной или письменной форме (если его сумма более чем в десять раз превышает установленный МРОТ или если заимодавцем является юридическое лицо), а также расписки заемщика (или иного документа). Заем может быть беспроцентным. Хотя заимодавцем по отношению к домаш-

нему хозяйству может выступить не только физическое, но и любое юридическое лицо, практика сложилась таким образом, что в этой роли, как правило, выступают физические лица. Более того, возникающие между ними отношения займа в большинстве случаев не оформляются документально.

В последнее время в России стали возникать специализированные небанковские финансовые институты, в частности кредитные союзы. Классический кредитный союз представляет собой объединение частных лиц с целью размещения свободных денежных средств и взаимного кредитования. Союз выплачивает процент по привлеченным средствам пайщиков и им же предоставляет займы. Кредитный союз является некоммерческой организацией и работает только с ограниченным кругом лиц — своими пайщиками. Пайщики кредитного союза не вступают с ним в клиентские отношения, поэтому кредитный союз не является кредитной организацией, его деятельность не лицензируется Центральным банком РФ.

Денежный кредит — это форма движения денежных ресурсов банков или иных кредитных организаций, при которой банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. Из определения видно, что в рамках отношений денежного кредита в качестве кредитора может выступать только банк или другая кредитная организация. Отношения между кредитором и заемщиком могут возникнуть только на основании кредитного договора, заключенного в письменной форме. При этом денежный кредит не может быть беспроцентным. На сегодняшний день это наиболее распространенная форма пополнения дефицита бюджета домашних хозяйств. Коммерческие банки предлагают физическим лицам разнообразные виды кредитов. Предлагаемые домашним хозяйствам кредиты отличаются друг от друга по различным признакам.

Традиционной является классификация кредитов с точки зрения срока кредитной сделки, в данном случае выделяют: онкольные кредиты (до востребования); краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты. Обязательства по онкольному кредиту заемщик должен погасить через определенный срок после получения требования банка. Обязательства по срочным кредитам должны быть погашены точно в установленный в кредитном договоре срок. В российской банковской практике к краткосрочным кредитам относят кредиты на срок до одного года, к среднесрочным — кредиты на срок от одного до трех лет, к долгосрочным кредиты на срок свыше трех лет.

Не менее традиционной является классификация кредитов с точки зрения их обеспечения. Выделяют необеспеченные (бланковые), частично обеспеченные и обеспеченные кредиты. Наиболее часто исполь-

зуемыми видами обеспечения банковских кредитов физическим лицам в РФ являются залог и поручительство.

Отношения залога между кредитором и заемщиком могут возникнуть на основании договора или на основании закона. Как правило, они возникают на основании договора, когда заемщик добровольно предоставляет имущество в залог. Залогом может быть обеспечено только реально существующее требование, это означает, что договор о залоге не может быть заключен без предварительного заключения кредитного договора, исполнение которого он обеспечивает. Предметом залога могут быть имущество, ценные бумаги, имущественные права. Залогодателем может быть любое лицо, который имеет право собственности на предмет залога, что позволяет хозяйствующему субъекту владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, или право на полное хозяйственное ведение предметом залога. Переданное в залог имущество может оставаться в распоряжении залогодателя или может быть передано в распоряжение залогодержателю (заклад). В случае, если обеспеченное залогом обязательство не будет выполнено, кредитор имеет право реализовать залог. Специфическим видом обеспечения кредитов является ипотека. С точки зрения законодательства ипотека — это залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир или других объектов, непосредственно связанных с землей (недвижимости) вместе с правом пользования данными земельными участками.

Отношения поручительства возникают на основании договора. Договор поручительства заключается между кредитором и поручителем заемщика и накладывает на поручителя обязанность отвечать по обязательствам заемщика в том случае, если он не сможет сделать этого самостоятельно. После заключения такого договора заемщик и поручитель выступают как солидарные должники. Поручительство заканчивается вместе с прекращением обеспеченного им обязательства или в том случае, если кредитор не предъявит к поручителю требований до истечения трех месяцев с момента наступления срока обязательства.

В качестве еще одного критерия классификации банковских кредитов физическим лицам необходимо выделить способ определения суммы кредита (отметим, что интерпретируется данный критерий весьма условно). С этой точки зрения выделяют:

- кредиты, сумма которых точно согласована между банком-кредитором и заемщиком и указана в кредитном договоре. Операции по предоставлению таких кредитов отражаются коммерческими банками на простом ссудном счете. Их погашение осуществляется в соответствии с графиком, определенном в приложении к кредитному договору (срочном обязательстве);
- кредиты, которые предоставляются клиенту в соответствии с их потребностями в дополнительных средствах до установленной в договоре предельной суммы (кредитного лимита). Это наиболее устоявшаяся за рубежом и постепенно получающая распространение в российской

банковской практике форма кредита. Такой кредит называют контокоррентным. Операции по его предоставлению отражаются на контокоррентном счете. Проценты по кредиту клиент выплачивает только от той суммы, которую он фактически использует (овердрафт). Контокоррентный кредит является бланковым и предоставляется только известным своей безупречной платежеспособностью заемщикам. По своей природе контокоррентный кредит является краткосрочным, но его постоянная пролонгация на практике приводит к тому, что он приобретает среднесрочные и даже долгосрочные формы. В современных условиях одним из инструментов предоставления контокоррентного кредита являются банковские кредитные пластиковые карты.

Коммерческий кредит выступает в форме аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки платежа за товары, сделанные работы и оказанные услуги, которые должны быть предусмотрены в договорах о передаче в собственность другой стороне денежных сумм (или других вещей, определяемых родовыми признаками). Из определения видно, что в рамках отношений коммерческого кредита кредитором домашнего хозяйства могут выступать различные хозяйствующие субъекты. Коммерческий кредит имеет две существенные особенности. В отличие от денежного кредита коммерческий кредит ограничен по величине (его сумма ограничена величиной резервного капитала, которым располагает потенциальный кредитор) и направлению (потребителями такого кредита являются только потенциальные потребители произведенных кредитором товаров).

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определения следующим ключевым понятиям: доходы и расходы домашнего хозяйства; доходы в денежной и натуральной форме; совокупные, располагаемые, номинальные и реальные доходы домашнего хозяйства; минимальный размер оплаты труда; трудовые и социальные пенсии; пособия и их виды; страховые возмещения; расходы на текущее потребление; обязательные платежи; сбережения; мотивированные сбережения; немотивированные сбережения; организованные сбережения; неорганизованные сбережения; квазисбережения; коммерческий кредит; денежный кредит; денежный заем.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем заключается связь между доходами и расходами домашнего хозяйства?
2. В чем состоит преимущество доходов домашнего хозяйства в денежной форме?

3. Какие показатели используются для измерения доходов домашнего хозяйства? Какие из них наиболее точно отражают доходную часть бюджета?

4. Для каких целей используется понятие минимального размера оплаты труда?

5. В каких формах предоставляется государственная социальная помощь?

6. Какова сущность предпринимательских доходов домашнего хозяйства?

7. Какой принцип разделения расходной части бюджета домашнего хозяйства на разделы и статьи наиболее приемлем на практике? Обоснуйте вашу точку зрения.

8. Какие налоги и другие обязательные платежи выплачивают физические лица? Как они влияют на величину располагаемого дохода домашних хозяйств?

9. Какие факторы влияют на уровень сбережений домашнего хозяйства?

10. Какими мотивами руководствуется домашнее хозяйство, сберегая часть дохода?

11. За счет каких источников домашнее хозяйство может сократить дефицит своего бюджета?

Раздел VI

Международные финансы

Глава 22

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ: СТРУКТУРА, ОРГАНИЗАЦИЯ, ИНСТИТУТЫ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности и структуре международных публичных финансов;
- о принципах функционирования мировой финансовой системы, вырабатываемых международными финансовыми организациями;
- о типах международных финансовых организаций, их целях и задачах;
- о методах межгосударственного регулирования валютно-кредитных и финансовых отношений;
- об источниках ресурсов международных финансовых организаций;
- о методах помощи развивающимся странам со стороны международных финансовых организаций;
- об особенностях деятельности европейских финансовых институтов, в том числе в связи с введением единой европейской валюты — евро;
- о причинах и формах проявления глобализации мировых финансовых рынков.

22.1. Международные финансы: содержание и принципы организации

22.1.1. Понятие и структура международных финансов

Международные финансы, с одной стороны, возникли в результате распространения финансовых отношений на мирохозяйственные связи, а с другой — явились следствием появления и развития финансовой подсистемы международной экономики. Являясь частью международной экономики, международные финансы представляют собой совокупность финансовых отношений между резидентами и нерезидентами, т. е. между физическими лицами, предприятиями финансового и нефинансового секторов национальных экономик (юридическими лицами), государственными и международными организациями и их структурными единицами. Содержанием этих отношений является движение

инвалютных потоков между ними [Международный финансовый рынок, с. 31]. При этом инвалютные потоки между государственными и международными организациями и их структурными единицами, признанные таковыми согласно нормам международного (публично-го) права (суверенными государствами; нациями и народами, борющимися за создание самостоятельного государства; межгосударственными организациями; государственными образованиями (например, Ватикан); вольными городами) образуют международные публичные финансы. Инвалютные потоки между физическими лицами, предприятия финансового и нефинансового секторов национальных экономик — международные финансы организаций (в основном транснациональных корпораций и банков) и населения, или международные частные финансы (подробнее см. [Основы ..., 1998, с. 345—432]). Международные финансы способствуют перераспределению валового мирового продукта между странами, организациями финансового и нефинансового секторов национальных экономик, а также населением. Инвалютные потоки имеют своим источником мировые финансовые ресурсы, в том числе ресурсы 192 стран¹ с их финансовыми организациями, ресурсы международных организаций и финансовых центров мира, 65 млн фирм легального бизнеса и всего населения Земли, превышающего, как известно, 6 млрд чел.

Однако чаще используется менее широкое толкование мировых финансовых ресурсов — как ресурсов, используемых в международных экономических отношениях, т. е. в отношениях между резидентами и нерезидентами. По мере глобализации мировых финансов, о чем речь будет идти ниже, граница между широким и узким определениями все более размывается. Далее под международными финансовыми ресурсами будет подразумеваться их узкое определение.

Особенность международных финансов в отличие от государственных финансов, а также финансов фирм и домохозяйств заключается в том, что они представлены множеством субъектов, т. е. изначально это многосубъектная категория. Это означает, что нет единого международного фонда денежных средств, сосредоточенного в конкретном месте и являющегося собственностью конкретного субъекта мировой экономики. Финансовые ресурсы мира находятся преимущественно в обращении, образуя мировой финансовый рынок (МФР). Общая структура международных финансов представлена на рис. 22.1².

¹ В данном случае речь идет о странах — членах ООН. Следует также упомянуть о таких влиятельных организациях, как Международный валютный фонд (число членов — 185) и Всемирный банк, в который входят финансовые организации 182 стран.

² Приводится по [Мировая экономика, 1999, с. 191]. Некоторые авторы структуру мировых финансов представляют как совокупность международных финансовых рынков, международного банковского дела, финансов международных организаций и международных портфельных инвестиций (см. [Энг, Лис, Мауер]).

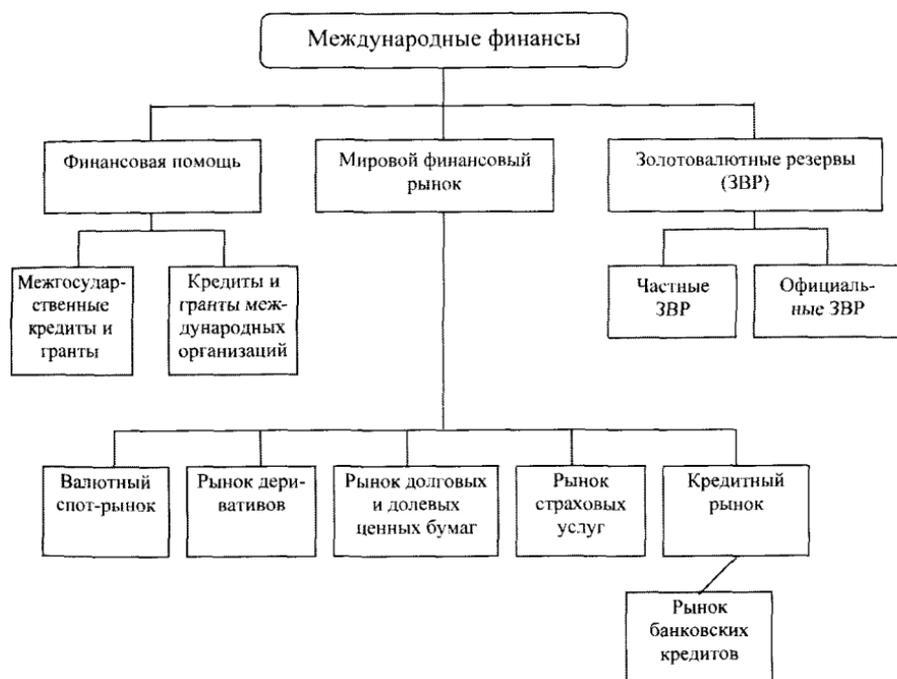


Рис. 22.1. Структура международных финансов

Как следует из схемы, не все элементы финансовых ресурсов мира обращаются на МФР. Так, финансовая помощь предоставляется хотя и с учетом положения ее реципиентов на нем, однако не по законам спроса и предложения, а при соблюдении реципиентами определенных экономических условий. Что касается золотовалютных резервов (ЗВР), то они лишь в отдельных случаях обращались на МФР, когда того требовало особо сложное финансовое положение их владельцев¹.

Однако в последнее время центральные банки ряда стран приступили к сбросу части своих золотых активов, поскольку ключевая роль в стабилизации национальных валют все больше переходит к иным финансовым инструментам. Частичные продажи (от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{3}$ золотого запаса) осуществили Нидерланды, Бельгия, Австрия, Канада, Австралия. Все свои 125 т золота продала Аргентина [Шмырева, Колесников, Климов, с. 31].

Мировой финансовый рынок может быть рассмотрен с точки зрения его функций и сроков обращения финансовых активов. Функционально он делится на валютный рынок, рынок деривативов, страховых услуг, акций и кредитный; в свою очередь, на этих рынках могут быть

¹ ЗВР государств составляют в настоящее время около 31 000 метрических тонн (см. [Шмырева, Колесников, Климов, с. 31]).

выделены различные сегменты: например, на рынке страховых услуг – перестрахование, на кредитном рынке – сегменты долговых ценных бумаг и банковских кредитов и др. По срокам обращения финансовых активов выделяются следующие сегменты МФР: валютный (краткосрочный) рынок и рынок капитала (долгосрочный). Существуют также финансовые активы, нацеленные на пребывание на денежном рынке только с целью получения максимальной прибыли, в том числе за счет целенаправленных спекулятивных операций. Подобные активы часто называются «горячими деньгами».

Границы между различными сегментами МФР размыты, и вполне возможно перемещение части мировых финансовых ресурсов с одного сегмента на другой. В силу этого устанавливается взаимозависимость между валютными курсами, банковским процентом и курсом ценных бумаг в разных странах мира. Это приводит к глобализации финансовых ресурсов мира, к тому, что финансовые катастрофы в отдельных регионах, как это было летом 1997 г. в Юго-Восточной Азии, провоцируют финансовые потрясения мирового финансового хозяйства.

Многообразие типов, форм и видов участников МФР требует развернутой их классификации, так как для каждого из его сегментов характерны одни и те же участники. Выделяют следующие признаки классификации: 1) характер участия субъектов в операциях; 2) цели и мотивы такого участия; 3) типы элементов и их характеристики; 4) страны происхождения субъектов; 5) типы инвесторов и должников [Михайлов, с. 25].

С точки зрения *характера участия в операциях* участники рынка делятся на прямых (непосредственных) и косвенных (опосредованных). К прямым участникам относятся те, кто заключает сделки за свой счет и (или) за счет и по поручению клиентов, т. е. косвенных участников, не заключающих самостоятельных сделок.

По *мотивам и целям участия* на рынке различают хеджеров, спекулянтов, трейдеров и арбитражеров. Хеджеры проводят так называемые операции хеджирования, предназначенные для защиты валютной выручки от валютно-курсового риска. Для этих целей они используют инструменты рынка деривативов для страхования риска трансферта, присущего финансовым инструментам, для страхования своих активов или конкретных сделок на краткосрочном рынке (т. е. рынке «спот», где сделки завершаются в течение двух банковских дней). Спекулянты заключают сделки исключительно с целью заработать на благоприятном движении курсов, и поэтому у них нет намерения страховать свои операции. Деятельность трейдеров связана с использованием колебаний курса по одному или нескольким контрактам и, по сути, противоположна действиям хеджеров. Арбитражеры осуществляют финансовые операции на одном рынке с одновременным проведением противоположной операции на другом в целях извлечения прибыли на разнице курсов на разных рынках и в разные периоды. Арбитражеры рискуют меньше спекулянтов.

По типам эмитентов и их характеристикам предлагается следующая градация участников МФР: а) международные и межнациональные агентства; б) национальные правительства и суверенные заемщики; в) провинциальные и региональные правительства (местная администрация); г) муниципальные правительства (муниципалитеты); д) квазиправительственные эмитенты; е) корпорации, банки и другие организации [Михайлов, с. 29].

К числу международных агентств относятся Мировой банк и входящие в него институты, Европейский банк реконструкции и развития и др. Среди элементов субнационального уровня выделяются правительства германских земель, провинций Канады, штатов Австралии, городов Нью-Йорка, Москвы и Санкт-Петербурга и др.

В зависимости от стран происхождения участники МФР подразделяются на развитые, развивающиеся страны, международные институты (не имеющие конкретной национальной принадлежности) и офшорные центры (зоны). К последним относятся территории, где действуют налоговые, валютные и другие льготы для тех нерезидентов, которые базируют свои счета и фирмы на этих территориях, но осуществляют финансовые операции исключительно с другими странами. Это преимущественно островные государства; некоторые из них уже превратились в региональные и мировые финансовые центры (Кипр, Панама, Бермудские, Багамские, Каймановы, Антильские острова и др.); страны, расположенные рядом с мировыми финансовыми центрами (Лихтенштейн, Ирландия, Нормандские острова), или некоторые территории стран-участников МФР (например, отдельные штаты США и кантоны Швейцарии). По оценкам, в офшорных центрах размещено финансовых ресурсов на сумму около 5 трлн долл. США, в том числе предположительно 100 млрд долл. российского происхождения.

Среди участников МФР по типу инвесторов выделяют две основные их группы — частные и институциональные. Частные инвесторы — это физические лица (иногда их именуют конечными или розничными инвесторами). Как правило, они стремятся к диверсификации своих сбережений или увеличению процентного дохода путем приобретения различных финансовых активов. Институциональные инвесторы — это профессиональные участники финансовых рынков (или финансовые посредники).

В положении последних на МФР наблюдаются две тенденции. С одной стороны, МФР все больше институционализируется в связи с увеличением количества и улучшением ликвидности обращающихся на нем финансовых инструментов, значительным ростом его объема и числа участников, а с другой — наблюдается феномен «дезинтермедиации», т. е. вымывания посредников, их исключения из сделок между покупателями и продавцами. Дезинтермедиация (*disintermediation*), являющаяся следствием развития финансовых технологий и дерегулирования, позволяет конечным покупателям и продавцам (принципалам)

снизить расходы, отказавшись от платежей комиссий и других сборов. Одним из примеров освобождения от посредников служит секьюритизация долга, когда различные банковские активы трансформируются в ликвидные ценные бумаги, служащие для финансирования новых активных операций.

К институциональным инвесторам, оперирующим на МФР, относятся: банки (центральные, инвестиционные, коммерческие), государственные учреждения, международные финансовые институты, пенсионные фонды, страховые фонды и компании (в том числе офшорные), взаимные (паевые) инвестиционные фонды (ПИФы), менеджеры вкладов (управляющие инвестициями), транснациональные корпорации. На страховые компании приходилось 35% всех институциональных инвестиций, на инвестиционные компании — 23, на пенсионные фонды — 25 и на остальных инвесторов — 17% (рассчитано по [Михайлов, с. 43]). В роли менеджеров вкладов (т. е. управляющих инвестициями) часто выступают банковские трастовые департаменты. По большей части их клиентами выступают частные инвесторы.

Важнейшей частью МФР является мировой валютный рынок (МВР), представляющий собой совокупность денежных требований и обязательств нерезидентов друг к другу. МВР сложился в связи с возникновением и развитием мировой валютной системы (МВС) — исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений. МВС включает в себя следующие основные элементы: а) мировой денежный товар и международные ликвидные активы; б) валютный курс; в) валютные рынки; г) международные валютно-финансовые организации; д) межгосударственные договоренности.

Под мировым денежным товаром понимается принимаемый каждой страной эквивалент выведенного из нее богатства и обслуживающий ее международные отношения. Первым международным денежным товаром выступало золото; затем — национальные валюты ведущих мировых держав (кредитные деньги). В настоящее время в этом качестве используются такие валюты, как доллар США, евро, японская иена, английский фунт стерлингов, а также композиционные или фидуциарные (основанные на доверии к эмитенту) валюты. К последним относятся международные и региональные платежные единицы, как то: специальные права заимствования (SDR), а ранее — ЭКЮ.

Валютный курс определяется как стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Валютные курсы подразделяются на два основных вида — фиксированные и плавающие. В основе фиксированного курса лежит валютный паритет, т. е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран. Плавающие валютные курсы зависят от рыночного спроса и предложения валюты и могут значительно колебаться по величине. Общая характеристика режимов валютного курса представлена в табл. 22.1 (составлена по [Основы ..., 1998, с. 27, 28]).

Таблица 22.1

Режимы валютного курса (2001 г.)

Режим курса валюты	Количество стран	Страны
Фиксированные курсы,	68	
в том числе по отношению к:		
доллару США	20	Аргентина, Сирия, Ирак, Панама, Туркменистан, Венесуэла, Нигерия, Оман и др.
евро	14	Африканские страны, входившие в зону франка
другим валютам	10	Намибия, Лесото, Свазиленд (ранд ЮАР), Литва, Эстония (евро), Таджикистан (рубль РФ) и др.
СДР	4	Ливия, Мьянма, Руанда, Сейшельские острова
корзине валют	20	Кипр, Исландия, Кувейт, Чехия, Бангладеш, Венгрия, Марокко, Таиланд и др.
Плавающие курсы	98	
С учетом заданных параметров	3	Чили, Эквадор, Никарагуа
Регулируемое плавание	36	Израиль, Турция, Южная Корея, Россия, Китай, Малайзия, Польша, Словения, Сингапур и др.
Свободное плавание	59*	США, Италия, Швейцария, Индия, Украина, Канада, Филиппины, Норвегия, Италия, Великобритания, Азербайджан и др.
Смешанное плавание	16	
К одной валюте (доллару)	4	Бахрейн, Саудовская Аравия, Катар, Объединенные Арабские Эмираты
К группе валют	12	Страны Европейской валютной системы

* С введением наличного евро в 2002 г. количество валют в этом режиме упало до пяти (см. [Международный финансовый рынок, с. 82]). Режим евро – общей валюты для 15 (с 01.01.2008 г.) стран – членов Европейской валютной системы с 01.01.2002 г. – свободное плавание.

Привязанность курса национальной валюты означает его фиксированность по отношению к одной добровольно выбранной базовой валюте (доллару США, английскому фунту стерлингов, евро и др.) и его автоматические изменения в тех же пропорциях, что и курс базовой валюты. Привязанность курса национальной валюты к стандартной или индивидуальной валютной корзине означает, что он колеблется вместе с искусственно сконструированными валютными комбинациями. При плавающих курсах они определяются на основе соотношения объе-

мов рыночного спроса и предложения на данную валюту. При свободном плавании воздействия иных факторов не предполагается. Валютный (форексный) рынок при этом наиболее приближен к модели совершенного рынка: количество участников как на стороне спроса, так и на стороне предложения весьма велико и их влияние на курсообразование незначительно. При этом любая информация об изменении факторов, влияющих на курсы валют, передается в системе практически мгновенно и доступна всем рыночным агентам, девиативная роль центральных банков мала и непостоянна. Кроме того, такая информация преобразуется в цены торгуемых валют, что означает, что при свободном плавании валютный рынок является не только совершенным, но и эффективным.

При управляемом, или «грязном», плавании кроме спроса и предложения на величину валютного курса значительное влияние оказывают центральные банки стран, а также разнообразные временные рыночные искажения. Смешанное плавание означает, во-первых, установление двух режимов валютных курсов: внутреннего — для операций внутри одной страны или группы стран и внешнего — для операций с другими странами. Во-вторых, смешанное плавание может означать привязку курсов своих валют к ценам какого-либо товара, например нефти, как это сделано в странах ОПЕК. И, в-третьих, смешанное плавание означает введение системы целевых зон, или валютных коридоров, как это было в России в середине 90-х годов.

Мировой валютный (форексный) рынок включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах международной торговли и валютно-финансовых операций. В 1998 г. в мире функционировало 43 крупных валютных рынка [Баринов, Хмыз, с. 9]. Среди них особое место занимали рынки, расположенные в Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Сянгане (Гонконге), Сингапуре, Цюрихе, Париже, Франкфурте-на-Майне. Ежедневный объем валютных операций на этом рынке оценивался в 1986 г. в 250 млрд долл., в 1991 г. — 1000 млрд долл., в 1998 г. — 1971 млрд долл., в 2007 г. — в 4 трлн долл.

Появившись в XIX в. мировая валютная система прошла несколько этапов эволюции, краткая характеристика которых представлена в табл. 22.2.

Таблица 22.2

Эволюция мировой валютной системы

Критерий	Парижская валютная система с 1867 г.	Генуэзская валютная система с 1922 г.	Бреттон-вудская валютная система с 1944 г.	Ямайская валютная система с 1976—1978 гг.	Европейская валютная система с 1979 г. (региональная)
1. База	Золотомонетный стандарт	Золотодевизный стандарт	Золотодевизный стандарт	Стандарт СДР	Стандарт ЭКЮ (1979—1988 гг.); евро (с 1999 г.)

Окончание табл. 22.2

Критерий	Парижская валютная система с 1867 г.	Генуэзская валютная система с 1922 г.	Бреттон-вудская валютная система с 1944 г.	Ямайская валютная система с 1976—1978 г.	Европейская валютная система с 1979 г. (региональная)
2. Использование золота как мировых денег	Золотые паритеты Золото как резервно-платежное средство Конвертируемость валют в золото			Официальная демонетизация золота	Объединение 20% официальных золотодолларовых резервов. Использование золота для частичного обеспечения эмиссии ЭКЮ, переоценка золотых резервов по рыночной цене
3. Режим валютного курса	Свободно колеблющиеся курсы в пределах золотых точек	Свободно колеблющиеся курсы без золотых точек (с 1930-х гг.)	Фиксированные паритеты и курсы ($\pm 0,75\%$; $\pm 1\%$)	Свободный выбор режима валютного курса	Совместно плавающий валютный курс в пределах $+2,25\%$ с августа 1993 г. («европейская валютная змея»), с 1999 г. только для стран ЕС, не присоединившихся к зоне евро
4. Институциональная структура	Конференция	Конференция, совещания	МВФ — орган межгосударственного валютного регулирования	МВФ; совещания «в верхах»	Европейский фонд валютного сотрудничества (1979—1993 гг.); Европейский валютный институт (1994—1998 гг.); Европейский центральный банк (с 1 июля 1998 г.)

Источник: *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л. Н. Красавиной. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 58.*

Анализ табл. 22.2 показывает, что в XIX—XX вв. МВС эволюционировала от золотомонетного стандарта, где различные и жестко установленные весовые количества золота служили денежными единицами различных стран, до современных фидуциарных бумажных денег, курсы которых определяются валютными рынками, а эмиссия — центральными банками соответствующих валютных систем.

Многообразие мирохозяйственных отношений стран находит отражение в балансовом представлении ее международных операций. Различают платежный и расчетный балансы страны. Расчетный баланс — это соотношение требований и обязательств данной страны к другим государствам на определенную дату или за определенный период даже если операции еще не закончены. Платежный баланс — это соотношение фактических платежей, произведенных данной страной другим государствам, и поступлений, полученных ею от других стран за определенный период времени (за квартал, несколько кварталов или за год). Сальдо платежного баланса активно, если валютные поступления превышают платежи, и пассивно, если платежи превышают поступления. В основу его составления положены рекомендации МВФ на основе принятого ООН документа «Руководство по платежному балансу», что придает универсальный характер применяемым показателям и позволяет проводить межстрановые сопоставления. Согласно этим рекомендациям поступления валюты в страну отражаются по кредиту платежного баланса. Валюта поступает в страну от экспортируемых товаров и услуг, от притока капитала из-за границы в виде иностранных займов и инвестиций. Платежи в валюте иностранным субъектам отражаются по дебету платежного баланса. К ним относятся расходы по импорту товаров и услуг, а также вложения денежных средств данного государства в экономику других стран. Платежный баланс в целом всегда сводится с формальным равновесием, хотя из-за сложности полного охвата всех сделок, неоднородности цен, разницы во времени регистрации сделок и других причин неизбежны различные искажения. Этим обусловлено введением в платежный баланс специального раздела «Ошибки и пропуски».

22.1.2. Валютная система Российской Федерации

В настоящее время в России действует режим плавающего валютного курса, который зависит от спроса и предложения на валютных биржах страны, прежде всего на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ). Официальный курс доллара США к рублю устанавливается Банком России по результатам торгов на ММВБ. Валютные биржи действуют также в других городах Российской Федерации — Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Новосибирске, Самаре, Нижнем Новгороде и Владивостоке. Важнейшее значение в процессе курсообразования принадлежит ММВБ.

Основным законодательным актом в области валютных отношений Российской Федерации является Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» с последующими изменениями, а также другие законы и подзаконные акты. В данном Законе определены основные понятия: иностранная валюта и валютные ценности, ключевые понятия валютного законода-

тельства — «резидент» и «нерезидент», имеющие различные режимы валютного регулирования.

Валютные ценности — это иностранная валюта и внешние ценные бумаги (платежные документы, чеки, векселя, аккредитивы) и другие фондовые ценности (акции, облигации и прочие долговые обязательства), номинированные в иностранной валюте. Резиденты — это: а) физические лица, имеющие постоянное местожительство в РФ, в том числе временно находящиеся вне России; б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством России, с местонахождением в РФ; в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством РФ, с местонахождением в России; г) находящиеся за пределами России филиалы и представительства вышеуказанных резидентов; д) дипломатические и иные представительства РФ, находящиеся за пределами РФ. Нерезиденты — это а) физические лица, не являющиеся резидентами РФ; б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами РФ; в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами РФ; г) аккредитованные в РФ дипломатические и иные иностранные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства.

К валютным операциям в Законе относятся переход права собственности на валютные ценности как от резидента к резиденту, так и к нерезиденту (или наоборот), а также переход права собственности на валюту РФ к нерезиденту от нерезидента (или от резидента). Также к валютным операциям отнесены ввоз (вывоз) на таможенную территорию РФ как валютных ценностей, так и валюты РФ¹. Валютные операции в России осуществляют только через уполномоченные коммерческие банки, т. е. банки и иные кредитные учреждения, получившие лицензии Центрального банка РФ (Банка России) на проведение валютных операций². При этом покупка и продажа иностранной валюты, минуя уполномоченные банки, не допускаются.

Валютное регулирование, т. е. установление конкретных правил совершения валютных операций на основании норм упомянутого Закона, осуществляют Центральный банк РФ и Правительство РФ, которые являются органами валютного регулирования. Они издают в пределах

¹ Редакция Закона 2003 г. не содержит разделения валютных операций на текущие и капитальные, как это имело место в прежней редакции Закона 1992 г.

² См.: Инструкция Банка России от 14 января 2004 г. № 109-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» (в ред. Указаний ЦБ РФ от 04.10.2005 № 1624-У, от 10.05.2006, № 1681-У, от 11.12.2006 № 1754-У, Инструкции ЦБ РФ от 21.02.2007 № 130-И).

своей компетенции акты органов валютного регулирования, обязательные для резидентов и нерезидентов.

Валютный контроль, т. е. деятельность по обеспечению соблюдения установленных правил выполнения валютных операций, осуществляются Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля. Органами валютного контроля являются Центральный банк РФ, федеральный орган исполнительной власти (в настоящее время — это Федеральная таможенная служба (ФТС РФ), уполномоченный Правительством РФ. Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, подотчетные ЦБ РФ, также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг, в том числе держатели реестра (регистраторы), подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг, таможенные органы и налоговые органы.

Основным документом валютного контроля является паспорт сделки по валютным операциям, на основании которого органы валютного контроля следят за своевременным поступлением валюты¹. Согласно п. 3 ст. 15 Закона № 173-ФЗ физические лица-резиденты могут одновременно вывозить из Российской Федерации при соблюдении таможенных правил наличную иностранную валюту и валюту РФ в размере, не превышающем сумму, эквивалентную 10 тыс. долл. При этом сумму свыше 3000 долл. необходимо письменно декларировать таможенному органу. Также необходимо декларировать единовременный ввоз наличной иностранной валюты и валюты РФ, дорожных чеков, внешних и (или) внутренних ценных бумаг в сумме, превышающей в эквиваленте 10 000 долл. В целом валютное регулирование в РФ с принятием новой редакции Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» и особенно последующих поправок к нему в 2004—2007 гг. стало существенно либеральнее. Так, была отменена обязательная продажа предприятиями-экспортерами части валютной выручки на внутреннем валютном рынке РФ. Практически сняты ограничения на открытие счетов резидентами РФ в иностранных банках и установлен уведомительный порядок их открытия, а перевод средств физическими лицами допускается даже без открытия собственного счета в пользу другого лица. И хотя переводимая сумма ограничена в эквиваленте 5000 долл. в течение одного операционного дня через один уполномоченный банк, но если валюта переводится родственникам, то эти ограничения не применяются.

¹ В соответствии с п. 3.2. Инструкции ЦБ РФ от 15 июня 2004 № 117-И «О порядке предоставления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок» паспорт сделки не оформляется, если сумма сделки не превышает в эквиваленте 5000 долл.

Указанные послабления валютного регулирования позволяют отнести рубль к полностью конвертируемым валютам, т. е. к таким, для которых сняты ограничения на валютные операции резидентов. Однако сохранение некоторых ограничений для нерезидентов (например, они должны проводить свои валютные операции только через уполномоченные банки), не дает еще возможности считать российский рубль свободно конвертируемой валютой. При этом нельзя не отметить значительный относительный рост операций с российским рублем на международном валютном рынке.

22.1.3. Мировой рынок деривативов

Кризис финансовых рынков конца 80 — начала 90-х гг. XX в. показал необходимость создания механизмов размыкания цепи финансовых транзакций в случаях нарушения процессов нормального перелива капитала или возникновения угрозы стабильности мировой экономики и финансовой системы. Изменчивость финансовых условий требовала новых подходов к повышению конкурентоспособности и принятию мер для минимизации рисков рынка. В рамках нового подхода и получили широкое распространение деривативы, или производные финансовые инструменты. В их основе лежат другие более простые финансовые инструменты — акции, облигации, валюта. Наиболее распространенными видами деривативов являются опционы (дающие его обладателю право продать или купить необходимые активы), свопы (соглашения об обмене денежными платежами в течение определенного периода времени), фьючерсы (контракты на будущую поставку, в том числе валюты, по указанной в контракте цене). Признаком производности является то, что цена инструмента определяется на основании цен базисных активов (товаров, валюты, ценных бумаг).

Основными функциями мирового рынка деривативов являются хеджирование финансовых рисков, спекулятивные операции, увеличение дохода от инвестиций компании с помощью «покрытых опционов» на свои облигации, предоставление доступа на другие финансовые рынки.

Рынок деривативов тесно связан с валютным рынком и прежде всего на основе обмена одной валюты на другую или ценных бумаг в одной валюте на другие. Объем рынка деривативов за последние 20 лет вырос более чем в 30 раз: с 619 млрд долл. в 1986 г. до более чем 217 трлн долл. в 2004 г. Основная часть этого рынка (более 67%) приходится на процентные опционы, фьючерсы и свопы, преимущественно краткосрочные.

Рынок деривативов традиционно делится на два сектора: биржевой (организованный) и внебиржевой, или неорганизованный (over-the-counter market, OTC). На неорганизованный рынок в настоящее время приходится основная доля сделок с финансовыми деривативами

(191,9 трлн долл. в 2004 г. против 25,4 трлн долл. биржевых деривативов) [Международный финансовый рынок, с. 233]. На биржевом сегменте ведущей биржей по производным финансовым инструментам является Чикагская товарная биржа (Chicago Mercantile Exchange, CME). На нее, а также на Чикагскую торговую палату (Chicago Board of Trade, CBOT), Лондонскую международную биржу финансовых фьючерсов (London International Financial Futures Exchange, LIFFE) приходится почти половина всего биржевого рынка производных финансовых инструментов [Михайлов, с. 98]. В России торговля срочными контрактами появилась в 1992 г., на Московской товарной бирже (МТБ) была открыта фьючерсная секция и началась регулярная торговля валютными опционами.

22.1.4. Мировой кредитный рынок

В отечественной экономической литературе нет однозначного толкования понятия «мировой кредитный рынок». В узком смысле слова «мировой кредитный рынок», или «мировой рынок заемного капитала», — это рынок международных кредитных операций. В силу весьма значительного объема этого рынка его чаще рассматривают по частям, анализируя мировой рынок долговых ценных бумаг и мировой рынок банковских кредитов.

В широком смысле понятие «мировой рынок заемного капитала» — это экономический механизм аккумуляции и перераспределения свободного капитала в рамках мирового финансового рынка. С одной стороны, кредитный рынок способствует увеличению действительного капитала и обслуживает текущие платежи, а с другой — вызывает рост только фиктивного, но не действительного капитала. Различия между сегментами мирового кредитного рынка определяются сроками и формами использования финансовых ресурсов, характером сделок, составом кредиторов и заемщиков, уровнем и динамикой процентов, государственно-правовой формой организации, степенью развития и другими факторами. Однако все операции едины по своей природе и представляют собой формы движения ссудного капитала.

На *мировом рынке долговых ценных бумаг*, как сегменте мирового кредитного рынка, обращаются прежде всего векселя и облигации (частные и государственные). В качестве примера можно привести российский рынок долевых ценных бумаг. Поскольку подавляющая его часть — это векселя негосударственных компаний, не пользующихся спросом со стороны нерезидентов, этот сегмент слабо участвовал в функционировании рынка долговых ценных бумаг. Аналогичная ситуация сложилась и с облигациями российских компаний. Однако на сегменте долговых ценных бумаг российского правительства вплоть до последнего времени положение было иным, особенно с государственными краткосрочными облигациями (ГКО) — российским

вариантом казначейского векселя, который выпускался с периодом обращения несколько месяцев под высокий процент для погашения внутреннего государственного долга. Когда на российский рынок государственных ценных бумаг были допущены нерезиденты (конец 1996 г.), их доля быстро достигла 30%. Финансовый кризис 1997 г. в Азии и бюджетный кризис в России привели к тому, что вначале иностранные, а затем и российские владельцы «горячих денег» (в том числе коммерческие банки) начали покидать рынок ГКО. Не справившиеся с оплатой резко возросших требований по погашению ГКО российские власти в августе 1998 г. вначале прекратили выплаты по ГКО, а затем переформировали их в более долгосрочные государственные ценные бумаги.

Государственные ценные бумаги занимают большое место и на мировом рынке долговых ценных бумаг; среди них ценные бумаги США рассматриваются как наиболее надежные — на них приходится около половины всего мирового рынка государственных ценных бумаг общим объемом около 18 трлн долл. [Мировая экономика, 1999, с. 198]. Причем в отличие от российского рынка, а также рынков развивающихся стран рынки развитых стран гораздо более стабильны в силу большей стабильности их бюджетов и величины золотовалютных резервов.

На мировом рынке долговых ценных бумаг выпускаются и иностранные облигации; обычно они обращаются в какой-либо одной зарубежной стране и номинируются в ее национальной валюте. Это, в частности, осуществляло правительство царской России во Франции, с долгами которой лишь недавно рассчиталось Правительство РФ. Облигации, выпускаемые иностранцами на внутреннем рынке США, называются *Yankee Bonds*, Японии — *Samourai Bonds*, Швейцарии — *Chocolate Bonds*.

Вторым сегментом кредитного рынка является *мировой рынок банковских кредитов*. Это рынок различных финансовых займов и кредитов. Заемщиками на нем выступают фирмы, банки, правительства (в том числе центральные, региональные и даже муниципальные). Кредиторами на этом рынке выступают финансово-кредитные организации, преимущественно банки, а также трасты и фонды. Объем рынка близок к 40 трлн долл. На рынке банковских кредитов функционирует межбанковский сегмент, на котором кредитные организации разных стран размещают друг у друга временно свободные финансовые ресурсы, в основном в виде краткосрочных депозитов, а также в виде текущих счетов и предоставляемых кредитов.

В России величина всех размещенных нерезидентами (в большей части это иностранные банки) депозитов и текущих счетов едва достигает 10 млрд долл., что связано с неблагоприятным инвестиционным климатом в стране и пока еще невысокими международными рейтингами даже ведущих российских банков.

Таблица 22.3

Внешний долг Российской Федерации

(млрд долл.)

	На 1 января 2004 г.	На 1 января 2007 г.	На 1 января 2008 г.
Всего	184,2	309,7	444,8
В том числе:			
Органы государственного управления	97,9	49,0	37,3
Банки и органы денежно-кредитного регулирования	32,7	101,2	171,5
Нефинансовые предприятия	53,6	159,5	236,0

Источник: *Ведомости*. 2008. 14 янв.

Как следует из табл. 22.3, в структуре российского кредитного рынка наметились некоторые негативные тенденции. Во-первых, произошла трансформация внешнего государственного долга в корпоративный (частный) перед нерезидентами. Если на начало 1999 г. государственный внешний долг России превышал частный более чем в пять раз, то в 2004 г. он был примерно равен частному внешнему долгу, а на начало 2008 г. был на порядок ниже. Во-вторых, на российском кредитном рынке наметилась тенденция трансформации внешнего государственного долга во внутренний за счет выпуска внутренних облигационных займов для погашения задолженности международному кредитному рынку.

К новым качественным особенностям кредитного рынка России относятся следующие [Международный финансовый рынок, с. 354, 355]. Во-первых, глобализация финансовых потоков в целом, а также политика открытости зарубежным инвестициям, прежде всего краткосрочных портфельных инвестиций, что ведет к стиранию граней между внешним и внутренним долгом. Это касается выплат по ГКО нерезидентам. Во-вторых, усиливается связь государственных обязательств и обязательств самостоятельных хозяйственных структур, имеющих системообразующее значение для экономики, — крупных российских компаний и банков, таких, как Газпром и Сбербанк. Их банкротство может вызвать катастрофические последствия для платежной системы страны. В-третьих, новым моментом в оценке величины внешнего долга России являются долги регионов. Формально правительство не отвечает по долгам местных и муниципальных органов власти. Однако эти заимствования несут потенциальную угрозу бюджету в случае применения к должникам принятых в таких случаях санкций, как, например, это имело место с задолженностью Калининградской области банка *Dresdner Bank*. В-четвертых, растет просроченная задолженность российских компаний по банковским кредитам под гарантии государства.

На мировом финансовом рынке ресурсы теряют свою национальную принадлежность, так как они преимущественно депонированы в Европе в долларах или в европейских валютах. Отсюда и появился термин «евродоллары» по имени главной валюты таких финансовых активов, хотя евродоллары (как и евровалюты) обращаются не только в европейских финансовых центрах. Объем рынка евродолларов близок к 10 трлн долл. Сегмент МФР, на котором обращаются активы, номинированные в евродолларах (точнее в евровалютах), называют еврорынком (рынком евродолларов), и соответственно кредиторов на этом рынке — евробанками, берущиеся на нем займы, — еврозаймами, эмитируемые на нем ценные бумаги — евробумагами (еврооблигациями, евронотами).

Причины, породившие появление евродолларов, связаны, во-первых, со стремлением владельцев финансовых ресурсов к их надежному и прибыльному размещению, которое они не всегда могут сделать на рынке из-за нестабильности социально-экономической и политической ситуации, высоких национальных налогов. Во-вторых, концентрация евровкладов позволяет быстро и без особого риска переводить их в различные точки мира.

Объем рынка акций в мире составляет примерно 20 трлн долл. [Мировая экономика, 1999, с. 202]. Здесь, как и на остальных рынках капитала, доминируют развитые страны. Вместе с тем не во всех странах эмитирование акций является основным источником мобилизации средств на финансовых рынках. Например, в Германии, Франции и Италии фирмы обычно предпочитают использовать в этих целях банковские кредиты. В целом мировой рынок капитала в 1996 г. на 50% состоял из облигаций, на 32% — из среднесрочных евронот, на 11% — из синдицированных кредитов, на 4% — из коммерческих евробумаг и на 3% — из акций [Баринов, Хмыз, с. 301].

Мировой рынок страховых услуг оценивается в 2,5 трлн долл.; оценка делается по величине ежегодных страховых премий, так как именно они могут использоваться в качестве финансовых ресурсов участника МФР. На мировом рынке действуют большое количество страховых компаний. Так, только в странах Западной Европы их насчитывается около 5,5 тыс., а в США — более 9,1 тыс. [Основы страховой деятельности, с. 25]. Многие из этих компаний являются транснациональными. Примером такой компании может быть российский «Ингосстрах» с его 16 зарубежными филиалами и представительствами во многих странах.

22.1.5. Официальные золотовалютные резервы мира

Физические лица, компании, организации и государство часть своих финансовых ресурсов обращают в резервы, т. е. активы, сберегаемые для возможных будущих расходов. При анализе мировых финансов внимание уделяют прежде всего резервам, которые состоят преимуще-

ственно из иностранной валюты и золота и особенно тем из них, что принадлежат государству, т. е. официальным золотовалютным резервам (валютным резервам, официальным резервам, международным резервам, резервным активам); они хранятся в центральных банках, других финансовых органах страны и в МВФ (как взнос страны).

Официальные золотовалютные резервы (ЗВР) предназначены для обеспечения платежеспособности страны по ее международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений. Другая важная задача ЗВР — воздействие на макроэкономическую ситуацию в своей стране, для чего на внутреннем валютном рынке государство продает и покупает иностранную валюту. Такие сделки называются валютными интервенциями и предназначены для изменения рыночного спроса и предложения на национальную и иностранную валюту и поддержания (изменения) на этой основе их обменного курса.

Существует несколько критериев достаточности золотовалютных резервов: монетарный, волатильности, Гвидотти и Редди. Эти критерии исходят из необходимости устранения риска международной ликвидности страны, т. е. вероятности непокрытия страной своих внешних обязательств приемлемыми платежными средствами. Наиболее часто применяемый — критерий волатильности, согласно которому объем золотовалютных резервов не должен быть меньше трехмесячного объема импорта товаров и услуг. В России в последние годы золотовалютные резервы значительно выросли благодаря растущим поступлениям нефтедолларов; по состоянию на 09.05.2008 г. страна с 537 млрд долл. занимает третье место по объему ЗВР после Китая (1528 млрд долл.) и Японии (около 950 млрд долл.), что примерно в три раза выше рекомендуемого значения критерия волатильности (рис. 22.2). Однако существует и другой, пока не исследованный финансовой наукой риск — риск обесценения самих резервных валют.

Величина всех ЗВР мира составляет около 6 трлн долл. Примерно половина их сосредоточена в развитых странах. Из развивающихся стран наиболее крупные ЗВР имеются у Бразилии (примерно 180 млрд долл.) и Индии (около 270 млрд долл.)¹. Около 31 тыс. тонн чистого золота составляет такая часть ЗВР, как монетарное золото, т. е. золото в государственных хранилищах. Этот официальный золотой запас медленно сокращается в последние десятилетия, так как золото почти вытеснено из международных валютно-расчетных отношений, хотя и остается высоколиквидным товаром, который можно быстро обратить в любую валюту. Если в начале XX в. ЗВР мира состояли преимущественно из золота, то сейчас на него приходится незначительная часть официальных ЗВР мира. Наибольший золотой запас традиционно имеют США, однако и он уменьшился с 15 тыс. т в 1961 г. до примерно 8 тыс. т в последние годы. Золотой запас в 2,5–3,5 тыс. т имеют Германия, Франция, Швейцария. В Японии и Китае он намного меньше — не-

¹ Деньги и кредит. 2008. № 3. С. 10.

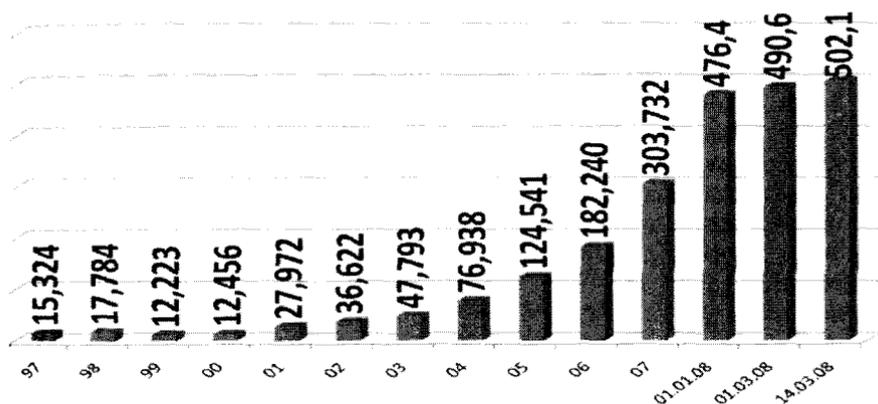


Рис. 22.2. Золотовалютные резервы России (по текущим кросс-курсам Банка России на 1 января каждого года)

Источник: «Аргументы и Факты». 2008. № 14.

сколько сот тонн. Уменьшился и золотой запас России. Если в 1913 г. он составлял 1338 т, в 1953 г. — 2050 т, 1985 г. — 719,5 т (СССР), то в 1990-е гг. он составлял в среднем 300 т [Мировая экономика, 1999, с. 211], а на 1 апреля 2008 г. вырос до 457 т (Ведомости. 2008. 21 апр.).

Еще меньшая часть ЗВР состоит из особой международной валюты — специальных прав заимствования (SDR) и так называемой резервной позиции в МВФ. Специальные права заимствования были эмитированы МВФ для стран — участниц фонда в качестве специальной международной валюты для расчетов между государствами. Однако SDR не смогли потеснить доллар и другие ключевые валюты в международных валютно-расчетных отношениях и в официальных резервах, поэтому их было выпущено в 1970—1980 гг. на сумму, примерно равную 30 млрд долл., а затем их выпуск вообще прекратился. Более узкие цели преследует резервная позиция в МВФ, т. е. право на получение от него кредита по первому требованию в счет доли страны в резервах фонда. Общая величина этой резервной позиции близка к 70 млрд долл.

Таким образом, официальные ЗВР мира на $\frac{3}{4}$ состоят из иностранных валют. Часть этой валюты хранится без движения, часть вложена в высоколиквидные иностранные государственные ценные бумаги или на депозиты в иностранных банках, что приносит дополнительный доход владельцам и распорядителям официальных ЗВР (обычно это центральные банки и (или) министерства финансов). В России основная часть официальных ЗВР находится в распоряжении Центрального банка РФ, меньшая — в распоряжении Министерства финансов РФ (преимущественно это монетарное золото).

В случае нехватки финансовых ресурсов в стране, в том числе из-за отрицательного сальдо платежного баланса (т. е. когда страна перево-

дит за рубеж больше средств, чем зарабатывает там), государство предпочитает не расходовать свои ЗВР, а заимствовать за рубежом ссудный капитал (займы, кредиты, гранты). Подобные заимствования составляют значительную часть международного движения капитала. Они осуществляются на коммерческих или льготных условиях. В последнем случае говорят о финансовой помощи (внешней помощи). К ней прибегают преимущественно развивающиеся страны и государства с переходной экономикой, хотя финансовый кризис конца 90-х гг. XX в. вынудил прибегнуть к такой помощи и новую индустриальную страну — Южную Корею.

22.1.6. Финансовая помощь

Финансовую помощь нуждающимся странам оказывают как зарубежные государства (преимущественно развитые), так и международные организации (преимущественно МВФ и Международный банк реконструкции и развития — МБРР). В США, в частности, в этих целях еще в 1961 г. было создано Агентство международного развития — USAID. Помощь, оказываемая в виде услуг, называется технической, а в виде поставок продовольствия, медикаментов и других предметов первой необходимости — гуманитарной. От подобной помощи обычно отдают военную помощь (в виде поставок вооружений и др.).

Для отличия финансовой помощи от коммерческих займов и кредитов применяют понятие «грант-элемент». Грант-элементом называется показатель, используемый для определения уровня льготности различных заимствований; он устанавливает, какую часть платежей в счет погашения долга недополучит кредитор в результате предоставления займа (кредита) на условиях более льготных, чем коммерческие. При этом условно считается, что при предоставлении займа (кредита) на коммерческих условиях кредитор получает доход на ссужаемый капитал в размере 10%. Грант-элемент рассчитывается по следующей формуле

$$E_{gr} = \left(1 - \sum_{i=1}^t \frac{B_i}{A(1+r)^i} \right) \cdot 100$$

где E_{gr} — грант-элемент;

B_i — фактические платежи в счет погашения долга в i -м году;

A — объем предоставленного займа (кредита);

r — процентная ставка коммерческих банков (обычно принимаемая равной 10%);

t — срок займа (кредита).

К финансовой помощи относят те займы и кредиты, в которых грант-элемент составляет не менее 25%. Безвозвратные займы называют грантами. В 1997 г. финансовая помощь в мире составила более 57 млрд долл., в том числе займы и гранты на двусторонней основе (межгосударственные) — около 40 млрд долл., а остальное — помощь

международных организаций, прежде всего МВФ и МБРР [Мировая экономика, 1999, с. 213].

Для наименее развитых стран финансовая помощь стала одним из главных источников их финансовых ресурсов. Если в 1980 г. она составляла 4% по отношению к ВВП этих стран, то в середине 90-х гг. — более 12%, обеспечивая значительную часть капиталовложений и государственных расходов, а в некоторых из них став основной частью этих расходов. Большинство остальных стран получают меньше внешней помощи, хотя есть немало исключений: так, если для Азербайджана, Албании, Армении, Грузии, Киргизии внешняя помощь в середине 90-х гг. XX в. означала добавку к их ВВП в размере 4–10%, то для Монголии — 28%. Для таких развивающихся и постсоциалистических стран, как Индия, Китай и Россия, внешняя помощь обычно составляет менее 1–2% к ВВП. Для этих гигантов, а также для стран со средним по мировым стандартам уровнем развития намного большее значение имеют внешние заимствования на мировом финансовом рынке и приток иностранных прямых и портфельных инвестиций. Предоставление помощи обычно (но не всегда) связывается с выполнением различных условий. Так, страны — получатели помощи от МВФ и МБРР должны согласовывать свою экономическую политику с рекомендациями этих организаций.

22.2. Глобальные публичные финансовые организации и их функции

Международные публичные финансы представляют собой совокупность и механизм деятельности финансовых организаций, созданных на межгосударственном уровне. Конституирующим признаком для отнесения какой-либо организации к международной публичной¹ финансовой организации является именно характер ее образования — на основе межгосударственных соглашений. Нельзя считать таковым масштаб и характер операций, проводимых финансовой организацией. Так, более 100 транснациональных банков (ТНБ) ведут свою деятельность на международных рынках, в различных странах, однако они не могут быть отнесены к типу международных публичных финансовых организаций, поскольку являются в своей основе крупными международными коммерческими банками.

Первой международной публичной финансовой организацией можно считать основанный в 1930 г. рядом центральных банков в Базеле Банк международных расчетов (Bank for International Settlement, BIS),

¹ Термин «публичность» имеет различные оттенки в экономической литературе. Так, *public company* означает открытую компанию (например, открытое акционерное общество), акции которой свободно обращаются на рынке, т. е. доступны любым инвесторам; *public finance* означает государственные финансы. В данной главе имеется в основном первое смысловое значение, т. е. публичность означает общедоступность.

который явился предтечей ряда других организаций. Однако лишь учреждение на конференции в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Международного валютного фонда (International Monetary Fund, IMF) и Международного банка реконструкции и развития (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) явилось серьезным шагом в развитии международной валютно-финансовой системы. До перехода к системе фиксированных паритетов, т. е. при системах золотого и золотодевизного стандарта, все международные финансовые проблемы глобального характера решались на международных конференциях. Отсутствовали, таким образом, органы постоянного мониторинга за развитием мировой финансовой системы, вырабатывающие принципы ее функционирования и оказывающие финансовую помощь отдельным странам для решения их экономических проблем.

В дальнейшем возникли еще несколько организаций, каждая из которых, выполняя определенный круг задач, в целом может быть отнесена к международным публичным финансовым организациям. Международные публичные финансовые организации проводят свои операции в интересах стран-членов и для урегулирования отношений между ними. В то же время цели и задачи, механизм образования, масштабы и характер деятельности этих организаций в некоторых отношениях различаются.

Выработка принципов функционирования мировой финансовой системы и межгосударственное регулирование валютно-кредитных и финансовых отношений — прерогатива Международного валютного фонда и, в более ограниченной степени, Международного банка реконструкции и развития (межгосударственная кредитная политика), который является основной организацией Группы Всемирного банка (ГВБ). Аналогичные ключевые функции на региональном уровне выполняют Европейский центральный банк (ЕЦБ), Межамериканский банк развития (МАБР), Азиатский банк развития (АзБР). ЕЦБ одновременно выступает как межгосударственный центральный банк всех банков зоны евро.

Особую роль играет Банк международных расчетов (БМР), который, с одной стороны, можно рассматривать как орган, вспомогательный для МВФ и ГВБ, а с другой — выполняющий функции, нетипичные для других международных публичных финансовых организаций (МПФО), основной из которых является создание и поддержание системы многосторонних клиринговых расчетов. Большинство МПФО оказывает в различных формах финансовую помощь странам-членам в экономическом развитии, преодолении дефицита платежного баланса и решении других экономических проблем.

Большое значение для стабилизации мировой финансовой системы, урегулирования проблем внешней задолженности играют неформальные международные финансовые «организации», т. е. организации, не имеющие правового статуса, счетов и других атрибутов. К ним относятся Парижский и Лондонский клубы кредиторов.

- *Парижский клуб кредиторов* — неформальное объединение государств-кредиторов, и поэтому его можно рассматривать как международный публичный финансовый орган или форум межгосударственного уровня. Был создан в 1956 г. для решения вопроса о выплате внешнего долга Аргентиной. Его членами являются 19 стран: Австрия, Австралия, Бельгия, Великобритания, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, США, Финляндия, Франция, ФРГ, Швеция, Швейцария, Япония, Россия (с 17 сентября 1997 г.). Главная цель деятельности — упорядочение процедур реструктуризации долгов суверенных государств и квазигосударственных структур или задолженности, гарантированной государствами;

- *Лондонский клуб кредиторов* — международное объединение частных инвесторов, в первую очередь банков. Является неофициальной организацией зарубежных коммерческих банков и финансовых институтов, созданной для ведения переговоров со странами-должниками, столкнувшимися с серьезными проблемами обслуживания и погашения обязательств по внешнему долгу. Его отличие от Парижского клуба в том, что правительственные кредиторы предоставляют займы исходя в основном из политических соображений. Коммерческие банки дают международные займы тогда, когда заемщик обещает большие проценты. В Лондонский клуб входит около тысячи членов, в том числе около 600 коммерческих банков индустриально развитых стран. Предметом переговоров являются не покрытые гарантиями государства долги частным банкам. Первое заседание прошло в 1976 г. в связи с неплатежами Заира.

Как форумы для решения межгосударственных экономических и финансовых проблем, можно рассматривать также группы G-8, G-10, G-77. Ниже будут рассмотрены принципы организации и деятельности основных МПФО.

22.2.1. Международный валютный фонд

Роль и значение МВФ. МВФ — межгосударственный финансовый институт с почти универсальным членством стран. Его политика и задачи определены хартией, известной как Статьи Соглашения (Articles of Agreement). Основные цели МВФ, сформулированные в Статьях Соглашения, заключаются в следующем: а) содействие международной валютной кооперации; б) обеспечение сбалансированного роста международной торговли; в) содействие стабильности валютных курсов; г) осуществление помощи в основании многосторонней системы платежей и устранении валютных ограничений, препятствующих развитию мировой торговли; д) обеспечение доступа членов к ресурсам фонда для устранения нарушений платежного баланса без использования торговых ограничений и ограничений платежей; е) организация форумов для

консультаций и обсуждения проблем развития международной финансовой системы.

Эти цели остались незыблемыми с момента создания МВФ, меняются только формы и методы их осуществления с учетом изменений, происходящих в мировой финансовой системе. При этом МВФ оказывает большое влияние на мировую финансовую систему путем выработки принципов ее функционирования и осуществления контроля за их исполнением.

В период своего создания МВФ выработал принципы системы фиксированных паритетов, к которым относились: установление официальных валютных курсов в соответствии с золотыми паритетами валют; необходимость поддержания странами — членами валютного коридора (1945—1971 гг. — $\pm 1\%$; 1971—1973 гг. — $\pm 2,25\%$), в рамках которого должны были удерживаться рыночные курсы; сохранение за золотом функции мировых денег с одновременным наделением этой функцией доллара США.

После краха Бреттон-Вудской системы (март 1973 г.) и перехода к системе плавающих курсов, известной также как Ямайская система, были отменены обязательные валютные коридоры. Странами — членами МВФ были приняты решения о том, что каждая страна имеет право самостоятельно выбирать режим валютного курса, и о демонетизации золота (отказ от золотых стандартов, обязательного использования золота в международных расчетах и как резервного средства центральных банков, свободного обмена долларов на золото). Переход к самостоятельному выбору режима валютного курса странами означал, что его межгосударственное регулирование существенно ослабло.

Хотя каждая страна имеет право свободно выбирать режим валютного курса, Устав МВФ требует: а) поддержание стабильности финансовой и валютной политики в стране и использование интервенции Центрального банка РФ при слишком сильных колебаниях валютного курса; б) отказ от манипуляций с валютным курсом, направленных на получение односторонних преимуществ; в) незамедлительное информирование МВФ о всех предполагаемых изменениях механизма валютного регулирования и валютных курсов; г) отказ от привязки своих валют к золоту. Таким образом, влияние МВФ на формирование валютных курсов сохраняется. МВФ инициировал в 1969 г. введение в обращение международной денежной единицы — SDR, которая должна была по замыслу дополнить, а затем заменить золото при выполнении функции мировых денег.

Одной из основных задач МВФ согласно Статьям Соглашения является осуществление контроля за экономической политикой его членов. Каждый член обязан сотрудничать с МВФ и другими членами в обеспечении стабильности системы валютных курсов и гарантировать выполнение соглашений. Согласно статье IV одной из обязанностей членов МВФ является следование экономической и финансовой поли-

тике, способствующей экономическому росту в сочетании с разумной стабильностью цен, и избежание манипуляций с валютными курсами, имеющих целью обеспечение надлежащего платежного баланса и достижение нечестных конкурентных преимуществ над другими членами. Члены МВФ также обязаны следовать валютной политике, совместимой с указанными требованиями.

Для решения этих задач предусмотрены меры как многостороннего, так и двустороннего сотрудничества. Многостороннее сотрудничество включает периодические дискуссии о развитии, перспективах и совместных мерах на международных рынках капиталов, а также обзоры о развитии международной финансовой системы, которые представляет Исполнительный директорат на основании докладов или сообщений своих членов. Двустороннее сотрудничество принимает форму консультаций с отдельными странами-членами, которые происходят ежегодно для большинства из них.

С середины 90-х гг. усилия МВФ направлены в большей мере на решение проблем, связанных с состоянием финансового сектора стран-членов, преодоление последствий мировых финансовых кризисов и обеспечение условий для их предотвращения. Рост глобализации рынков капитала вкупе с возможностью нарушений в потоках капитала и рисками их переноса на другие страны может выразиться в продолжительных нарушениях платежного баланса, как это случилось в Мексике в начале 1995 г. и в некоторых странах Азии в 1997—1998 гг. Одной из превентивных мер является разработка фондом стандартов и инструкций в сфере банковских и небанковских институтов, бухгалтерском учете, аудите, оценке активов и управлении корпорациями. Периодические ревизии макроэкономических и финансовых данных стран-членов имеют очень важное значение для нормального функционирования рынков. В частности, был разработан Стандарт распространения специальных данных (Special Data Dissemination Standard, SDDS), открытый для подписки в апреле 1996 г. Хотя подписка является добровольной, она ведет к появлению обязательства у подписывающихся членов соблюдать стандарт и представлять информацию о данных для публикации в Интернете в специальном бюллетене Совета по стандартам распространения данных (Dissemination Standards Bulletin Board, DSBB), который предлагается широкой публике с сентября 1996 г.

Другой стандарт Система распространения общих данных (General Data Dissemination System, GDDS), введенный в декабре 1997 г., отражает развитие и распространение обширных статистических материалов, экономических и финансовых индикаторов. Введение этого стандарта происходит поэтапно в течение 6—7 лет и осуществляется в процессе взаимных консультаций с другими международными и региональными организациями, которые имеют опыт и знания в областях, затрагиваемых системой.

Организационная структура и членство в МВФ. Количество стран — членов МВФ постоянно растет и составило на начало 2008 г. 185 стран. В 90-х гг. XX в. в МВФ вступили страны СНГ, Восточной Европы, а также Швейцария, которая ранее придерживалась принципа «конструктивного нечленства»¹. Руководящим органом МВФ является Совет управляющих, в котором каждая из стран-участниц имеет своего представителя, в основном министра, отвечающего в своей стране за валютную политику, либо президента эмиссионного банка. Совет управляющих уполномочен решать важнейшие вопросы, в частности прием новых членов, установление и изменение квот участия, предоставление странам дополнительных SDR. С 1972 г. специальными комитетами Совета управляющих было поручено контролировать функционирование валютной системы и ее дальнейшее развитие.

До 1974 г. эту работу выполнял Комитет двадцати, названный по числу членов, основной задачей которого была коренная реформа международной валютной системы в связи с разрушением Бреттон-Вудской системы. С 1974 г. текущий контроль за функционированием мировой валютной системы и ее приспособление к изменяющимся условиям осуществляет новый Временный комитет (Interim Committee), который состоит из 24 человек. Формально комитет не обладает правами принятия решений, являясь консультационным органом, но фактически ему принадлежит в МВФ ведущая роль. Имеется также две «группы 24-х»: в первую входят по 8 представителей от континентов Африки, Азии и Латинской Америки, которые встречаются перед заседаниями Временного комитета, во вторую — представители развитых стран. Последняя координирует помощь средне- и восточноевропейским странам.

Текущее руководство работой МВФ осуществляет исполнительный директорат, состоящий из 24 исполнительных директоров. Пять из них определяются членами МВФ с наивысшими квотами, остальные каждые два года выбираются управляющими других стран-участниц, как правило, по региональным группам. Исполнительный директорат выбирает на пять лет директора-распорядителя, который одновременно является верховным куратором международного штаба МВФ.

Вес каждой страны как в Совете управляющих, так и в исполнительном директорате напрямую зависит от финансового участия страны в МВФ. Каждый из членов имеет по 250 основных голосов и один дополнительный голос на 100 000 единиц квоты страны. Квота рассчитывается на основе таких показателей, как ВВП, величина золотовалютных резервов, объем экспорта и импорта и др. Основной долей голосов располагают США (около 20%), а также страны ЕС, вместе взятые (около 30%). Однако в исполнительном директорате действует правило вето, что часто нейтрализует первенство в голосах.

¹ Всего несколько стран по большей части по политическим причинам не являются членами МВФ, среди них Гонконг, Куба, Тайвань, Республика Корея.

Средства МВФ. Основу финансовых средств МВФ составляют платежи стран-членов в счет установленных для них квот. В соответствии с квотами определяются права заимствования и право голоса. Первоначально четверть платежных обязательств стран выполнялась золотом, остаток — валютой страны, который оформляется обычно в виде необращаемой беспроцентной ноты (в сущности — простого векселя). Со вторым изменением устава МВФ в 1976 г. место золота заняли платежи в SDR. Однако фонд может разрешить эту часть платежей осуществлять в иностранной или собственной валюте страны.

Каждая страна обязана определить фискального агента (fiscal agency) и депозитарий для осуществления ее финансовых операций с МВФ. Фискальным агентом могут быть казначейство (министерство финансов), центральный банк, стабилизационный фонд, другой уполномоченный орган. МВФ ведет дела только с уполномоченными страной фискальными агентами, которые имеют право от лица страны осуществлять все операции и трансакции¹, зафиксированные в Статьях Соглашения. Кроме того, каждая страна обязана назначить свой центральный банк в качестве депозитария для активов в МВФ, выраженных в национальной валюте. Если страна не имеет центрального банка, то для этих целей должен быть выбран другой монетарный институт вплоть до коммерческого банка.

Депозитарий обязан перечислять фонду по запросу и без задержки средства, которые держит страна-член в своей валюте, суммы любому бенефициару, названному фондом, находящемуся на территории этой страны, а также выступать держателем ценных бумаг от лица МВФ, если страна-член эмитирует необращаемые беспроцентные ноты или аналогичные финансовые инструменты в качестве заменителя части ее валютных резервов. В дополнение каждая страна-член гарантирует все активы от убытков, которые могут возникнуть в результате неплатежа со стороны уполномоченного им депозитария.

Специальное право заимствования (SDR) играет ключевую роль в расчетно-платежных отношениях МВФ со странами-членами, поэтому отметим его наиболее важные черты. SDR представляет собой международную денежную единицу, которая эмитируется МВФ в форме открываемых счетов. Первоначально в уставе SDR было определено как 0,888671 г чистого золота, что соответствовало 1 долл. США, но с отменой золотого паритета необходимость в определении золотого содержания SDR отпала.

Поскольку SDR не торгуют на валютных рынках, эта единица не имеет рыночной цены, как у национальных валют. Для определения цены SDR в настоящее время используют метод корзины четырех важнейших мировых валют: доллар США, японская иена, британский фунт

¹ Трансакция — предоставление валютных средств странам из ресурсов фонда. Операция — оказание посреднических финансовых и технических услуг за счет ресурсов фонда.

и евро (соответственно USD, JPY, GBP, EUR)¹. Каждой валюте присваивают свой относительный вес, вычисляемый на основе следующих показателей: а) доля экспорта товаров и услуг стран, валюты которых входят в корзину SDR, в общемировом экспорте; и б) размер резервов, номинированных в соответствующих валютах, которые держатся другими членами МВФ (т. е. за исключением страны, валюта которой рассматривается). Список и веса валют пересматриваются каждые пять лет на основе этих показателей. Каждый рабочий день МВФ производит переоценку курса SDR по валютной корзине с учетом рыночных курсов соответствующих валют по отношению к USD. В табл. 22.4 приведен пример оценки курса SDR.

Таблица 22.4

Пример для определения стоимости SDR (на 15 марта 2001 г.)

Валюта	Относительный вес I	ER _i (USD)	Эквивалент в USD
EUR	0,43	0,91	0,39
JPY	21,00	121,6	0,17
GBP	0,10	1,44	0,14
USD	0,58	1,00	0,58
Итого			1,28

Формула для определения курса SDR выглядит следующим образом:

$$ER_{SDR}(USD) = \sum_{i=1}^4 d_i \times ER_i(USD),$$

где d_i — относительный вес валюты i ;

$ER_i(USD)$ — прямой курс USD по отношению к валюте i , т. е. стоимость этой валюты в долларах США.

Аналогичным образом курс SDR может быть определен и в любой другой валюте корзины.

Использование метода корзины позволяет сглаживать курсовые колебания, которому подвержены курсы отдельных валют, и, следовательно, уменьшить курсовой риск. По этой причине SDR активно используется для деноминации финансовых активов не только самим МВФ, но и другими международными организациями, фирмами. SDR используют также и в многосторонних межгосударственных соглашениях в качестве счетной единицы.

SDR-счета могут держать лишь сам МВФ, страны — участницы системы SDR и так называемые прочие владельцы. Участие в системе SDR добровольно. С 1980 г. в ней участвуют все страны — члены МВФ. В ка-

¹ С января 2002 г. в связи с введением в обращение наличного евро используются четыре указанные валюты. До этого использовалось 16, а с 1981 г. — 5 валют (подробнее см. [Деньги. Кредит. Банки, с. 395, 396].

честве прочих владельцев могут выступать эмиссионные банки, которые выполняют свои задачи более чем для одного члена МВФ, а также другие официальные учреждения. Частные лица не могут быть держателями счетов SDR. Под вложениями SDR в частные банки подразумеваются сделки, в которых SDR используется как *счетная единица*.

В финансовых отношениях МВФ со своими членами SDR используется как платежное средство при вкладах в фонд, погашении кредитов, а также при выплате процентов по кредитам. МВФ может выполнить свои обязательства перед страной-кредитором с помощью SDR вместо валюты, а также пополнить резервы стран этой денежной единицей.

Страны-члены могут использовать имеющиеся у них резервы SDR без политических и экономических обязательств. Члены МВФ могут в случае финансовой потребности покупать на SDR другие валюты. В этом случае они обращаются в МВФ, который определяет, у каких стран — участниц системы SDR можно осуществить покупку, и организует процесс обмена. Правила обмена (*designing*) устанавливаются МВФ и регистрируются в уставе фонда. Недопустимым считается использование SDR в ходе дизайнинга только в целях изменения структуры резервов страны, т. е. без целевого использования приобретаемых валют. SDR не могут быть непосредственно использованы для интервенций на валютных рынках, а должны быть в таких случаях сначала обменены на какую-либо валюту. С 1987 г. транзакции в рамках дизайнинга не имели место.

143 страны — участницы системы SDR обязаны покупать эту денежную единицу в установленных МВФ размерах, составляющих трехкратную величину собственных средств страны, предоставленных МВФ. Но эта верхняя обязательная граница по желанию страны может превышать. В то же время МВФ учитывает финансовое положение стран и стремится привлечь к покупке SDR первоначально те из них, которые имеют достаточно сильные резервные и платежные позиции, причем распределяет обязательства по покупке SDR среди них равномерно. Определенное время действовало правило реконституции минимального установленного объема SDR, согласно которому в случае расходования SDR страны обязаны были через определенное время восстановить этот объем путем новых покупок SDR. Однако с 1981 г. оно было отменено.

Возможности использования SDR постепенно расширялись. В частности, они включают: выполнение финансовых обязательств по международным договорам; использование в сделках *своп*; предоставление кредитов; залоговые операции и дарение. Кроме того, некоторые страны привязывают курсы своих валют к SDR. Расширяется круг прочих владельцев, которым предоставляется право осуществления всех разрешенных операций с SDR. В настоящее время сюда относят около 20 ин-

ститутов, среди которых, например, Всемирный банк, Банк международных расчетов, Швейцарский национальный банк и др.

SDR создаются в процессе размещения новых выпусков. Существует два способа размещения: общее и одномоментное размещения. В случае общего размещения вновь эмитированные SDR размещаются среди всех стран-участниц пропорционально их доле (квоте) в уставном фонде МВФ. Такая операция осуществляется не чаще чем один раз в 5 лет по решению квалифицированного большинства Совета управляющих (не менее 85% голосов). Наиболее крупное последнее размещение состоялось 1 января 1981 г., в результате чего общее количество составило 21,4 млрд SDR. Специальное одномоментное размещение может быть осуществлено среди ограниченного числа членов МВФ, например в случае вступления в МВФ новых членов. В сентябре 1997 г. Совет управляющих МВФ выдвинул предложение о дополнительном размещении с учетом того, что более 20% членов МВФ никогда не участвовали ранее в размещении. Однако для вступления предложения в действие требуется, чтобы за данное решение проголосовало не менее $\frac{3}{5}$ членов МВФ с общим количеством голосов в 85%. Такая ситуация до сих пор еще не реализовалась. Однако если решение будет принято, то количество SDR практически удвоится.

В общем объеме международных резервно-платежных средств SDR составляют менее 2% (без учета золота), что связано с ограниченным характером использования этой единицы. Таким образом, SDR в основном используется не как международное резервное средство, а как официальная единица во взаимоотношениях МВФ со странами-членами.

Помимо платежей членов МВФ может использовать и другие возможности для пополнения своих кредитных ресурсов: а) обязательную продажу членами МВФ своей валюты в установленных границах за предоставленные SDR; б) заимствования у членов МВФ при их согласии (особенно большую роль здесь играют США); в) операции на международных финансовых рынках; г) процентные платежи по ранее предоставленным кредитам и возврат основных сумм долга; д) кредитные линии, которые открываются группами стран (наиболее существенную роль играют кредитные линии экономически развитых стран). Возможности привлечения средств на международных финансовых рынках до сих пор практически не используются фондом. Ряд наиболее активных членов МВФ опасается, что операции на международных финансовых рынках поставят фонд в сильную зависимость от тенденций их развития, не всегда складывающихся благоприятным образом.

Источником средств МВФ является также продажа золотого запаса, накопленного в период системы фиксированных паритетов. С момента второго изменения Устава МВФ (1978 г.) золото стало иметь значение лишь как один из активов, но все же достаточно существенный, поскольку МВФ за счет прежних золотых платежей обладает достаточно большими запасами. Так, например, в апреле 2008 г. Совет директо-

ров МВФ принял решение о продаже 403 т золота из имевшихся у него 3217 т в целях сокращения дефицита бюджета фонда¹.

Все учреждения стран-участниц могут осуществлять сделки с золотом по свободным рыночным ценам. МВФ имеет две возможности для использования золота, что предполагает решение большинства членов в 85% голосов. Во-первых, золото МВФ может быть продано по бухгалтерской стоимости (1 унция = 35 SDR) странам, которые к концу 1975 г. были членами МВФ (реституция золотого запаса). Во-вторых, фонд может продать золото странам-участницам или на рынке по рыночной цене. Полученная при этом сверх бухгалтерской стоимости дополнительная выручка зачисляется на *специальный счет* (Special Disbursement Account, SDA). С этого счета могут выделяться регулярные кредиты для улучшения платежного баланса членов МВФ, в первую очередь помощь развивающимся странам, в том числе в форме процентной субсидии.

Почти $\frac{1}{3}$ рыночной реализации золотого запаса МВФ была направлена как безвозмездная помощь большому количеству развивающихся стран пропорционально их квоте в МВФ. Остальные же вырученные средства были перечислены в Доверительный фонд (Trust Fund), созданный в 1976 г. как управляемый МВФ особый актив для выполнения программы реализации золота в пользу развивающихся стран еще до утверждения второго изменения Устава МВФ. Однако средства в пользу этого фонда поступали также из доходов МВФ на вложенный капитал, от пожертвований, в форме средств от продажи золота, которые не были востребованы рядом развитых стран. Помощь Доверительного фонда получили 55 самых бедных стран. После предоставления последних кредитов Доверительный фонд прекратил свое существование в 1981 г. Проценты и основная сумма долга поступали с этого момента на счет SDA.

Кредитная политика МВФ. Кредитный портфель МВФ достаточно широк и постоянно изменяется: одни виды кредитной помощи странам-членам прекращают свое существование, другие – вводятся в практику. В связи с этим отметим общие черты и наиболее важные виды кредитов фонда. Наибольшее значение имеют следующие виды помощи со стороны МВФ: а) «чистые» резервные транши; б) кредитные линии (транши); в) специальные кредитные (фондовые) линии; г) кредиты структурной перестройки для наиболее слаборазвитых стран.

Большинство видов кредитов фонда имеют ряд общих черт. Во-первых, величина кредита увязывается с размером квоты страны в МВФ. Во-вторых, кредит предоставляется в форме заимствования, при которой страна покупает у МВФ иностранную валюту или SDR за собственную валюту. По истечении установленного периода времени страна-член обязана выкупить национальную валюту в тех средствах, в которых был предоставлен кредит. В-третьих, кредит дается при условии

¹ Ведомости. 2008. 9 апр. С. А03.

принятия и выполнения страной определенных обязательств по реформированию экономики, согласованных с фондом (связанный характер кредитов).

Резервные транши (reserve tranches) осуществляются за счет собственных предварительно внесенных в МВФ средств. «Чистый» резервный транш соответствует квоте страны в МВФ за вычетом доли, выплаченной в собственной валюте, если последняя не была использована МВФ для кредитов другим странам. На резервный транш не начисляют процентные платежи.

Кредитные линии предоставляются в рамках соглашений, известных под названием «stand-by». Главное их назначение — кредитование макроэкономических стабилизационных программ стран-членов. Средства, приобретаемые страной в рамках кредитных линий, предоставляются траншами (общее количество — 4), каждый из которых соответствует 25% квоты страны, и при условии выполнения стабилизационных программ. В последних МВФ устанавливает по согласованию со страной-членом меры макроэкономического характера, например, по преодолению дефицита бюджета, снижению уровня инфляции, устранению или смягчению экспортных и импортных квот и пошлин и т. п. Если страна не выполняет условий соглашения с МВФ, то очередной транш может быть задержан или обязательство о его предоставлении может быть аннулировано. МВФ также использует периодически фонды расширенного доступа к своим ресурсам (Extended Fund Facilities) для стран-членов, у которых масштабы неравновесия платежного баланса велики по сравнению с размерами их квот.

Специальные кредитные линии открываются для стран — экспортеров сырья, зерновых, валютные поступления которых сильно зависят от конъюнктуры мировых цен, для финансирования непредвиденных потерь в результате действия непредсказуемых внешних факторов, финансовой поддержки операций по сокращению и обслуживанию внешнего долга и ряда других целей. В 1993 г. МВФ учредил Фонд поддержки структурных преобразований, предназначенный в основном для стран СНГ.

Обычный срок кредитных траншей и специальных линий — от 3,25 до 5 лет, а расширенной фондовой линии — от 4,5 до 10 лет. Проценты, начисляемые в рамках указанных кредитов, зависят от источника средств, а также от так называемой процентной ставки SDR, которая определяется как средневзвешенная по заранее определенным трехмесячным финансовым инструментам (казначейские обязательства, депозитные сертификаты, межбанковские депозиты) в странах, валюта которых используется для расчета курса SDR. Кроме того, МВФ взимает со стран-заемщиков комиссионный сбор в размере 0,5% суммы кредита на покрытие организационных расходов.

Для облегчения развивающимся странам финансового бремени при получении кредитных траншей и специальных линий (фактиче-

ски на рыночных условиях) МВФ может предоставлять процентные субсидии со специального счета, достигающие порой половины ставки по кредиту. Средства этого счета формируются в основном за счет платежей по кредитам Доверительного фонда, а также пожертвований ряда стран. Поскольку МВФ в целом придерживается принципов равного обслуживания своих членов, процентные субсидии являются исключением.

При решении вопроса о предоставлении кредитных траншей и специальных линий исследуется воздействие на платежный баланс страны ряда значимых величин, таких, например, как импортные и экспортные цены важнейших товаров, процентные ставки на международных финансовых рынках и др. Если они изменяются неблагоприятным образом и это отражается на платежном балансе страны, то, по заключению экспертов фонда, может быть принято решение о предоставлении кредита. Если же тенденции изменения изучаемых величин более благоприятные, чем ожидалось, то страна обязана увеличивать свои валютные резервы или сокращать средства, заимствованные у МВФ.

Кредитные линии структурных преобразований (structural adjustment facility, SAF и extended structural adjustment facility, ESAF), называемые также концессионными кредитами, предоставляются развивающимся странам с низким доходом на душу населения на особо благоприятных условиях. Процентная ставка по ним не превышает 0,5% годовых. Перед предоставлением кредитов страна-заемщик, МВФ и Всемирный банк разрабатывают совместно среднесрочный рамочный план экономического развития (policy framework paper), служащий основой программы структурных преобразований, конкретизируемой в ежегодных соглашениях сторон. В отличие от стабилизационных программ по кредитным траншам рамочный план экономического развития носит менее жесткий характер; в частности, не устанавливаются, как правило, целевые величины уровня инфляции, государственного долга и т. п. Срок погашения указанных кредитов — от 5,5 до 10 лет.

В связи с тем что ряд стран не соблюдает свои платежные обязательства, МВФ открыл страховые счета (special contingent accounts). Средства на эти счета поступают в основном из процентов по кредитам МВФ, а также за счет взносов стран-должников и стран-кредиторов. Ежегодно страховые резервы МВФ повышаются на 5%.

22.2.2. Группа Всемирного банка

К Группе Всемирного банка (ГВБ) относятся пять международных финансовых института (табл. 22.5). Россия — член всех организаций Группы ВБ, кроме МЦУИС.

Таблица 225

Группа Всемирного банка

Институт	Кол-во стран	Год создания	Функции
МБПП (IBRD)	185	1944	Льготные кредиты (6—7% годовых, на 15—20 лет с 5-летней отсрочкой основного долга (платятся только проценты))
МФК (IFC)	179	1956	Кредиты частному предпринимательству и высокорентабельным предприятиям, стимулирование частных инвестиций
МАР (IDA)	166	1960	Кредиты беднейшим странам (с годовым доходом не более 1305 долл. на душу населения)
МЦУИС (ICSID)	143	1966	Урегулирование инвестиционных споров
МАГИ (MIGA)	171	1988	Помощь в создании благоприятного инвестиционного климата

Непосредственно к Всемирному банку (ВБ) причисляют две организации: МБПП и его дочернюю структуру — Международную ассоциацию развития (International Development Association, IDA). В Группу Всемирного банка помимо указанных организаций входят также на правах ассоциированных членов Международная финансовая корпорация (International Financial Corporation, IFC), Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA) и Международный центр урегулирования инвестиционных споров (International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID).

Основными целями организаций ГВБ являются: а) содействие реконструкции и развитию народного хозяйства стран-членов; б) поощрение частных и иностранных инвестиций посредством предоставления гарантий и участия в займах и инвестициях частных кредиторов и других инвесторов; в) стимулирование сбалансированного роста международной торговли и поддержание сбалансированного платежного баланса стран-членов. Разрабатываются скоординированные механизмы реализации задач, что обеспечивается также и организационной интеграцией, в частности наличием общего президента, Совета управляющих и исполнительного директората. Принципы определения квот, количества голосов, представительства в органах управления ГВБ сходны с МВФ. Советы управляющих МВФ и ГВБ проводят один раз в году совместное собрание. Однако имеются особенности в механизме финансирования организаций ГВБ, критериях отбора стран — кандидатов на получение помощи, условиях кредитования. Каждая организация в правовом отношении является самостоятельной. МФК и МАГИ имеют свои собственные штабы сотрудников и собственных распорядительных вице-президентов.

Как и МВФ, ГВБ построена по регионально-отраслевому принципу: часть вице-президентов возглавляет региональные департаменты, ос-

тальные отвечают за конкретные сферы управления. Вместе с тем региональная структура ГВБ более разветвленная, чем у МВФ. Кроме того, в организациях ГВБ более представительный состав специалистов: помимо экономистов и финансовых экспертов (как в МВФ) здесь работают также инженеры, агрономы, юристы, эксперты по телекоммуникациям и другим разнообразным отраслям. Их задача заключается в тщательной экспертизе проектов, на которые предлагается выделение средств.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и Международная ассоциация развития (МАР). Членом МБРР может быть только *государство*, которое является одновременно членом МВФ и берет на себя, таким образом, вытекающие из этого обязательства. Членство в МБРР является, в свою очередь, предпосылкой для членства в других организациях Группы Всемирного банка. В соответствии со ст. 1 Устава МБРР он был создан в связи с большой потребностью в финансовых средствах стран-членов для возрождения и экономического развития. Сначала средства МБРР направлялись для возрождения стран Европы в рамках американской программы «European Recovery Program», основанной на плане Маршалла. С 50-х гг. XX в. МБРР обратился к экономическому содействию развивающимся странам.

МАР была создана с целью предоставления финансовых средств развивающимся странам на более льготных условиях, чем МБРР. Она является фактически доверительным фондом, находящимся под управлением МБРР. У МАР, так же как и у МАГИ, имеется две группы членов. К первой из них относятся в основном промышленно развитые страны, а также некоторые другие, сильные в финансовом отношении, например Кувейт, Новая Зеландия, Исландия, Объединенные Арабские Эмираты (заметим, что Россия также относится к этой группе). Все остальные члены отнесены ко второй группе. Такое деление важно для дифференциации условий предоставления финансовой помощи (в случае МАР, у которой члены первой группы являются донорами) и определения размеров дивидендов, начисляемых на доли участия при прямых инвестициях (в случае МАГИ).

Средства МБРР и МАР. При основании банка финансовые ресурсы были получены за счет взносов его членов и пополняются за счет этого источника при вступлении новых членов. Однако уставный капитал играл ключевую роль в финансировании программ банка лишь на первом этапе. В настоящее время основные средства МБРР получает за счет операций на международных финансовых рынках путем эмиссии средне- и долгосрочных долговых обязательств, имеющих наивысший кредитный рейтинг AAA, а также путем частного размещения средств правительств, центральных банков и других кредиторов по фиксированным ставкам процента. МБРР размещает свои ценные бумаги более чем в 100 странах и является при этом крупнейшим заемщиком на мировых рынках капитала, а также одним из самых крупных заемщи-

ков-нерезидентов на национальных рынках. В отличие от МВФ МБРР занимает средства не только у правительств, но и у частных организаций, причем в значительно больших размерах. В последнее время все большее значение приобретают средства от погашения ранее предоставленных займов и проценты по ним. Периодически МБРР осуществляет также продажу гарантированных требований по кредитам, предоставленным банком, инвесторам, которые ищут возможности надежного вложения капитала.

С 1982 г. МБРР помимо традиционных средне- и долгосрочных займов стал привлекать средства и на денежных рынках, в частности за счет распространения краткосрочных дисконтных нот (short term discount notes) и нот с плавающей процентной ставкой (floating rate notes), а также взятия краткосрочных кредитов у эмиссионных банков в рамках открываемых ими кредитных линий. Еще в большей степени, чем краткосрочные кредиты, политику рефинансирования МБРР с 80-х гг. XX в. стали определять валютные свопы¹, позволяющие уменьшить финансовые издержки за счет использования валют с более низкими процентными ставками. При этом страны-заемщики выигрывали также за счет получения кредитов на более льготных условиях. Однако они оказываются подверженными более высокому курсовому риску, связанному с тем, что низкопроцентные валюты имеют повышенную стоимость по отношению к USD. В связи с этим МБРР перешел с 1989 г. к более взвешенной валютной корзине своего пула, чтобы уменьшить курсовой риск ссудополучателей, несмотря на некоторое увеличение средней процентной ставки.

Благодаря тщательному отбору проектов, стран-заемщиков и контролю использования средств у МБРР не возникают безвозвратные потери из-за прекращения основных и процентных платежей. Однако имеют все же место задержки с возвратом займов рядом стран, таких, как Никарагуа, Перу, Либерия и некоторых других. Для проблемных займов МБРР создает специальные резервные фонды. В интересах стран-кредиторов МБРР не участвует в принципе в акциях по реструктуризации долгов стран, испытывающих серьезные проблемы с платежным балансом.

У МАР основными источниками ресурсов являются взносы в уставный капитал, часть перечисляемой ей прибыли МБРР, поскольку МАР ведет свою деятельность фактически на некоммерческих началах, и погашение ранее выданных кредитов.

Кредитная политика МБРР и МАР. МБРР и МАР проводят в основном одинаковую политику в отношении отбора проектов для финансирования, предоставляя кредиты лишь для проектов, которые в экономическом и техническом плане безупречны и имеют высокий приоритет для экономического развития стран-должников.

¹ Валютный своп — обмен номинала и фиксированного процента в одной валюте на номинал и фиксированный процент в другой валюте.

Существенные отличия имеются в условиях отбора стран-кредитополучателей, а также самих займов. МБРР предоставляет средства, как правило, не в национальной валюте страны-должника, а в девизах (признанные на международном уровне средства платежа). В соответствии с Уставом МБРР платежеспособность стран-должников должна быть достаточно высокой, поэтому проверяются прежде всего размер и структура ее международных долгов. Если развивающаяся страна в этом отношении неблагополучна, то она не может быть кредитополучателем МБРР. Требования МАР более мягкие и предъявляются не столько к уровню задолженности страны, сколько к целевому и эффективному использованию предоставляемых средств. Кроме того, формально устанавливается критерий уровня ВВП на душу населения, при котором страна может получать средства МАР: не более 1305 долл. (у МБРР, напротив, больше). Однако на практике кредиты МАР предоставляются при значительно меньших уровнях дохода. Ссудополучателем может быть правительство либо организация, имеющая правительственную гарантию. Большинство кредитов МБРР и МАР имеют «проектный характер», т. е. выделяются под конкретные проекты возрождения и развития, кроме специально оговоренных случаев.

Специалисты Всемирного банка следующим образом классифицируют свои займы. *Особые инвестиционные займы* (specific investment loans) предоставляются для финансирования определенного объекта с целью возведения новых производственных сооружений, расширения объема производства на уже существующих объектах или улучшения их технического обслуживания. Фактически именно займы такого рода относятся к проектным и по-прежнему преобладают в общем объеме долгосрочных кредитных ресурсов (около 50%).

К группе *секторальные операции* (sector operations) относятся различные займы, которые предоставляются для финансирования проектов в границах целевых секторов экономики, например транспорта, энергетики, сельского хозяйства и т. п. Определение финансируемых объектов в рамках целевых секторов осуществляется правительствами стран-ссудополучателей по критериям, устанавливаемым Всемирным банком. Займы предоставляются либо непосредственно правительству (sector investment and maintenance loans), либо организациям, которые определяются правительством и фактически выступают посредниками между ним и конечным получателем средств, например национальным обществам финансирования развития или аграрным фондам (financial intermediary loans). К секторальным операциям относят также секторные займы структурной перестройки (sector adjustment loans), предназначенные для решения общих задач в границах целевых секторов, которые могут возникнуть, например, при смене экономической политики. Часто средства по этим ссудам направляются на финансирование импортных операций.

Кредиты структурной реорганизации (бюджетозамещающие реабилитационные займы) введены с 1980 г. как помощь странам, испытывающим проблемы с платежным балансом, и предусматривают проведение широкого спектра мероприятий национального правительства. Критерии для выделения таких кредитов наиболее мягкие и состоят в представлении страной программы структурных преобразований, согласованной с ГВБ и имеющей перспективы на успех. Такого рода кредиты родственны аналогичному финансированию со стороны МВФ мер по преодолению дефицита платежного баланса, поэтому указанные организации согласуют масштабы, сроки, условия кредитования. МБРР предоставляет также *кредиты для преодоления последствий катастроф* (emergency reconstruction loans), например землетрясений или засухи, однако значение их до настоящего времени невелико (около 1% всех выделяемых средств).

Особый приоритет при распределении финансовых средств МАР уделяется таким целям, как борьба с бедностью, защита окружающей среды, поддержка мер макроэкономической и секторальной политики национальных государств. В 1985 г. была открыта специальная кредитная линия для поддержки стран южнее Сахары (special facility for Sub-Saharan Africa). После завершения финансирования по данной кредитной линии в действие вступила новая программа для стран Южной Африки, которые имеют низкий уровень национального дохода и высокий уровень долга (special program of assistance for Africa).

Сроки предоставления кредитов зависят от продолжительности финансируемого проекта, но в основном период их погашения у МБРР составляет 12—15 лет, а у МАР — 35—40 лет. Средства, предоставляемые Группой Всемирного банка в иностранной валюте, в принципе должны быть возвращены в тех же платежных средствах. Если издержки по осуществляемым национальными правительствами программам, проектам возникают в национальной валюте, то они должны и возмещаться за счет собственных средств, так что валютные риски несут сами правительства. Если при этом в данной стране из-за неразвитости национального валютного рынка нет достаточного количества международных средств платежа, то правительство должно приобрести их на международных финансовых рынках.

Поскольку МБРР сам предоставляет кредиты из заемных средств, то процентные ставки зависят от общих тенденций в их движении на международных рынках капитала и денег. Долгое время МБРР использовал расчетные формулы для определения процентных ставок, которые, однако, не учитывали ряд новых явлений конца 70 — начала 80-х годов, среди которых: большие колебания ставок на международных рынках; переход к использованию плавающих процентных ставок в международном кредитовании; увеличение периода времени между кредитными обещаниями и фактическим началом предоставления кредитов и др. В связи с этим МБРР перешел с 1982 г. к использованию пла-

вающих процентных ставок, пересматриваемых каждые полгода. Начальная процентная ставка базируется на издержках приобретения средств самим банком (*qualified borrowings*). К средневзвешенным издержкам капитала добавляется затем маржа 0,5%. Фактически ставка процента с учетом маржи банка составляет около 6—7% годовых. В то время как большинство кредитов МБРР имеют ставку, немного превышающую рыночные, кредитные транши МВФ, напротив, дешевле рыночных ставок. МБРР, как и МВФ, взимает комиссию за обязательства, которая составляет 0,75% годовых с неизрасходованной суммы займа. МБРР практикует также различного рода денежные сборы, например для обещанных, но еще не предоставленных займов (0,25%), для решения своих краткосрочных финансовых проблем.

Перед предоставлением кредитов МБРР и МАР анализируют общее экономическое положение страны-заемщика, в первую очередь платежный баланс, планы развития и инвестиционную политику. Далее проводится анализ экономических, технических и институциональных аспектов проекта с точки зрения его осуществимости и экономичности. После завершения проектного анализа в соглашении о займе МБРР (*loan agreement*) и в соглашении о предоставлении кредита развития МАР (*development credit agreement*) устанавливаются особые условия, которые должны быть выполнены сторонами. Кроме того, в соглашения включаются общие положения Всемирного банка (*general conditions*), которые, однако, могут корректироваться. В период осуществления проекта Всемирный банк посылает комиссии для проверки хода его выполнения. Приблизительно через год после окончательного предоставления средств по любому проекту Всемирного банка составляется доклад, в котором подводятся текущие итоги.

Международная финансовая корпорация (МФК). Созданная в 1956 г. как первое дочернее общество МБРР МФК содействует развитию частноэкономической инициативы в развивающихся странах путем предоставления совместно с заинтересованными частными инвесторами кредитов на льготных условиях. В отличие от МБРР и МАР страны-члены должны полностью выплачивать подписанную ими долю, что отражает коммерческий характер МФК. В ст. 1 Устава МФК говорится, что основная цель организации состоит в соединении усилий международного и частного капиталов, опыта менеджеров для содействия частным инвестициям в менее развитых странах-членах. Потребность в таком финансовом институте возникла потому, что МБРР по своему статусу предоставляет кредиты только правительствам или требует правительственные гарантии и не имеет права участвовать в уставном капитале частных фирм. МФК, напротив, участвует в собственном капитале частных предприятий, а также содействует сбыту акций и долговых обязательств таких предприятий путем предоставления гарантий. При этом не исключается участие в финансировании частных

предприятий (наряду с МФК) государственного капитала как в форме кредитов, так и в форме паев.

До середины 80-х гг. XX в. МФК получала финансовые средства в основном из уставных платежей стран-членов, кредитов МБРР и текущей прибыли. С 1985 г. все большее значение имеет политика рефинансирования на международных рынках капитала. Источником рефинансирования МФК является также продажа долей участия в собственном капитале частных предприятий развивающихся стран, тем более что такое участие ограничено во временном отношении. С 1995 г. МФК приступила к продаже требований по кредитам специально созданной организации *off-shore trust*, которая осуществляет секьюритизацию кредитов путем распространения среди институциональных инвесторов и банков специально выпускаемых сертификатов.

Финансовая помощь МФК может предоставляться в форме долгосрочных кредитов, участия в собственном капитале, гарантий либо путем их комбинации. Хотя МФК не требует правительственных гарантий, она тщательно анализирует кредитоспособность бенефициаров своих средств. Кроме того, риск финансирования снижается за счет участия МФК, как правило, в синдицированных кредитах, с покрытием не более 25% общих издержек. Кредиты, предоставляемые МФК, предназначены в первую очередь для финансирования развития финансовых услуг и институтов рынка капиталов. Большое значение имеет также кредитование перерабатывающей и химической промышленности, автомобилестроения, сферы туризма.

Финансовые условия кредитов МФК значительно более «жесткие», чем у МБРР и МАР. Наибольшая часть кредитов МФК предоставляется на срок от 7 до 12 лет по твердым или плавающим ставкам в самых разнообразных валютах. Участие МФК в собственном капитале частных фирм осуществляется путем предоставления средств в национальной валюте соответствующей страны. Доли участия после осуществления инвестиционного проекта продаются. Кроме того, МФК для повышения заинтересованности частных инвесторов гарантирует суммы вкладов в уставный капитал (*guaranteed recovery of investment principal, GRIP*). Идея GRIP заключается в том, что МФК вкладывает средства, предоставляемые инвесторами, в уставные капиталы, принимая на себя риск потерь. Дивиденды и прибыль на капитал делятся между инвесторами и МФК в соответствии с заключенным между ними соглашением. После окончания срока соглашения инвестор выбирает между возможностями перезаписи доли участия на свое имя либо отказа от нее, причем ему возвращается, по крайней мере, первоначальный взнос капитала.

Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ). МАГИ является самым молодым членом Группы Всемирного банка. Основная цель этой организации — содействие прямым инвестициям в развивающихся странах путем предоставления гарантий против некоммер-

ческих (политических) рисков. Кроме того, МАГИ консультирует правительства развивающихся стран при разработке программ содействия иностранным инвестициям. Поскольку МАГИ было образовано сравнительно недавно, основным источником его средств является подписанный капитал. Уставом МАГИ предусмотрено, что промышленные страны 10% их доли уставного капитала должны выплачивать в конвертируемой валюте. Еще 10% вносятся в форме беспроцентного долгового свидетельства, которое не может обращаться на рынке. Остаток уставной доли вносится лишь по требованию МАГИ. Страны второй группы могут осуществлять взносы до 25% в собственной валюте.

Для содействия прямым инвестициям в развивающихся странах МАГИ может брать на себя гарантии по отношению к инвесторам против некоммерческих рисков, включая совместное страхование и перестрахование. Гарантии распространяются, как правило, на срок до 15 лет. В соответствии с уставом к рискам, против которых выставляются гарантии, относятся: ограничения трансферта валют развивающейся страной; национализация и другие аналогичные меры; нарушения договоров; военные события или беспорядки. Гарантии обычно распространяются только на вновь вводимые предприятия, но могут включать также расширение, модернизацию и перестройку уже существующих предприятий, а также приобретение полугосударственных предприятий, подлежащих приватизации. Гарантии могут также предоставляться и по кредитам частных инвесторов. Последние могут быть как физическими, так и юридическими лицами, но не должны принадлежать к стране, в которой осуществляется инвестиция. Сумма гарантии зависит от оценки риска проекта.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров создан в целях содействия увеличению потоков международных инвестиций путем предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров между правительствами и иностранными инвесторами.

22.2.3. Банк международных расчетов

Банк международных расчетов (БМР) является уникальным институтом центральных банков на международном уровне, который принадлежит им, контролируется ими и предоставляет им свои услуги. Ключевые задачи БМР заключаются в содействии кооперации центральных банков и создании условий для развития международных финансовых операций. Одной из основных целей кооперации центральных банков всегда было поддержание международной финансовой стабильности. В современных условиях глобализации финансовых рынков (п. 22.4) такая кооперация еще более важна. БМР представляет, таким образом, важный форум для международной финансовой кооперации центральных банков, ее регулирования и контроля.

В 1930 г. БМР получил официальный статус закрытого акционерного общества (товарищества с ограниченной ответственностью) с эмитируемыми в форме акций долями капитала. БМР является банком, долями капитала в котором владеют в основном центральные банки и международные финансовые институты. В целом 86% банковского капитала зарегистрировано за центральными банками, а оставшиеся 14% находятся у частных держателей. Несмотря на то что все акции дают равные права в отношении годовых дивидендов, частные акционеры не имеют права участвовать в заседаниях и голосовать на общих собраниях БМР. Долгое время членами БМР были центральные банки ведущих экономических стран, но в 1994 г. к членству были допущены еще 9 центральных банков Азии, Латинской Америки, Среднего Востока и Европы. В то же время БМР ведет дела с центральными банками более 120 стран, поэтому его деятельность носит глобальный характер.

Значительная доля мировых валютных резервов сосредоточена на депозитах в БМР. БМР действует так же, как доверенный агент центральных банков, в соответствии с различными международными финансовыми соглашениями. БМР играл важную роль как в создании, так и эксплуатации различных внутриевропейских платежных систем, особенно в период между 1947 и 1958 гг.

22.3. Региональные международные публичные финансовые организации

Особенности деятельности подобных институтов рассмотрим на примере двух принципиально различных европейских организаций, поскольку в Европе, как ни в каком другом регионе, ярко выражены тенденции к интеграции финансовых рынков и институтов. Дополнительно рассмотрим деятельность основных исламских финансовых институтов.

22.3.1. Европейский центральный банк

Европейский центральный банк (European Central Bank, ЕСВ, ЕЦБ) — первый в истории наднациональный центральный банк, начавший свою активную деятельность в 1999 г. с переходом большей части государств ЕС к единой валюте евро. Предшественниками ЕЦБ были сначала Европейский фонд валютного сотрудничества, а с 1993 г. — Европейский валютный институт. ЕЦБ стоит во главе Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ), которая включает все 15 центральных банков стран ЕС. Центральные банки государств, не входящих в зону евро, являются участниками ЕСЦБ с особым статусом: они не имеют право влиять на решения, которые действительны только для зоны евро.

Кроме того, введено понятие Евросистемы (The Eurosystem), которая состоит из центральных банков стран, вошедших в зону евро, и ЕЦБ. Европейская система центральных банков управляется тремя органами — Советом управляющих (Governing Council), Правлением ЕСЦБ (Executive Board) и Общим советом (General Council). Совет управляющих включает членов Правления ЕЦБ (Executive Board of the ECB) и управляющих центральных банков стран зоны евро. Правление ЕЦБ избирается на восьмилетний срок без права переизбрания, и его члены независимы от рекомендовавших и избравших их стран и правительств. Правление ЕСЦБ состоит из президента, вице-президента и четырех других членов. Общий совет в отличие от Совета управляющих наряду с президентом и вице-президентом включает управляющих всех центральных банков стран ЕС. Таким образом, структура управления ЕСЦБ является двухъярусной с учетом наличия двух групп стран. Общий совет, как и Правление ЕСЦБ, выступает связующим звеном между странами зоны евро (*ins*) и странами, не вошедшими в нее (*pre-ins*).

Уставный капитал ЕЦБ определен в 5 млрд евро. Доля центральных банков в нем рассчитывается исходя из доли их стран в ВВП и населении ЕС. При этом центральные банки стран *ins* должны вносить 100% подписанного капитала, а стран *pre-ins* — 5%. Наряду с этим центральные банки должны перечислять ЕЦБ резервы иностранных валют (в сумме, эквивалентной 50 млрд евро), за исключением их национальных валют, евро и SDR. Резервные взносы установлены пропорциональными долями центральных банков в подписанном капитале.

Европейскому центральному банку принадлежит ключевая роль в осуществлении кредитно-денежной политики в рамках Европейской валютной системы (ЕВС). При этом его основная задача заключается в унификации требований, предъявляемых к финансовым инструментам и институтам в зоне евро, а также в методах проведения центральными банками кредитно-денежной политики. В частности, до создания ЕВС центральные банки отдельных государств использовали различные механизмы денежно-кредитного регулирования экономики. Так, не все страны ЕС применяли нормы обязательного резервирования для коммерческих банков, а часть из тех, кто использовал их, не начисляли процентное вознаграждение. Различались механизмы рефинансирования кредитных институтов со стороны центральных банков.

Европейский центральный банк использует следующий основной инструментарий кредитно-денежной политики. Во-первых, предусматривается установление текущих целевых значений для основных денежных агрегатов для контроля уровня инфляции. Во-вторых, определяются диапазоны колебаний основных процентных ставок, в том числе для сближения их по всей зоне евро. В-третьих, устанавливаются минимальные резервные требования для коммерческих банков, а также в отношении процентного вознаграждения. Теперь все страны ЕВС должны применять установленный единый норматив резервирования (может

принимать значение до 10%) и процентного вознаграждения (14%). Определен единый перечень обязательств, для которых применяется норматив, а также штрафные санкции за нарушение сроков резервирования средств. Установление минимальных резервных требований в качестве одной из целей преследует выравнивание уровней процентных ставок в странах ЕВС.

В-четвертых, определяется совокупность краткосрочных операций по регулированию ликвидности на денежном рынке евро, называемых постоянно действующими механизмами. Они подразделяются в целом на кредитные и депозитные механизмы ЕЦБ. Так, к депозитному механизму относят размещение временно свободных денежных средств кредитных институтов в депозиты ЕЦБ сроком на один день (депозиты overnight). Устанавливаемая по этим депозитам ставка формирует нижнюю границу однодневных межбанковских кредитов рынка евро и является минимальной базовой ставкой в системе процентных ставок ЕЦБ. Аналогично к кредитным механизмам относится предоставление любым центральным банком Евросистемы однодневных кредитов. Соответствующая процентная ставка определяет верхнюю границу ставок рынка однодневных межбанковских кредитов евро. Однако однодневные кредиты предоставляются центральными банками бесплатно. ЕЦБ предоставил право центральным банкам ЕВС самостоятельно выбирать форму предоставления однодневных кредитов, основными из которых являются залоговые (ломбардные) кредиты и сделки прямого однодневного репо. В качестве залога по однодневным кредитам могут быть использованы активы, определяемые ЕЦБ и подразделяемые на две категории. Критерии, которым должны отвечать активы обеих категорий, также определены ЕЦБ. При получении кредитов рефинансирования в своем национальном центральном банке кредитный институт размещает активы одной из категорий в любом депозитарии на территории ЕВС. ЕЦБ установил размеры предоставляемых кредитов в зависимости от рыночной стоимости заложенных активов и степени ее колеблемости, а также нормативы дополнительных взносов либо выплат в случае изменения указанной рыночной стоимости.

В-пятых, проводятся операции на открытом рынке, под которыми в ЕВС подразумевают любые сделки, по которым центральные банки сами выступают равноправными контрагентами на рынке, а не только операции на рынке ценных бумаг, как это принято обычно. Среди указанных операций наибольшее значение имеют основной и долгосрочный инструмент рефинансирования, а также так называемые операции тонкой настройки и структурные операции. Основным инструментом рефинансирования предполагает проведение еженедельных аукционов на срок до 14 дней среди кредитных институтов по фиксированной процентной ставке. Долгосрочный инструмент рефинансирования аналогичен основному, но предусматривает ежемесячную аукционную торговлю трехмесячными кредитами. Он заменил действовавшую в ряде стран ЕВС до перехода

к евро форму долгосрочного рефинансирования через переучет векселей. Аукционы по обоим инструментам рефинансирования проводятся децентрализованно, т. е. центральными банками Евросистемы, но общие объемы кредитных средств, выставляемых на продажу, определяются ЕЦБ. Операции тонкой настройки и структурные операции проводятся нерегулярно и часто за короткий период, когда необходимо срочное вмешательство для регулирования ликвидности и процентных ставок на рынках ЭВС. Сюда относят, в частности, «скоростные» кредитные и депозитные тендеры, валютнообменные свопы (т. е. одновременное заключение спотовой и форвардной сделки по купле-продаже какой-либо валюты), выпуск дисконтных долговых обязательств ЕЦБ и др.

22.3.2. Европейский банк реконструкции и развития

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) начал свою деятельность с 1991 г. Его членами, количество которых превышает 60, являются страны ЕС, Центральной и Восточной Европы, СНГ, а также другие страны МВФ, в том числе находящиеся вне пределов Европы, и Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). Основная цель ЕБРР заключается в содействии переходу к рыночной экономике и стимулировании развития частной и предпринимательской инициативы в странах Центральной и Восточной Европы. К приоритетным направлениям деятельности банка относятся содействие приватизации, демонополизации и децентрализации, объединению энергетических, транспортных и телекоммуникационных сетей Европы, защите окружающей среды. Устав ЕБРР предусматривает преимущественное (не менее 60%) направление его финансовых ресурсов на поддержку деятельности негосударственных коммерческих структур, укрепление финансовых институтов и правовых систем, развитие инфраструктуры, необходимой для поддержки частного сектора. Цели и методы деятельности ЕБРР в значительной степени совпадают с МФК.

Кредитная политика ЕБРР. Банк не предоставляет гарантии под экспортные кредиты и не работает с индивидуальными клиентами. ЕБРР не предоставляет финансирование, если считает, что заявитель может получить средства из других источников на приемлемых условиях. ЕБРР, как правило, заключает напрямую соглашения с крупными организациями-клиентами. Кредиты малым и средним предприятиям предоставляются через посредников. Кредитные операции подразделяются банком на обычные и специальные. Первый вид операций финансируется за счет основных ресурсов банка (уставный капитал, средства от погашения кредитов банка и проценты, выплаченные по ним, заемные средства), а второй — из ресурсов специальных фондов (целевые средства).

ЕБРР прибегает либо к самостоятельному финансированию, либо к совместному. Самостоятельное финансирование осуществляется путем предоставления кредитов, приобретения акций предприятий или

выдачи гарантий. Последние позволяют заемщикам получать кредиты по другим каналам, а ЕБРР берет на себя ответственность либо за все риски, либо за отдельные виды. При финансировании через посредников им открываются средне- и долгосрочные кредитные линии. Посредниками чаще всего выступают национальные банки и в некоторых случаях правительства. Совместное финансирование может осуществляться в различных формах: кредиты ЕБРР и других участников синдиката предоставляются в одних случаях в согласованных пропорциях для финансирования одного и того же набора товаров или услуг, в других — различных (параллельное финансирование). После предоставления полной суммы кредита ЕБРР продает какую-либо долю кредита другим банкам (долевое финансирование).

ЕБРР принимает участие в инвестиционных фондах, которые вкладывают средства в средние частные предприятия путем покупки их акций. Он реализует также программы содействия торговле с участием местных финансовых институтов. Такие программы подразумевают открытие кредитных линий для гарантирования подтверждений аккредитивов, предоставляемых местным банкам, а также прямое финансирование крупных предприятий в виде револьверных кредитов.

Очень важную роль в деятельности ЕБРР играют экологические проекты. При этом особое внимание уделяется операциям, направленным на рациональное использование ресурсов и энергии, сокращение отходов, переработку и регенерацию ресурсов, использование более экологически чистых технологий. Любой проект, предоставляемый ЕБРР, подвергается тщательной экологической проверке. ЕБРР способствует принятию и повсеместному выполнению международно признанных экологических норм и стандартов.

ЕБРР часто действует в других странах через основанные им региональные венчурные фонды. Он создает также фонды поддержки малого бизнеса для предоставления малых (до 125 тыс. долл.) и микрокредитов (до 30 тыс. долл.). Хотя ЕБРР декларирует в программных документах необязательность государственных гарантий, последние в той или иной форме во многих случаях все же востребуются. Государственные гарантии не требуются, только если финансирование осуществляется при посредничестве одного из фондов, организованных для кредитования малых предприятий и проектов.

22.3.3. Исламские финансовые институты

Исламские финансовые институты основаны на исламской финансовой доктрине. В своей деятельности они следуют, с одной стороны, шариату, а с другой, понимая, что без современной финансовой системы и ее институтов исламские страны не только не достигнут высокого уровня развития экономики, но и могут в перспективе потерять влияние ислама в самих исламских странах, пытаются согласовать преобла-

дание рационалистичности над ценностью, которое характерно для западной финансовой системы. Иными словами, в исламской модели экономики и в ее финансовой системе преобладает специфический ценностный подход, поскольку поведение хозяйствующего субъекта диктуется в равной степени как рационально-утилитарными, так и религиозно-этическими соображениями [Исламские финансы, с. 33].

В исламской модели банки, например, выполняют ту же функцию, что и в традиционной западной. Банки необходимы обеим моделям по одним и тем же причинам — для компенсации изъянов финансовых рынков: пространственной и временной неравномерности спроса на финансовые ресурсы и их предложения; неадекватности информации; транзакционных издержек, связанных с выявлением и приобретением желаемых активов; необходимости профессиональных навыков и наличия экономии от масштаба.

Исходя из этого банки обеспечивают работу национальной платежной системы и выступают в качестве финансовых посредников. И если в части проведения платежей между хозяйствующими субъектами исламские банки по принципам своей работы не отличаются от обычных коммерческих банков, то в том, что касается функции финансового посредника, имеется фундаментальное расхождение. Выполняя эту роль, исламские банки точно так же аккумулируют те денежные ресурсы общества, которые в данный момент непосредственно не используются их распорядителями (в исламской терминологии), трансформируя созданные за их счет пассивы в источник финансов для экономических единиц, испытывающих дефицит ресурсов. За исполнение такой роли в рамках общественного разделения труда финансов банк должен иметь возможность возместить свои фактические затраты и заработать определенную прибыль как вознаграждение за проделанную работу. В рамках западной модели возмещение происходит в виде процента. Однако в Коране взимание процента как формы прибыли приравнивается к наиболее злостным грехам¹.

В исламской модели, исключаяющей процент, этот запрет обходится с помощью особой формы контракта — *мударобы*, где одна сторона, в сущности, выступает как агент, а другая — как принципал. Такая форма контракта представляет собой партнерство в прибыли. В Мекке она практиковалась еще в доисламский период, ею пользовался Мухаммад во время своей купеческой деятельности. Впоследствии Пророк утвердил мударabu в качестве разрешенной формы контракта [Исламские финансы, с. 50]. Ее суть состоит в том, что получаемая прибыль делится между сторонами контракта (финансовым предпринимателем, организатором (раб уль-малем) использования той или иной формы активов, и агентом (мударибом), благодаря труду которого предприятие, собст-

¹ Сужение денег ради прибыли осуждалось Аристотелем, Платоном, а в христианстве — Фомой Аквинским. Первым в христианстве отказался от осуждения Кальвин. Иудаизм разрешает взимание процента с неиудеев.

венно, и реализуется) в той пропорции, которую они заблаговременно установили формальным соглашением. В то же время, если предприятие терпит неудачу и оборачивается не прибылью, а убытками, финансовые потери ложатся только на раб уль-малья. Таким образом, потери, понесенные второй стороной и выражающиеся соответственно в безрезультатной затрате физической и нервной энергии и времени, не менее весомы, чем потерянные деньги. Иными словами, вероятные риски и убытки исходя из исламской концепции справедливости, так сказать, не смешиваются и остаются функцией конкретного ресурса: денег для финансиста и человеческой энергии — для предпринимателя.

Распределение прибыли происходит не на календарной основе, а только по окончании действия контракта. На практике, впрочем, этот принцип не является препятствием для заключения договора на срок, досрочного прекращения контракта по инициативе любой из сторон, подведения промежуточных финансовых итогов как бухгалтерской процедуры. Если по ходу осуществления предприятия мудариб получает некий доход, то он вычитается из его доли прибыли, возникающей по итогам транзакции, или удерживается для покрытия убытков, когда таковые образуются. Наконец, и это важно в практическом отношении, мударабе, как никакой иной форме контракта, свойствен моральный риск (*moral hazard*).

Реализуя стандартную функцию финансового посредника, исламские банки широко пользуются операционной моделью, разработанной на основе описанного контракта. Эту модель принято называть двусторонней мударабой (*two-tier-mudharaba* — буквально «двухслойная»). В этом случае банк, аккумулируя средства вкладчиков, выступает в роли мудариба, заключая с ними соответствующий договор, обязуясь разместить эти средства в активы, способные принести доход, но не гарантируя получение дохода. Одновременно исламский банк действует как раб уль-маль, направляя клиентские деньги в различные операции, разрешенные шариатом. Естественно, эти операции вовсе не обязательно должны сами иметь форму мударабы.

Таким образом, исламский банк в операционном отношении напоминает западную инвестиционную компанию, а именно — рисковый открытый совместный фонд. Он финансирует свои активы, эмитируя контракты на депозиты, которые продает как «паи» инвесторам-вкладчикам. Созданный таким образом портфель активов находится в собственности клиентов (западные банки сохраняют право собственности на портфели, ими формируемые). Однако имеются и различия.

Согласно дефиниции, принятой, например, в США, инвестиционная компания есть финансовая организация, продающая свой капитал, вкладывающая поступления от продажи с целью достижения сформулированных ею инвестиционных целей и распределяющая среди своих акционеров или пайщиков чистый доход и сумму чистого прироста капитала. Одним из видов инвестиционной компании является откры-

тый, или совместный, фонд. Такой фонд эмитирует свободно обращающиеся на рынке ценные бумаги, подлежащие погашению по предъявлению. Право собственности в фонде оформлено в виде его акций или паев, с которыми прямо соотносится пропорциональная часть чистых активов. В отношениях с инвестиционной компанией покупатели паев выступают в качестве акционеров, т. е. владельцев некоторой части ее капитала, и как таковые имеют право на регулярное получение подробной информации о бизнесе и право голоса по существенным вопросам, например, связанным с изменением инвестиционной политики. Следовательно, они в силах влиять на стратегию компании.

Исламский банк, как и любой банк, принимает депозиты. Однако в обычном банке вклад при прочих равных условиях защищен от потери номинальной стоимости и обеспечивает владельцу ее прирост за счет процентных выплат вне зависимости от текущих результатов работы самого финансового института. Для вкладчиков исламского банка снижение прибыльности его операций означает непосредственное принятие на себя части балансовых убытков, и, таким образом, они мало отличаются от клиентов-акционеров совместного фонда с точки зрения ассоциированного риска. Однако капиталом они не владеют, права голоса в делах не имеют и, если речь не идет об ограниченной мударабе, принуждены пассивно подстраиваться под инвестиционную политику банка. Данное обстоятельство на фоне практики западных совместных фондов время от времени активизирует дискуссию о том, справедливо ли обходится исламский банк со своим вкладчиком, хотя, очевидно, что действия последнего точно соответствуют принципу мударабы.

В настоящее время в примерно 40 странах (не только исламских, в том числе в России) функционирует около 250 исламских финансовых институтов, прежде всего банков с общей капитализацией около 200 млрд долл. Важнейшие из них: Арабский банк экономического развития Африки, Исламский банк развития, Фонд исламской солидарности, Генеральный совет исламских финансовых институтов [Павлов, с. 212].

Арабский банк экономического развития Африки (Arab bank for economic development in Africa, АБЭРА) учрежден в 1973 г. Штаб-квартира находится в Хартуме (Судан). Банк предоставляет кредиты и займы странам субсахарской зоны Африки с целью финансирования местных проектов развития. Так, в течение 1998 г. банк утвердил предоставление кредитов и займов в размере 104,95 млн долл. Одновременно он предоставил помощь технического характера и содействие в области рыночных исследований в странах-участницах в размере 4,99 млн долл. Совокупный объем всех видов осуществленных им инвестиционных операций за весь период деловой активности банка к началу 2000 г. достиг 1840,40 млн долл.

Акционерный капитал АБЭРА составляет 6000 млн исламских динаров. Этот капитал подразделен на 600 000 частей, каждая из которых

имеет установленную (заявленную) стоимость в 10 000 исламских динаров. Исламский динар является специальной банковской арабской расчетной валютной единицей. По своей цене (курсовой стоимости) исламский динар приравнен (эквивалентен) к SDR по курсовому соотношению 1:1. Соответственно валютный курс исламского динара по отношению к ведущим валютам мира, в том числе к доллару США, изменяется в полном соответствии 1:1, и всегда прямо пропорционально изменению курса SDR по отношению к этим валютам, зафиксированного в МВФ и на торгах на Нью-Йоркской фондовой бирже. Выпущенный по подписке (размещенный) акционерный капитал (subscribed capital) АБЭРА достиг 4000 млн исламских динаров по состоянию на конец 1999 г. [Павлов, с. 212].

Банк в своей операционной деятельности полностью придерживается исламских традиций и обычаев, запрещающих ростовщичество, а также начисление и взимание процентов по любым банковским финансовым и инвестиционным операциям. АБЭРА вообще не предоставляет ссуд под проценты. В банке применяются специальные методы финансирования, прежде всего обеспечение заемщиков беспроцентными займами и кредитами, в первую очередь, на цели реализации проектов по созданию современной диверсифицированной инфраструктуры в странах-дебиторах. Подобного рода целевое финансирование оказывает заметное воздействие на долгосрочное социально-экономическое развитие этих стран. Банк обеспечивает заемщикам также дополнительную техническую помощь (например, при проведении финансового анализа и обосновании технико-экономической целесообразности реализации инвестиционного проекта). Банк принимает ныне относительно равное долевое участие в финансировании местных промышленных и сельскохозяйственных проектов в странах-заемщиках; финансирует лизинговые операции, включая долгосрочную аренду странами-участницами такого дорогостоящего оборудования, как морские суда, а также их последующую продажу в рассрочку.

АБЭРА реализует операции на основе солидарного раздела с рабочими и служащими предприятий и компаний совокупных прибылей, которые были получены клиентами-заемщиками (инвесторами) на базе реализации инвестиционных проектов посредством использования финансовых ресурсов, предоставленных им АБЭРА. Банк внедрил и постоянно применяет систему финансирования импортных внешнеторговых операций (СФИВО), согласно которой финансовые средства, выделенные АБЭРА, идут на оплату импорта строго определенных товаров, необходимых для устойчивого развития стран-заемщиков. Например, промышленное сырье и промышленные полуфабрикаты в структуре совокупного импорта страны всегда, по оценкам АБЭРА, более предпочтительны, чем потребительские товары, поэтому промышленный импорт финансируется АБЭРА в первую очередь. При

этом, однако, зачастую приоритет отдается финансированию импорта из других стран — участниц АБЭРА.

Долгосрочная система финансирования внешней торговли, в первую очередь целевая схема долгосрочного финансирования экспорта, впервые была введена в действие в 1997—1998 гг. с целью обеспечить устойчивое долгосрочное финансирование экспорта нетрадиционных товаров стран Африки на внешние рынки, в частности ряда их промышленных и первично обработанных товаров. В 1419 мусульманском году (в 1999 г. по григорианскому календарю) эта схема была трансформирована и переименована в Систему финансирования экспорта АБЭРА (Export Financing Scheme — EFS).

Кроме того, в 1997 г. создан Специальный фонд помощи Вақф (Special Assistance Waqf Fund), предназначенный для обеспечения стран-участниц АБЭРА специальной финансовой помощи в экстренных случаях, а также целевой помощи (прежде всего на цели образования). Приоритетной целью деятельности фонда Вақф в наименее развитых странах-участницах стало целевое содействие развитию экономики и внешнеэкономической деятельности этих стран посредством предоставления им финансовых средств на максимально льготных условиях. За использование средств, полученных из этого фонда, начисляются и взимаются за заемщиков сборы за банковское обслуживание по ставке 0,75% годовых (по обычным кредитам АБЭРА ставка равна 2,5% годовых). Срок погашения предоставленного кредита из этого фонда составляет 25—30 лет по сравнению со средним сроком 15—25 лет для обычных (ординарных) финансовых ресурсов, выделяемых заемщикам АБЭРА (подробнее см. [Павлов, с. 213—219]).

Исламский банк развития (Islamic Development Bank, ИБР) является международным финансовым институтом, который был образован на конференции министров финансов стран — участниц Организации Исламская конференция (the Organization of Islamic Conference) в декабре 1973 г. с целью содействия экономическому и социальному развитию стран-членов и мусульманских общин. Штаб-квартира банка расположена в г. Джидда (Саудовская Аравия). Банк призван разрабатывать рекомендации в сфере банковских технологий в соответствии с принципами шариата. Основными направлениями деятельности банка являются: а) финансирование (в форме предоставления займов и кредитов) производственных предприятий и проектов, обеспечивающих быструю отдачу путем долевого участия в прибылях, лизинга, продаж в рассрочку; б) управление специальными фондами, создаваемыми для конкретных целей, включая Фонд помощи мусульманским общинам в немусульманских странах, созданный в целях улучшения их социально-экономического положения; в) инвестирование средств в акционерный капитал промышленных и сельскохозяйственных предприятий и проектов и т. д. Финансовые ресурсы банка состоят из уставного капитала и дополнительных финансовых средств. Банк разработал сис-

темы краткосрочного и среднесрочного финансирования импорта для проектов развития в странах-членах, а также системы долгосрочного финансирования в целях содействия развитию их экспорта. Банк официально начал операции в 1975 г.

В ИБР входят 54 страны-участницы; интересы каждой страны представляет обычно министр финансов или его заместитель. Верховным руководящим органом банка является Совет глав правительств. Совет ежегодно проводит официальные встречи. Исполнительный орган ИБР — Совет директоров, состоящий из 11 членов, 5 из которых избираются пятью крупнейшими акционерами банка, остальные шесть избираются главами правительств, представляющих в ИБР другие страны-акционеры. Члены Совета директоров избираются на срок три года. Функции Совета: обоснование основных операций банка и контроль за их реализацией.

Фонд исламской солидарности (Islamic Solidarity Fund, ФИС) учрежден в 1974 г., штаб-квартира находится в г. Джидда (Саудовская Аравия). Предназначен для оказания необходимой финансовой помощи исламским районам в различных странах и финансирования строительства мечетей, исламских просветительских центров, больниц, банков, школ и университетов, в том числе вне мусульманских стран.

Генеральный совет исламских финансовых институтов (General Council for Islamic financial institutions, ГСИФИ) учрежден в 2000 г., регулярную деятельность начал в конце 2001 г. Штаб-квартира находится в Бахрейне. ГСИФИ стал полным правопреемником Международной ассоциации исламских банков (International Association of Islamic Banks, МАИБ). МАИБ была создана в Джидде (Саудовская Аравия) в 1977 г. В МАИБ входили 192 официально зарегистрированных исламских банка и другие исламские валютно-кредитные институты 34 мусульманских стран. Функции: установление связей между кредитно-финансовыми институтами, осуществляющими банковские операции в соответствии с правилами и принципами шариата и требованиями современной исламской экономической доктрины. В сферу ее деятельности входили также подготовка банковских кадров и проведение исследований по проблемам распространения исламских банков и исламского банковского дела, в том числе вне арабских стран. МАИБ разрабатывала систему стандартных требований к операционной и инвестиционной деятельности исламского банка, исследовала механизмы и методы (схемы) исламского финансирования в целях их рационализации и совершенствования, а также адаптации к конкретным валютно-финансовым условиям принимающей страны. В 2000 г. произошел фактически полный самороспуск МАИБ, поскольку она не смогла эффективно выполнять возложенные на нее мусульманским сообществом базисные функции и во многом не справилась с решением большинства поставленных перед ней конкретных задач, в частности она не обеспечила всесторонней финансовой и технической поддержки долговремен-

ной экспансии исламских банков как в рамках мусульманских государств, так и за пределами «мусульманского мира».

При спонсорстве высшего звена арабского финансового капитала, в частности при прямой поддержке руководства Саудовской Аравии, и был учрежден ГСИФИ, который обладает несравненно более значительными, чем МАИБ, валютно-финансовыми активами и соответственно наделен более широкими полномочиями и функциями в целях поддержания и стимулирования долговременной инвестиционной деятельности исламских банков и поощрения «исламского банковского движения» в максимально большом числе принимающих стран мира. Предполагается, что ГСИФИ сможет намного более эффективно решать те задачи, которые не смогла выполнить МАИБ и обеспечить устойчивую долговременную внешнюю экспансию исламских банков в различных странах и регионах, в том числе вне границ арабского мира.

Характеристику других исламских торговых и финансовых институтов – Исламской торгово-промышленной палаты, Исламского центра развития торговли, Исламской корпорации страхования инвестиций и экспортных кредитов, Центра экономических, статистических и социальных исследований и подготовки кадров для исламских стран – можно найти в работе [Павлов].

22.4. Глобализация мировых финансовых рынков

Основой глобализации мировых финансовых рынков (МФР) является глобализация производственного процесса, т. е. ситуация, когда внутренний, национальный рынок предприятия-резидента потерял для него свое первостепенное значение и фирма больше не ориентируется на собственную страну и занимается удовлетворением таких потребностей и на таком уровне, которые были бы характерны для всего мира. В этом случае возникает глобальный жизненный цикл продукта, рынки и продукты все больше стандартизируются, для оценки рыночного успеха все больше используются международные критерии и оценки, которые в основном имеют финансовое выражение. Процесс глобализации наиболее последовательно осуществляют транснациональные корпорации (ТНК), число которых в мире на 1 января 2006 г., согласно данным UNCTAD, превысило 78 000 и которым принадлежат 780 000 филиалов, расположенных на всех континентах¹.

Другой причиной глобализации МФР является необходимость изыскания финансовых ресурсов для решения глобальных проблем мирового развития, таких, как преодоление бедности и отсталости; проблем мира, разоружения и предотвращения мировой ядерной войны (проблема мира и демилитаризации); продовольственная; природных ресурсов (распадающуюся на две отдельные: энергетическую и сырье-

¹ Transnational Corporations. Vol. 16. No 3 (December 2007). P. 108.

вую); экологическая; демографическая; развитие человеческого потенциала и др. По имеющимся оценкам, ежегодные затраты на решение глобальных проблем составляли не менее 1 трлн долл., т. е. около 25% валового мирового продукта, в конце 90-х гг. рассчитанного по паритету покупательной способности [Мировая экономика, 1999, с. 381, 382]. При их решении в будущем, видимо, будут созданы относительно равные условия для развития человеческого потенциала во всех странах и регионах нашей планеты. Еще одной причиной является собственно финансовая, связанная со стремлением каждого финансового агента получать близкую к остальным агентам прибыль на один и тот же финансовый актив, в каком бы финансовом институте он ни был размещен. Глобализация финансовых рынков тесно связана со становлением виртуальной экономики. Именно современные телекоммуникационные средства позволяют функционировать международным финансовым рынкам 24 ч в сутки, т. е., по сути, быть единым живым организмом.

Ранее отмечалось, что международные финансы представлены множеством субъектов. Однако процесс глобализации выражается в том, что постепенно развиваются организации, которые все в большей мере контролируют и управляют МФР. Начало этому было положено основанием в 1944 г. МВФ и МБРР. То количество финансовых сделок, на которое эти мировые организации оказывают непосредственное влияние, их доля в общем объеме финансовых операций мира и может служить условным показателем степени глобализации мировых финансов.

Таким образом, глобализация мировых финансовых рынков означает их универсализацию, т. е. создание однотипных процедур обращения финансовых инструментов и стандартизацию использующих их финансовых институтов. Так, например, выдвинута концепция универсального банка как финансового института, который отвечал бы требованиям глобальной финансовой системы [Дёриг]. Некоторые исследователи (см., например [Энг, Лис, Мауер. с. 11]) называют процесс глобализации финансовой революцией, которая началась с 1980 г., когда система финансовых рынков начала функционировать на глобальном уровне, т. е. начали проявляться указанные для глобализации определяющие признаки. Именно тогда возникла мировая финансовая сеть, соединяющая ведущие финансовые центры разных стран. Эта сеть связала Нью-Йорк, Лондон, Токио и Цюрих с центрами, сфокусированными на специальных функциях: Франкфуртом-на-Майне, Люксембургом, Амстердамом, Парижем, Гонконгом, Багамскими и Каймановыми островами. Лондон — это ведущий центр евровалюты. Токийский рынок ценных облигаций стал более привлекателен благодаря большим объемам сбережений и избытку капитала в Японии. Цюрих также является ведущим рынком иностранных облигаций, главным образом благодаря анонимности зарубежных депозитов.

Распространение влияния международных финансовых институтов означает усиление давления на правительства отдельных стран, содействует сокращению вмешательства государства в деятельность на внутреннем рынке и либерализации международных финансовых отношений. В целом укрепление связей между международными финансовыми центрами приводит к повсеместному присутствию международных финансовых институтов, международной финансовой интеграции и быстрому развитию финансовых инноваций, что, собственно, и является содержанием финансовой глобализации.

В последнем исследовании *Z / Yen Group*, исчисляющей индекс конкурентоспособности мировых финансовых центров (*Global Financial Centers Index, GFCI*), можно видеть их рейтинг (табл. 22.6). Методология оценки учитывает два аспекта. Во-первых, учитываются 62 объективных фактора на основании независимых исследований и аналитики, такие, как индекс доступа к капиталу, рассчитанный *Milken Institute*; совокупная ставка налогообложения по данным Всемирного банка и *PricewaterhouseCoopers*; сравнительное исследование интернет-связи, проведенное *MasterCard*. Во-вторых, к расчетным величинам добавляются субъективные мнения профессиональных участников рынка (сотрудников инвестбанков, управляющих и страховых компаний и т. д.), которые оценивают те города, где им доводится работать. Всего для последнего рейтинга было опрошено более 1200 экспертов, которые ответили в общей сложности почти на 19 000 вопросов.

Таблица 22.6

Индекс конкурентоспособности мировых финансовых центров (CFCI)

Город	Место центра	Значение индекса	Характерные черты
Лондон	1	795	Лондон и Нью-Йорк соответствуют всем основным параметрам глобального финансового центра
Нью-Йорк	2	786	
Гонконг	3	695	Основной претендент на звание глобального финансового центра с выходом на рынки Азии
Сингапур	4	675	Благоприятные условия для банковской деятельности
Цюрих	5	665	Нишевый финансовый центр; специализация — private banking и управление активами
Франкфурт-на-Майне	6	642	Региональный финансовый центр
Женева	7	640	Третий финансовый центр континентальной Европы
Чикаго	8	637	Второй по значимости финансовый центр США
Токио	9	628	Растущая экономика страны, второй по капитализации фондовый рынок мира

Окончание табл. 22.6

Город	Место центра	Значение индекса	Характерные черты
Сидней	10	621	Региональный финансовый центр — основное преимущество — высокое качество жизни
Москва	56	423	Низкие оценки по пяти главным факторам: состояние инфраструктуры, рынок труда, бизнес-среда, доступ к рынкам и общая оценка города

Источник: Самородова Е. Финансовые столицы // *Smart Money*. 2008. № 14. С. 32.

Как следует из табл. 22.6, Москва занимает 56-е место, что ниже, чем в 2006 г., когда у нее было 45-е место. Этот вопрос все более актуализируется в связи с выдвинутой 15 февраля 2008 г. на V Красноярском экономическом форуме Президентом России задачей по созданию в нашей стране одного из мировых финансовых центров. Одним из претендентов на эту роль выступает Москва, имеющая третий по размерам городской бюджет: в 2007 г. более 40 млрд долл. (для сравнения: Токио — 55 млрд долл., Нью-Йорк — 50 млрд долл.). Предполагается на основе объединения Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и биржи Российской торговой системы (РТС) создать единую торговую площадку «Биржа «Москва»». По расчетам НАУФОР, для того чтобы стать глобальным финансовым центром, этот новый российский финансовый институт должен достичь следующих примерных финансовых параметров (см. табл. 22.7).

Таблице 22.7

«Биржа «Москва»» и показатели ее глобализации

Показатель	Текущее значение (2007 г.)	Целевой ориентир (к 2015–2020 гг.)	Превышение целевого ориентира над текущим значением (раз)
Капитализация	1342 млрд долл.	5,4–5,6 трлн долл.	4–4,2
Среднегодовой объем IPO	5,5 млрд долл.	75–93 млрд долл.	14–17
Корпоративные облигации в обращении	50,2 млрд долл.	850–1100 млрд долл.	17–22
Объем срочного рынка акций	284,8 млрд долл.	20–21 трлн долл.	70–74
Количество частных инвесторов	560 000 чел.	25 000 000 чел.	45

Окончание табл. 22.7

Показатель	Текущее значение (2007 г.)	Целевой ориентир (к 2015–2020 гг.)	Превышение целе- вого ориентира над текущим значением (раз)
Стоимость чистых ак- тивов паевых инвести- ционных фондов (ПИФ)	7,3 млрд долл.	470–560 млрд долл.	65–77
Резервы негосударст- венных пенсионных фондов (НПФ)	19,2 млрд долл.	840–1080 млрд долл.	44–56

Источник: Самородова Е. Финансовые столицы // Smart Money. 2008. № 14. С. 33.

Как следует из табл. 22.7, текущие параметры биржи «Москва» (кроме капитализации) в несколько десятков раз меньше планируемых целевых значений. И это при том, что текущие значения исходят из пока несостоявшегося объединения ММВБ и РТС, целесообразность которого оспаривается ЦБ РФ, Минфином РФ и Минэкономразвития РФ¹. Однако нельзя не отметить, что реализация данного плана будет свидетельствовать о том, что финансовая глобализация распространилась и на Россию, которая постепенно становится одним из ведущих игроков мирового финансового рынка. В перспективе это будет способствовать превращению рубля сначала в региональную, а затем и в свободно конвертируемую валюту.

Следующий аспект финансовой глобализации связан с международной финансовой интеграцией, т. е. с устранением барьеров между внутренним и мировым финансовым рынками с развитием множественных связей между ними. Финансовый капитал может без ограничений перемещаться с внутреннего на мировой финансовый рынок, и наоборот. При этом финансовые институты основывают филиалы в ведущих финансовых центрах для выполнения функций заимствования, кредитования, инвестирования и оказания других финансовых услуг. Особо активную роль в интеграции мировых финансовых потоков играет такая группа корпораций, как транснациональные банки (ТНБ), которых в мире насчитывается теперь более 100 [Мировые финансы, с. 208]. Их основными клиентами являются ТНК.

Международная финансовая интеграция ставит перед финансовыми институтами и другими участниками рынка новые проблемы. Во-первых, инвесторам может быть сложно получить надежные данные относительно деятельности на международных рынках капитала.

¹ Губайдуллина Г., Стеркин Ф., Иваницкая Н. Тройной удар // Ведомости. 17 апр. 2008.

Например, многие финансовые операции, такие, как процентные свопы, относятся к забалансовым статьям и не фиксируются четко по обычным каналам отчетности. Во-вторых, существенна проблема риска. Хотя финансовая интеграция приносит в равной степени выгоду и заемщикам, и кредиторам, однако все участники этого процесса в равной степени подвержены риску (рыночному, процентному, валютному, политическому и др.). В-третьих, интеграция финансовых рынков приводит к упрощению начала процедуры обращения финансового ресурса. Финансовым институтам, особенно тем, чья деятельность оказывает значительное влияние на состояние финансового рынка, трудно своевременно спрогнозировать или обнаружить дестабилизирующие потоки средств для того, чтобы сформировать корректирующую стратегию, как это случилось на российском финансовом рынке в августе 1998 г. (подробнее см. [Шавшуков, с. 67–71]. В-четвертых, рыночная интеграция может усилить уязвимость финансового рынка и усложнить проблему контроля за его деятельностью.

Важным аспектом финансовой глобализации являются финансовые инновации, т. е. создание новых финансовых инструментов и технологий. Финансовые инструменты, такие, как евродолларовые депозитные сертификаты, еврооблигации с нулевым купоном, синдицированные кредиты в евровалюте, валютные свопы и краткосрочные обязательства с изменяющимся процентом, стали весьма популярны на международных финансовых рынках. Снижение объемов синдицированных кредитов в евровалюте после 1982 г., последовавшее за кризисом задолженности развивающихся стран, ускорило процесс секьюритизации, т. е. увеличение роли ценных бумаг на финансовых рынках в ущерб кредиту. Используя этот процесс, заемщик может снизить зависимость от прямого банковского кредитования и вместо этого выпускать краткосрочные коммерческие векселя или краткосрочные облигации, размещение которых гарантируется коммерческими или инвестиционными банками. Эти инструменты могут периодически выпускаться и перепродаваться на вторичном рынке, как если бы они были долгосрочными ценными бумагами. Программа выпуска евронот является примером такой секьюритизации.

Технологические инновации ускорили и усилили процесс глобализации. В частности, средства связи повысили скорость совершения международных операций и их объем. В результате этого потоки информации и капитала совершаются быстрее. Телекоммуникации помогают банкам привлекать сбережения с депозитных пулов всего мира и направлять средства заемщикам на условиях самого высокого дохода и самых низких затрат. Инвестиционные банки могут заключать сделки в облигациях и иностранной валюте через СВИФТ. Коммерческие банки могут направлять аккредитивы через электронные системы платежей из своих штаб-квартир в их представительства за границей; эта

связь с местными экспортерами и импортерами обеспечивается через компьютер.

Рассмотренные технологии являются частью финансового инжиниринга, определяемого в общем случае как совокупность финансовых инструментов, нововведений и технологий, предназначенных для решения проблем в области финансов (подробнее см., например, [Маршалл, Бансал]). Финансовые технологии — это емкий термин, подразумевающий такие финансовые инновации, как инвестиционные фонды открытого типа, вкладывающие средства только в краткосрочные обязательства денежного рынка, банковские автоматы, производные ценные бумаги и т. д.

Из вышесказанного видно, что финансовая глобализация имеет определенные позитивные последствия. К ним, несомненно, относится снижение недостатка финансовых ресурсов в разных регионах мира. Кроме того, глобализация усиливает конкуренцию на национальных финансовых рынках, что сопровождается как снижением стоимости финансовых услуг, так и уже отмечавшимся процессом «дезинтермедиации» (вымывания посредничества). Однако глобализация сопровождается и определенными негативными последствиями. Прежде всего это возрастание нестабильности национальных финансовых рынков, так как вследствие либерализации они становятся более доступными для «горячих денег», а с другой стороны, финансовые кризисы, возникающие в крупных финансовых центрах, сильнее проявляют себя в других странах и регионах. Другим негативным последствием финансовой глобализации является все большая зависимость реального сектора мировой экономики от ее денежного, финансового компонента [Мировые финансы, с. 206]. Этот процесс, начавшись в развитых странах, активно распространяется и на другие страны и регионы. Это означает, что состояние национальных экономик все в большей степени зависит от состояния национальных и мировых финансов.

Последнее обстоятельство подпитывается еще и тем, что в условиях глобализации национальные финансы все больше зависят от поведения нерезидентов, все активнее присутствующих на национальных финансовых рынках. Так, финансовый кризис 1998 г. в России во многом был спровоцирован поведением нерезидентов, напуганных финансовым кризисом в Азии. Это, в свою очередь, означает, что воздействие национальных правительств на национальные финансы ослабевает, а усиливается влияние ТНК, международных институциональных инвесторов и международных спекулянтов. В интеграционных объединениях усиливается воздействие общих решений, общей финансовой политики, как это имеет место в ЕС. Более того, некоторые экономисты высказываются за создание новой, более мощной, чем МВФ, международной финансовой организации, с гораздо большими правами и ресурсами.

Все это может привести к тому, что блага финансовой глобализации, получаемые в результате снижения и ликвидации барьеров между

национальными финансовыми системами, будут распределяться неравномерно. Наибольшие выгоды получают развитые страны, и в частности США, чье лидерство в процессах финансовой глобализации, в разработке ее стандартов и механизмов несомненно. В результате финансовые системы других стран, прежде всего развивающихся и бывших социалистических, а затем и их экономики могут попасть в жесткую зависимость от финансовой системы США. По причине такой однополярности мировые финансы могут оказаться гораздо более неустойчивы, чем в начале их образования. В связи с этим, очевидно, процесс глобализации имеет вполне объективные границы развития и их индикатором является состояние мировой экономики. Проблема границ глобализации должна решаться исходя из соотношения интересов национальных финансовых систем и мировых финансов в целях развития мировой экономики.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: мировые финансы, международные финансы, мировой финансовый рынок, международный финансовый рынок валютный рынок, особенности российского валютного рынка, рынок деривативов, акций, кредитный рынок (рынок капиталов), золотовалютные резервы, грант-элемент, двусторонняя мудароба.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Охарактеризуйте различия между мировыми и международными финансами.
2. Каковы причины образования мирового финансового рынка?
3. В чем различия между займами и финансовой помощью?
4. В чем состоит необходимость регулирования валютного рынка?
5. Кто является основными участниками МФР?
6. Дайте характеристику основных задач и структуры управления МВФ.
7. Из каких источников осуществляется рефинансирование МВФ?
8. Какие виды финансовой помощи и на каких условиях осуществляет МВФ?
9. Что представляют собой специальные права заимствования (SDR) и какую роль они играют во взаимоотношениях стран — членом МВФ?
10. Какие функции в мировой валютной системе выполняло золото? Каким образом МВФ использует свой золотой запас?
11. Какие организации входят в Группу Всемирного банка? В чем заключаются общие черты и особенности в их деятельности?

12. Перечислите основные источники пополнения финансовых ресурсов Группы Всемирного банка.

13. На какие цели и на каких условиях предоставляют кредиты организации Группы Всемирного банка?

14. С какими проблемами сталкиваются МВФ и Всемирный банк в своей деятельности?

15. Поясните, что такое «мудароба»?

16. В чем состоят причины и сущность глобализации мировых финансов?

17. Каковы проблемы, положительные и отрицательные последствия глобализации мировых финансов?

18. Предположим, что клиент банка намерен продать 5 млн евро (euro) и купить швейцарские франки (CHF). Курсы валют таковы: USD/EURO 1,275–1,276; USD/CHF 0,805–0,812. Требуется: а) рассчитать курс покупки для клиента; б) определить доход (расход) банка от покупки швейцарских франков; в) рассчитать курс покупки швейцарских франков для банка.

19. Определите результат валютной операции дилера, который купил 1 млн CHF за USD по курсу 1,8420, в конце дня он продал 1 млн CHF за USD по курсу 1,8408. Как изменятся результаты по величине и валюте, если дилер сначала продал 1 млн CHF за USD по курсу 1,8420, а в конце дня купил 1 млн CHF за USD по курсу 1,8408?

Глава 23

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о понятии международной финансовой системы;
- об особенностях структуры и эволюции финансовых систем развитых стран;
- о различиях статуса и функций центральных банков развитых стран;
- о факторах, влияющих на формирование институциональной структуры финансовых систем;
- о современных тенденциях в развитии финансовых систем развивающихся стран.

23.1. Международная финансовая система: общие понятия

Одним из следствий глобализации мировых финансовых рынков, рассмотренной в последнем разделе главы 22, является образование международной финансовой системы¹ (МФС), под которой понимается сфера трансграничного (межгосударственного) движения финансовых ресурсов, а также лиц — поставщиков и получателей — этих ресурсов [Шумилов, с. 26]. Трансграничное движение финансовых ресурсов, или международные финансовые отношения, осуществляются международной платежной системой — совокупностью инструментов и методов, с помощью которых проводятся платежи между резидентами различных стран. Наиболее известным таким инструментом является SWIFT — закрытое акционерное общество, членами которого на начало 2008 г. являются около 8000 банковских организаций из 208 стран.

Международная финансовая система явилась результатом интеграции внешних секторов национальных финансовых систем². Это относится прежде всего к наиболее развитым странам мира с открытой экономикой. Большинство финансовых систем других стран в меньшей мере интегрированы в МФС, что отражает масштаб включенности в систему международной экономики. Однако отдельные элементы национальной экономики — крупные корпорации, банки, инвестиционные ниши, финансовые связи по линии внешних заимствований и помощи — оказываются интегрированными в большей степени, чем эко-

¹ Существует также понятие мировой финансовой системы, к которой помимо трансграничных относят и внутривнутристрановые финансовые операции по всем странам (под внутривнутристрановыми понимаются операции между резидентами одной страны, осуществляемые на ее территории). Некоторые авторы не делают различий между этими двумя системами (см., например [Мировая экономика, 2006, с. 459]).

² Их детальное рассмотрение было дано в главе 1 учебника.

номика страны в целом или ее финансовый сектор (в узком толковании понятия как сферы деятельности финансовых посредников).

Таким образом, процесс формирования МФС имеет асимметричный характер, что предопределяется разной степенью зрелости национальных финансовых систем различных стран, уровнем развития их экономик, а также проводимой в них финансовой политикой. Иногда имеют место различия, порожденные случайными обстоятельствами. Например, начало финансового (или бюджетного) года далеко не во всех странах совпадает с календарным. Так, в Великобритании, Канаде и Японии — это 1 апреля, в скандинавских странах — 1 июля, в США — 1 октября (но в ряде штатов — 1 апреля, 1 июля, 1 сентября), в Российской Федерации, как и в большинстве европейских стран, — 1 января.

В экономической литературе принято выделять финансовые системы развитых, развивающихся стран и стран с переходной (транзитивной) экономикой исходя из того, что это наиболее устоявшаяся классификация стран мировой экономики¹. При этом две последние группы иногда объединяются в одну как страны с формирующимися рынками. В качестве иллюстрации различий финансовых систем этих групп стран рассмотрим табл. 23.1, где представлены данные ООН из Обзора мирового экономического и социального положения. 2003 г. по состоянию на 2002 г.

Таблица 23.1

Распределение финансовых активов в финансовых системах, в %

Вид актива	Развитые страны	Страна с формирующимися рынками
Центральные банки	20	3
Коммерческие банки	48	37
Долгосрочные ценные бумаги	16	31
Небанковские учреждения	16	29

Источник: Мировая экономика и международные экономические отношения: [в 2 ч.] Ч. 2: учебник / под ред. чл.-корр. РАН, д.э.н., проф. Р. И. Хасбулатова. М.: Гардарики, 2006. С. 464.

Из табл. 23.1 следует, что в активах финансовой системы развитых стран более значителен удельный вес банковского сектора (удельный вес активов центральных банков развитых стран почти в 7 раз больше, чем в странах с формирующимися рынками), а доля активов, размещенных в долгосрочных ценных бумагах и соответственно в небанковских учреждениях, — почти в 2 раза меньше. При всей условности приведенных данных (например, в финансовой системе Монголии основная до-

¹ В предыдущих изданиях учебника финансовые системы стран разделялись на сегментированные и несегментированные. Строго говоря, подобная градация в большей степени относится к банковским системам стран, а не ко всей национальной финансовой системе.

ля активов сосредоточена именно в банковской системе, хотя это страна с еще формирующимся рынком), она иллюстрирует тот факт, что по структурно-функциональному признаку национальные финансовые системы могут быть разделены на те, в которых преобладают операции и влияние банковского сектора, и те, в которых превалируют финансовые операции, выполняемые небанковскими финансовыми институтами. Первый тип финансовых систем характерен для стран Европы, Юго-Восточной Азии (в том числе Японии). Второй тип — для стран Нового света. Такая дифференциация сложилась исторически в связи с тем, что банки появились раньше всего в Европе, еще в XIII в., т. е. задолго до возникновения государств Северной и Южной Америки. Европейские банки поначалу не торопились на американский континент из-за повышенных рисков. Поэтому бизнесмены Нового света, где капиталов банковского сектора для финансирования первоначального накопления не хватало, интенсивно развивали небанковские формы заимствования на финансовых рынках. В настоящее время эти различия хотя и постепенно нивелируются, но все же еще имеют место, например, в американской и европейской системах бухгалтерского учета.

Одна из характерных особенностей финансовых систем, опирающихся в основном на банки, состоит в том, что банки играют более важную роль в сборе и оценке информации о корпоративном секторе, чем в системах, больше опирающихся на рынки. В странах с более развитыми рынками капитала давление в пользу предоставления надежной и своевременной корпоративной информации, включая соблюдение требований к финансовой отчетности для листинга на фондовой бирже, исходит как от рынка, так и от государства. Существуют независимые агентства по определению рейтинга облигаций, которые устанавливают класс их отдельных выпусков, что является необходимым условием при приобретении облигаций различными регулирующими инвесторами (пенсионными фондами, страховыми компаниями). Имеется также множество заинтересованных бизнес-аналитиков: исследователей «продающей стороны», предоставляющих логически последовательную инвестиционную информацию, и аналитиков «покупающей стороны», стремящихся разузнать инвестиционные возможности. Все это мало касается системы, в которой доминирующую роль играют банки, а стоимость кредитов, предлагаемых клиентской фирме, во многом зависит от внутренней оценки банком своего клиента.

Финансовые институты в рамках собственно финансового сектора включают организации, относящиеся к банковской системе, а также к небанковским финансовым посредникам. В свою очередь, в банковской системе особое место отводится центральным банкам. Различают центральный эмиссионный банк, ответственный за проведение кредитно-денежной политики в стране и эмиссию банкнот и других кредитных денег, а также центральные банки, которые выполняют регулирующие функции в рамках определенных банковских групп (например, цен-

тральные банки кооперативного кредита). Наиболее крупную группу банков образуют коммерческие банки, которые можно рассматривать как сердцевину финансовой и банковской систем. Функции, принципы организации и полномочия банков обеих групп варьируют по отдельным странам в зависимости от различных факторов, которые будут рассмотрены ниже.

В качестве небанковских или прочих финансовых посредников выделяют большую группу институтов, которые осуществляют лишь отдельные банковские или «банкоподобные» функции. Многообразие институтов этой группы часто является одним из признаков развитости финансовой системы страны. Однако в группе небанковских финансовых посредников можно все же выделить две большие подгруппы: а) институты, которые рассматриваются законодателями страны как кредитные (например, в Германии — это строительно-сберегательные кассы, инвестиционные банки, депозитарные банки, осуществляющие хранение, регистрацию и перерегистрацию прав собственности на ценные бумаги, специализированные банки-гаранты); б) институты, которые не считаются кредитными (страховые общества, пенсионные фонды, фонды недвижимости, лизинговые компании, дилерские компании и др.).

Кредитными организациями в большинстве национальных законодательств называются юридические лица, которые преследуют как основную цель извлечение прибыли, действуют на основании разрешения (лицензии) центрального банка страны и имеют право осуществлять отдельные или все банковские операции. Банк — это основная разновидность кредитных организаций, имеющая исключительное право осуществлять в совокупности все банковские операции, прежде всего привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Небанковские кредитные организации имеют право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные законами или определяемые центральным банком.

Необходимо также отметить, что иногда различают систему кредитных и фондовых институтов; первые действуют на рынке ссудного капитала, вторые — на рынке ценных бумаг. Однако такое деление не является однозначным, ибо один и тот же институт может выполнять часть функций как кредитного, так и фондового институтов. Чаще всего это относится к коммерческим банкам, за исключением случаев, когда по законодательству страны допуск банков к сделкам с ценными бумагами запрещен или резко ограничен. В то же время можно утверждать, что большинство институтов основную часть или все операции выполняют либо на рынке ссудного капитала (в эту группу входят, в частности, коммерческие банки, фактор-фирмы, ссудосберегательные ассо-

циации и т. п.), либо на фондовом рынке (например, фондовые биржи, инвестиционные компании и фонды, дилерские компании). Поэтому более обоснованно говорить о кредитных институтах в том смысле, как это определено национальным законодательством. Что касается фондовых институтов, то законодательно это понятие, как правило, не определено. Тем не менее в законодательстве нередко приводится общая классификация фондовых институтов и определяются признаки каждого вида, цели и функции, которые они имеют право осуществлять.

Банковские операции определяются преимущественно установленным перечнем, причем их состав периодически пересматривается в соответствии с изменением законодательных актов. Так, в Германии в соответствии с законом о кредитном деле в редакции 1961 г. к банковским операциям отнесены: а) привлечение денежных средств сторонних лиц как с вознаграждением, так и без него; б) предоставление денежных ссуд и акцептных кредитов; в) покупка векселей и чеков; г) приобретение и продажа ценных бумаг другим лицам; д) хранение и управление ценными бумагами других лиц (депозитарные операции); е) взятие обязательств по приобретению требований по ссудам до истечения их срока; ж) выдача гарантий и поручительств; з) осуществление безналичного денежного оборота и расчетов и некоторые другие. В то же время небанковским финансовым институтам запрещено принимать депозиты, проводить платежи и расчеты, выдавать гарантии.

В финансовых системах других стран банкам нельзя выполнять небанковские функции, что означает четкое разделение (сегментирование) финансовых операций на банковские и небанковские. Поэтому такие банковские системы иногда называют сегментированными. Дополнительным их признаком, хотя и не абсолютным, является более жесткое разграничение сфер деятельности и отдельных операций. Таким образом, здесь банковские операции по приему депозитов и выдаче кредитов законодательно отделены от операций по выпуску и размещению ценных бумаг промышленных компаний и ряда других видов услуг (страхование, сделки с недвижимостью, трастовые операции). Такие системы преобладали долгое время в США, Японии и Великобритании (их общая характеристика дана ниже).

Однако эти различия в финансовых системах в современных условиях все же не носят абсолютного характера. Во-первых, каждая национальная финансовая система проходит несколько этапов в своем развитии, тяготея в той или иной мере к тому или иному типу. Как будет показано ниже, это было характерно для финансовых систем Франции, Великобритании и других стран. Во-вторых, в последние десятилетия в большинстве развитых стран происходит процесс универсализации финансовых систем. Поэтому в современных условиях лучше говорить либо о смешанных финансовых системах, либо о системах с элементами универсализации.

Перейдем к рассмотрению финансовых систем развитых стран. Первоначально будет дана краткая историческая справка об их развитии, так как без этого трудно понять их современное состояние. Поскольку ядром финансовой системы страны является банковская система, то основное внимание будет обращено на нее. Именно через различия банковских систем проявляется и различие национальных финансовых систем. Что касается функций специализированных финансовых посредников, то они в большинстве стран однотипны (например, если речь идет о фондовых биржах, факторинговых, лизинговых компаниях и т. п.).

23.2. Финансовые системы развитых стран

23.2.1. Финансовая система США

История развития. Первые частные акционерные банки *The Bank of New York*, *The Bank of Boston* в США были основаны в 1784 г. В 1791 г. возник *First Bank of the United States*, который открыл филиалы во всех важных портовых городах. Неудовлетворительная ситуация на валютном рынке, а также потребность в финансовых ресурсах в период Гражданской войны 1863 г. привели к изданию в этом же году Национального банковского акта (*National Banking Act*), в соответствии с которым было основано Ведомство валютного контроля, предназначенное для осуществления надзора за банками, получившими сразу право эмиссии банкнот. Кроме того, банкам не разрешалось иметь филиальные отделения. Как следствие, возник дуализм в банковской системе: общенациональные банки и банки отдельных штатов. Наряду с этим появлялись и частные банки, принадлежавшие отдельным лицам, на создание которых требовалось разрешение либо федеральных органов, либо органов отдельных штатов. Среди банков отдельных штатов различают государственные банки, трастовые компании и сберегательные банки. Банки всех типов были аналогичны по кругу осуществлявшихся ими операций, т. е. фактически выступали как универсальные банки. Кроме того, они оперировали вынужденно как локальные банки. Однако благодаря многосторонним межбанковским депозитам банки США были тесно переплетены. В 1901 г. банки Нью-Йорка основали Ассоциацию клиринговых домов по британскому образцу, к которой принадлежали 60 национальных банков и банков штатов (частные банкирские дома не входили в этот круг). В результате банковского кризиса в период 1907–1913 гг. была создана Федеральная резервная система (ФРС) США и тем самым действующая в основе без изменений американская система центральных банков.

До 1927 г. банкам запрещалось содержать филиалы вне своего месторасположения (исключение составляла Калифорния). С изданием Акта Макфэддена (*McFadden Act*) в 1927 г. (изменен в 1933 г.) создание

филиалов было разрешено в пределах штатов, где банк имел свой головной офис. «Черный четверг» 24 октября 1929 г., когда резко обрушились курсы акций на Нью-Йоркской фондовой бирже, вверг многие банки в кризис. Главной причиной послужили распространенные тогда кредиты на покупку ценных бумаг (составляли свыше 35% всего кредитного портфеля банков), погашение которых после обвала рынка стало проблематичным. Одним из следствий кризиса в экономике было массовое изъятие депозитных вкладов и «бегство от банков», в результате чего многие из них обанкротились. Президент Рузвельт внес в 1933 г. законодательную инициативу о закрытии всех банков, однако согласие Конгресса США на нее получено не было.

В 1933 г. был издан Акт Гласса—Стигала (Glass-Steagall Act), существенно расширивший полномочия ФРС, в частности в отношении регулирования резервных позиций банков и запрета на определенные виды кредитов. Кроме того, было введено страхование вкладов. Именно указанным Актом финансовая система США преобразовывалась в сегментированную. С 1935 г. депозитным банкам¹ запрещалось совершать какие-либо сделки с ценными бумагами. Частные банки по большей части превратились в инвестиционные; крупные банки, такие, как J. P. Morgan, остались депозитными, а инвестиционное дело передали дружественным фирмам. Тем самым они сохранили частичный контроль за этой сферой. Сегментированный характер финансовой системы США был усилен Законом о банковских холдинговых компаниях (1956 г.), согласно которому небанковским компаниям было запрещено владеть банками.

Органы регулирования и надзора за деятельностью банков и других финансовых институтов. Финансовая система США является одной из наиболее жестко регулируемых как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. Наиболее существенную роль в регулировании деятельности банков играют три органа: ФРС США, Контролер денежного обращения (это — лицо, назначаемое Президентом США и ответственное за регулирование деятельности национальных банков и контроль за ней путем ревизий) и Федеральная корпорация по страхованию депозитов.

ФРС США — уникальная система центральных банков, число которых составляет 12². Они называются федеральными резервными банками (ФРБ) и имеют ряд филиалов в важнейших промышленных и деловых центрах США. Основы кредитно-денежной политики разрабатыва-

¹ Депозитными банками называют в широком смысле банки, осуществляющие на регулярной основе краткосрочные активные и пассивные сделки, т. е. таковыми являются большинство коммерческих банков, за исключением тех из них, которые имеют право проводить в основном только долгосрочные операции (например, ипотечные банки). Более узкое понимание депозитных банков приведено при описании английской финансовой системы.

² Справедливости ради отметим, что даже само понятие «центральный банк» в Законе о ФРС США не используется.

ет Совет управляющих ФРС. Основные функции ФРБ заключаются в хранении и управлении резервными средствами (валюта, золото), осуществлении клиринговых операций по платежным балансам депозитных учреждений и вкладам Государственного казначейства США, выпуске в обращение федеральных банкнот, контроле за процессами создания депозитов и кредитования депозитных учреждений [Долан и др., с. 192]. При этом на каждой эмитированной банкноте слева от портрета президента стоит номер банка от 1 до 12 с литерой от **A до L**. ФРБ контролируют и инспектируют деятельность около 6000 банков — членов ФРС, банковских холдингов, филиалов и иностранных представительств банков в США. Они предоставляют коммерческим банкам кредиты как кредиторы последней инстанции. Наконец, ФРБ оказывают целый ряд финансовых услуг, в частности выпуск в обращение и прием наличных денег, переводы денежных средств и др.

ФРС функционирует как независимый от федерального правительства США орган, подотчетный только Конгрессу США. Банки — члены ФРС обязаны приобретать в ФРБ определенное количество акций, зависящее от их собственного акционерного капитала. На эти акции начисляются дивиденды, но размер их ограничен. Основная часть прибыли от деятельности ФРБ перечисляется в Государственное казначейство США, поскольку коммерческая деятельность не является ключевой для ФРС. Банками — членами ФРС являются все общенациональные банки, а также по желанию и при соответствии требованиям ФРС банки штатов. В период с 50—80-х гг. XX в. многие банки вышли из-под юрисдикции ФРС, поскольку последняя предъявляла весьма жесткие требования к своим членам, особенно в сфере установления резервных нормативов, а также установления потолка депозитных и ссудных ставок процента. Для устранения этого положения в 1980 г. был принят Закон о дерегулировании депозитных учреждений и о контроле за денежным обращением. Основные положения этого Закона предусматривали введение единых норм резервирования для коммерческих банков, взаимно-сберегательных банков, сберегательных и ссудных ассоциаций и других кредитных организаций, а также смягчение или снятие резервных требований (например, по срочным счетам).

Современная структура банковской системы США. В настоящее время в США имеются различные виды учреждений банковского сектора (рис. 23.1). Приведем их краткую характеристику.

Коммерческие банки. Группа коммерческих банков наиболее многочисленная и занимает ведущее место на финансовых рынках США. Речь идет, в принципе, о депозитных банках, источниками ресурсов которых являются в основном депозитные вклады (срочные и до востребования). Коммерческие банки осуществляют краткосрочное финансирование торговли, платежный оборот, включая операции с чеками и кредитными картами, трастовые услуги (управление имуществом). Кроме того, разрешается выполнять сделки с ценными бумагами, но за

счет клиентов и по их поручениям, что отражает тенденцию к размыванию границ отдельных видов финансовых институтов. Наблюдается также тенденция к увеличению долгосрочных кредитов. Среди коммерческих банков различают два типа институтов: во-первых, банки с многочисленными филиалами и отделениями (Branch Banks), и, во-вторых, банки, которые либо вообще не имеют филиальной сети, либо она развита слабо (Unit Banks). Операции, которые осуществляют эти банки, однотипны, а различия заключаются лишь в организационной структуре, функциях менеджеров¹.



Рис. 23.1. Структура банковской системы США (кредитные институты)

Инвестиционные банки. Деятельность этих банков в США распространяется на три сферы: а) торговля обращающимися ценными бумагами всех видов в качестве брокеров и дилеров; б) эмиссионная функция в качестве андеррайтеров² для лиц, которые ищут источники капитала; в) консультации по вопросам слияний, поглощений, выгодных вложений капитала и т. д. Если следовать данному в п. 23.1 определению банка, инвестиционный банк, строго говоря, банком не является, ибо он не выполняет родовые банковские функции, прежде всего принятие вкладов и кредитование. Это подчеркивается и тем, что контроль деятельности инвестиционных банков США осуществляется Комиссией по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission, SEC), а не Советом ФРС. Инвестиционные банки обслуживают либо исключительно мелких вкладчиков капитала, либо институциональных, а в некоторых случаях — и тех, и других. С правовой точки зрения встречаются инвестиционные банки с неограниченной и ограниченной ответственностью членом. Инвестиционные банки стремятся к присутствию на всех наиболее популярных финансовых торговых площадках мира в основном для удовлетворения запросов институциональных инвесторов.

¹ См.: Handbuch Organisation // Stein J.-H. von., Terrahe J. — Wiesbaden: Gabler Verlag, 1991. S. 213—214.

² Андеррайтер — лицо, гарантирующее размещение ценных бумаг.

Сберегательные институты. Ссудосберегательные ассоциации получают разрешение на осуществление своей деятельности либо на федеральном уровне, либо на уровне штата. В первом случае они организованы на кооперативных началах, во втором — возможна и акционерная форма. В основном их пассивы представлены сберегательными и срочными вкладами. Активные сделки ограничиваются предоставлением ипотечных кредитов.

Взаимно-сберегательные банки характеризуются шестью основными признаками: 1) разрешение на создание осуществляется на уровне штатов; 2) кооперативный характер; 3) специализация на сберегательной форме вкладов и финансировании сделок с недвижимостью; 4) относительно широкие возможности для вложения капитала; 5) являются должниками по отношению к вкладчикам капитала (в отличие от ссудосберегательных ассоциаций, которые принадлежат вкладчикам); 6) географическая концентрация (в основном на Северо-Западе США).

Кредитные союзы (товарищества) могут создаваться как на федеральном уровне, так и на уровне штата. В 80-х гг. XX в. наблюдался бум создания кредитных союзов, которые так расширили свои операции, что во многих сферах (например, по сделкам с чеками, кредитными картами, предоставлению потребительских и ипотечных кредитов) они составляют серьезную конкуренцию коммерческим банкам.

Некоторые подвижки в сторону универсализации банковской системы США начались в конце 80-х гг. XX в. В частности, в январе 1989 г. ФРС предоставила банкам право давать гарантии по выпускам ценных бумаг дочерних компаний банковских холдингов. Ряд финансовых институтов США пытается периодически обходить ограничения, устанавливаемые для банков. Так, в 70-х гг. XX в. возникли так называемые банки с ограниченными услугами (limited-service bank), называемые также небанковскими банками. В отличие от коммерческих банков они имели право выполнять лишь одну из двух ключевых банковских операций — либо принимать депозиты, либо выдавать ссуды. Создание таких организаций преследовало цель уйти из-под жесткой опеки ФРС и других контролирующих органов.

Отдельный вид учреждений банковского сектора составляют *заграничные банки* — банки других государств, действующие на территории США.

23.2.2. Финансовая система Великобритании

История развития. Первые частные банки Великобритании появились в XVII в. С 30-х гг. XIX в. существуют депозитные банки (клиринговые). В Великобритании к таковым относят банки, ограничивающие круг своих операций депозитными заимствованиями (пассивные сделки), краткосрочными операциями по предоставлению ломбардных кредитов (под залог ценных бумаг), учету векселей, а также отчасти пре-

доставлению непокрытых контокоррентных кредитов. Таким образом, депозитные банки Великобритании, по сути, являются специализированными организациями и, кроме того, относятся к типу рисковых организаций. Наиболее известные торговые банки, так же как и сберегательные кассы, были созданы до середины XIX в. (кстати, первая касса появилась в 1804 г. в Тоттенхеме). После 1826 г. в предместье Лондона возник ряд банков, которые принимали депозитные вклады, эмитировали банкноты и выдавали краткосрочные торговые кредиты. Первыми из них в Лондоне в 1834 г. утвердились Лондонский и Вестминстерский банки. Эти банки начисляли проценты на депозиты в отличие от частных банкирских домов, получив перед ними, таким образом, конкурентное преимущество. До конца XIX в. перевес акционерных банков стал столь значительным, что многие частные банкиры также преобразовали свои дома в акционерные общества. Таким образом, например, возник в 1896 г. путем объединения 20 частных банков известный банк *Barclays Bank Ltd.* Волна слияний до Первой мировой войны привела к образованию так называемой «большой пятерки», которая в 1968 г. трансформировалась в «большую четверку» (*Barclays Bank, Midland Bank, Lloyds Bank и National Westminster Bank*). Это было оправданно в условиях острой конкуренции с немецкими банками.

До Первой мировой войны британская банковская система специализировалась на финансировании различных торговых сегментов, особенно торговли с колониями. Индустриальное развитие поддерживалось банками в меньшей степени в отличие от континентальной Европы, где стал ярче проявляться универсализм банков. Инвестиции в Великобритании осуществлялись исключительно через инвестиционные компании, которые не были тесно связаны с банковской системой. Кроме того, вообще не было кредитных институтов, которые предоставляли бы инвестиционные кредиты сроком более одного года. После 1918 г. значительно уменьшились возможности самофинансирования промышленных предприятий, которые стали нуждаться в новых источниках капитала. Поэтому постепенно английские банки пошли по пути немецких, создавая картели путем участия банков в капитале промышленных предприятий. Для долгосрочного финансирования малых предприятий в 1934 г. был основан институт *Credit for Industry Ltd.*, который представлял собой инвестиционный трест (*Investment trust*) — разновидность инвестиционных компаний. Страховые компании и строительные общества осуществляли аккумуляцию сбережений мелких инвесторов для долгосрочного финансирования промышленности.

Благодаря рациональной структуре капитала и умелому управлению ликвидностью большинство английских банков сумело выстоять в период мирового экономического кризиса. Лишь некоторые банки были вынуждены нести убытки от продажи ценных бумаг, чтобы выполнить свои обязательства перед зарубежными контрагентами. В 1973—1974 гг. в британской финансовой системе произошел кризис

платежей, не затронувший, однако, клиринговые банки. Это привело к усилению внешнего надзора за банками. В частности, Банковские акты (Banking Acts) от 1979 и 1987 гг. ужесточили процедуру создания коммерческих банков, принимающих вклады, — необходимо было получить разрешение от Банка Англии. Кроме того, законодательно установили надзор за деятельностью кредитных институтов, определили принципы привлечения депозитов и защиты вкладчиков. Актом о финансовых услугах (Financial Services Act) от 1986 г. был создан Фонд страхования вкладов, что повысило доверие к банковской системе.

Структура банковской системы. Британские кредитные институты можно разделить на три больших блока: 1) розничные банки, которые являются национальными и преимущественно работают с конечной клиентурой (фирмами, частными лицами); 2) оптовые банки, которые, являясь также национальными, оперируют преимущественно на межбанковском рынке; 3) заграничные банки. Структура банковской системы Великобритании в целом представлена на рис. 23.2. Дадим более развернутую характеристику отдельных видов финансовых институтов.

Розничные банки. В эту группу входят депозитные и сберегательные банки. Депозитные банки доминируют в обслуживании частной клиентуры и располагают разветвленной сетью филиалов и отделений. Основной задачей клиринговых банков является осуществление платежного оборота; кроме того, они активно осуществляют депозитные и кредитные операции, действуют на международных финансовых рынках. Первоначально эти банки, как отмечалось, почти исключительно ограничивали свою кредитную политику предоставлением краткосрочных ломбардных и дисконтных кредитов. Однако наблюдается тенденция к росту долгосрочного кредитования.

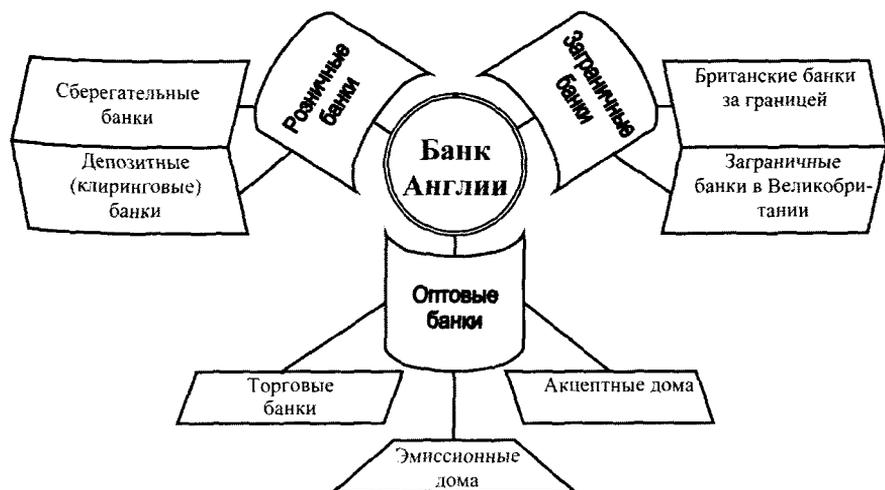


Рис. 23.2. Банковская система Великобритании

Сберегательные банки формируют свои пассивы преимущественно за счет сберегательных вкладов физических лиц. Использование полученных средств до 70-х гг. XX в. жестко регламентировалось, и лишь в конце 70-х гг. им было разрешено предоставлять кредиты сначала физическим лицам (1976 г.), а затем и фирмам (1979 г.). В середине 70-х гг. произошли крупные слияния этих банков; они были приватизированы и с тех пор функционируют как крупные коммерческие банки в составе TSB Group. Сберегательные банки имеют самую разветвленную филиальную сеть в Великобритании (более 13 000 филиалов и отделений). На примере этих банков особенно четко прослеживается тенденция к концентрации и централизации в британской финансовой системе. Банки, входящие в TSB Group, осуществляют как типично банковские операции, так и оказывают страховые услуги, инвестирование средств в крупные компании в составе холдинговых структур. К рассматриваемой группе институтов можно отнести также и строительные ассоциации, которые не являются типичными банками, но составляют конкуренцию депозитным банкам, привлекая под проценты средства частных лиц.

Оптовые банки. В эту группу входят торговые банки, акцептные и эмиссионные дома. Первыми среди оптовых банков возникли торговые банки. Их первоначальная задача заключалась в финансировании товарооборота путем погашения торговых векселей и их авансирования. В настоящее время торговые банки занимаются широким кругом операций по финансовому обслуживанию и консультированию средних и крупных предприятий. Кроме того, они выступают в качестве инвестиционных банков для пенсионных фондов и страховых компаний, финансируют слияния и приобретения, торгуют акциями и другими ценными бумагами, предоставляют кратко- и среднесрочные кредиты. Торговые банки не проводят обычные для коммерческих банков операции по переводу денежных средств или принятию вкладов и выдаче ссуд населению. Торговые банки Великобритании играют ведущую роль на евровалютных рынках (еврокредитные и евродепозитные операции), а также на рынках срочных контрактов (финансовые фьючерсы, опционы, свопы и др.). Особую группу оптовых банков составляют акцептные дома, предоставляющие акцептные кредиты во внешней и внутренней торговле, однако в мировой торговле в последнее время такие кредиты используются редко. Суть акцептного кредитования состоит в том, что акцептные дома принимают и оплачивают от лица малоизвестных плательщиков переводные векселя, предъявляемые им за отгруженные товары. Акцептные дома совместно с депозитными банками практикуют также контокоррентные кредиты.

Наконец последняя группа — эмиссионные дома, представлена банками, основная цель деятельности которых — эмиссия и размещение ценных бумаг на рынке.

Заграничные (иностранные) банки. В эту группу входят британские банки, которые имеют резиденцию в Великобритании, но основной круг своих операций осуществляют за границей, а также банки других государств, имеющие филиалы в Великобритании.

Первая группа банков характеризовала специфику британской финансовой системы в XIX — начале XX в. (так называемые колониальные банки), однако их численность постепенно уменьшалась, так как многие из них были поглощены депозитными банками. Благодаря разветвленной сети банков за рубежом Великобритании долгое время занимала главенствующее место в мировой финансовой системе, а английский фунт стерлингов являлся ключевой валютой. В последние десятилетия происходит обратный процесс размещения зарубежными банками своих филиалов и представительств в Великобритании. Среди них банки Японии, США, Швейцарии и других стран. К их числу принадлежит и российский *Moskovskii Narodnyi Bank*, открывший свой филиал в Лондоне в 1917 г. В общей сложности более 100 крупнейших банков представлены в Великобритании, что вновь подчеркивает ведущую финансовую роль этой страны в мире.

В финансовой системе Великобритании действует также специфическая группа финансовых институтов, называемых *учетными домами*. Они выступают операторами денежного рынка, привлекая свободные краткосрочные денежные средства других финансовых учреждений и ссужая их на короткий период лицам, нуждающимся в ликвидных средствах. Первоначальная деятельность учетных домов заключалась в учете коммерческих переводных векселей. Впоследствии эту функцию взяли на себя также акцептные дома. Учетные дома выполняют и роль посредника между Банком Англии и коммерческими банками, организуя рефинансирование последних через переучет казначейских векселей. Они покупают у Банка Англии эти векселя, а затем организуют аукционы среди коммерческих банков по их приобретению. Банк Англии гарантирует учетным домам кредиты за их обещание выкупать полностью выпуски казначейских векселей. Значительную часть своих ресурсов учетные дома формируют за счет ссуд до востребования, предоставляемых коммерческими банками.

С середины 80-х гг. прошлого века наблюдается четко выраженная тенденция к размыванию границ универсальной банковской системы в Великобритании, усилившаяся из-за биржевого кризиса 1987 г. Это выражается, во-первых, в слияниях и поглощениях депозитных и торговых банков и, во-вторых, в образовании банками разных групп синдикатов и консорциумов для проведения совместных операций. Наконец, депозитные и торговые банки открыли у себя отделы ценных бумаг для осуществления операций с ними. В настоящее время в банковской системе Великобритании наблюдается высокая степень концентрации: почти 75% всех сделок приходится на банки «большой четверки».

Банк Англии до конца 70-х гг. XX в. не играл существенной роли в регулировании и контроле за деятельностью кредитных институтов. Однако в последние десятилетия его контролирующие функции усилились. Следует отметить, что английская банковская система в значительной мере похожа на банковскую систему США. В частности, большое сходство прослеживается между торговыми банками США и розничными банками Великобритании, а также инвестиционными банками США и оптовыми банками Великобритании. Различие заключается в том, что законодательное регулирование банковской системы в Великобритании началось позднее, чем в США, хотя английская банковская система имеет более длительную историю.

23.2.3. Финансовая система Японии

История развития. Рождение банковской системы Японии датируется 1868 г. После окончания добровольной изоляции в Японии была введена в обращение йена как национальная валюта. В качестве одной из важнейших частей экономической системы страны, которая могла обеспечить защиту от экспансионистских устремлений колониальных властей, должна была послужить банковская система, создававшаяся по образцу европейских. При этом использовались элементы банковских систем различных стран. Создаваемые банки использовались как инструмент государственной экономической политики. В тот период группы предприятий находились во владении семейных кланов (*zaibatsu*), и в рамках каждой группы координирующие функции и функции финансирования выполнял один банк. Предпринятая по окончании Второй мировой войны попытка американских оккупационных властей расчлнить эти хозяйственные группы в соответствии с Антимонопольным актом 1947 г. оказалась неудачной. После распродажи части пакетов акций, которые находились в руках отдельных семей, через многосторонние участия возникли новые хозяйственные группы (*keiretsu*), ядро которых опять-таки составлял банк. При восстановлении своей экономики японцами была взята за основу американская сегментированная банковская система с некоторыми модификациями. Секторы «коммерческие банки», «инвестиционные банки», «банки долгосрочного кредитования» и «банки, осуществляющие доверительные операции» были разделены. Однако в период изменения банковского законодательства в 1981 г. границы между институциональными группами стали размываться. С апреля 1993 г. институты, действующие в отдельных секторах, имеют право создавать дочерние структуры, которые осуществляют функции институтов из других секторов либо присоединяют подобного рода институты. В отдельных случаях требуется все же получение лицензии в министерстве финансов. В результате так называемого периода «экономики мыльных пузырей» (*Bubble Economy*) в японской банковской системе возник кризис, который привел

к процессам концентрации и изменения структуры в пользу крупных финансовых институтов. Законом о реформировании финансовой системы были инициированы слияния банков долгосрочного кредитования и Банка Токио.

Банк Японии и государственные финансовые институты. Банк Японии был образован в 1882 г. по образцу Банка Бельгии, а его современная структура сформировалась в 1949 г. Эмиссионное право было закреплено за ним в 1884 г. В настоящее время его деятельность регулируется Законом «О банке Японии» 1949 г. Наряду с кредитно-денежной и валютной политикой он ответствен за осуществление оперативного банковского надзора и функционирует в качестве эмиссионного банка страны. Интерес представляет состав Совета Банка — высшего его органа, в который наряду с управляющими, представителями министерства финансов и плановых органов входят также представители крупных и региональных банков, а также из отраслей торговли, промышленности и сельского хозяйства. Подробнее см. [Балтина, Волохина, Попова, с. 253]. Государственные финансовые институты принимают участие в реализации государственных инвестиционных программ и программ кредитования. Почтовый банк в правовом отношении не считается банком. Его функции были расширены в 1988 г. в процессе смягчения налогообложения определенных видов вкладов (*maucy*). Он принимает денежные взносы по депозитным ставкам, превышающим уровень регулировавшихся прежде минимальных уровней ставок, и в основном предоставляет эти средства другим финансовым институтам, государственным предприятиям через Бюро трастового фонда (*Trust Fund Bureau*).

Институты и группы институтов. Помимо Банка Японии и государственных финансовых институтов в банковскую систему Японии входят коммерческие банки, банки долгосрочного кредитования, инвестиционные банки, трастовые банки и кооперативные банки. Наряду с названными институтами и группами институтов к японской финансовой системе причисляют при более широком определении общества страхования жизни, общества мелкого кредита, общества финансирования ценных бумаг, а также общества финансирования жилищного строительства и некоторые другие. В целом структуру японской финансовой системы можно представить следующим образом (рис. 23.3).

Характерные особенности современной финансовой и банковской системы Японии заключаются в следующем.

Во-первых, коммерческие банки подразделяются на два основных класса: городские банки и локальные. Они различаются размером и клиентурой. Городские банки в основном обслуживают крупные предприятия краткосрочными кредитами и имеют широкую филиальную сеть. Свои ресурсы они также формируют за счет крупных вкладчиков. Локальные банки, напротив, ведут деятельность в определенных регионах (префектурах), обслуживая в основном мелкие и средние



Рис. 23.3. Финансовая система Японии

предприятия, коммунальные службы. Пассивы этих банков образуются преимущественно за счет частных лиц.

Во-вторых, в Японии особенно развиты крупные конгломераты банков и предприятий. Наиболее известные из них входят в группы *keiretsu*. Во главе этих групп стоит городской банк, объединяя вокруг себя крупные промышленные предприятия. Взаимоотношения между банком и предприятиями строятся на кооперативной основе. Банк предоставляет большинство видов финансовых услуг и выполняет координирующие функции. Следует заметить, что существовавшие до Второй мировой войны группы *zaibatsu* были построены по холдинговому типу, т. е. банк не только выполнял указанные выше роли, но и осуществлял управление акциями всей группы.

В-третьих, в Японии слабо представлены финансовые институты из других стран, что связано с особенностями японского национального менталитета и, как следствие, с жесткими правилами допуска нерезидентов на национальные рынки. В то же время японские банки широко представлены на мировых финансовых рынках, создали дочерние структуры во многих странах мира.

В-четвертых, следует отметить также высокий уровень концентрации и централизации японской банковской системы, который продолжает повышаться благодаря слияниям крупных банков. В результате этого процесса несколько японских банков входят в десятку самых крупных кредитных институтов мира.

В-пятых, сегментированный характер японской финансовой системы ярко проявляется на примере банков долгосрочного кредитования, инвестиционных домов и трастовых банков. Банкам долгосрочного кредитования разрешается проводить долгосрочные операции пассивного и активного характера. Первые заключаются в предоставлении долгосрочных кредитов крупным предприятиям, а вторые — в формировании ресурсов в основном за счет выпуска долгосрочных долговых обязательств. В то же время банки долгосрочного кредита ограничены в осуществлении купли-продажи ценных бумаг на вторичных рынках. По-

следнее является прерогативой инвестиционных домов, которые также сами эмитируют ценные бумаги. Наиболее известные инвестиционные дома «*Nomura*», «*Nikko*», «*Daiwa*», «*Yamaichi*» являются активными участниками мировых финансовых рынков, господствуя, в частности, на рынках еврооблигаций. Трастовые банки возникли в 50-х гг. XX в. в основном путем «отпочкования» от коммерческих банков. Они осуществляют доверительное управление имуществом, а также управление средствами пенсионных касс, долгосрочным кредитованием мелких и средних предприятий.

23.2.4. Финансовая система Франции

Основы современной французской финансовой системы были заложены в 1800 г. с момента основания Банка Франции (*Banque de France*), наделенного с 1838 г. исключительным правом эмиссии банкнот. К этому моменту уже существовал ряд частных коммерческих банков, которые были созданы финансовой элитой еврейского и швейцарского происхождения. Эти банки занимались в основном финансированием растущей торговли и за короткий срок многократно увеличили свой капитал. Для финансирования крупных промышленных проектов в середине XIX в. основали первые крупные банки, организованные в форме акционерных обществ и принимавшие первоначально вклады от мелких вкладчиков. Прототипом такого европейского акционерного банка был основанный в 1852 г. банк *Societe Generale du Credit Mobilier*.

До кризиса конца 80-х гг. XIX в. большинство крупных акционерных банков функционировали как универсальные банки. Но одновременно возникли два новых типа банков: а) депозитные, которые в основном ограничивались сделками на денежных рынках, однако занимались также размещением ценных бумаг и операциями на биржах; б) коммерческие банки, которые действовали на рынках капитала, финансируя крупные предприятия. Банковское законодательство сформировалось во Франции достаточно поздно — лишь 13 июня 1941 г., когда ввели понятие банковской сделки и определили требования к вновь образующимся банкам. Банки в соответствии с законом могли возникать в форме товариществ, акционерных обществ и частных банков. От банков отделили финансовые институты (*Etablissements Financiers*), которым было разрешено осуществлять банковские сделки лишь определенного рода. Речь шла о таких институтах, как дисконтные дома, инвестиционные компании, лизинговые, факторинговые общества и др.

Законом от 2 декабря 1945 г. была проведена классификация банков на депозитные (*Banques de Depot*), банки участия (*Banques de Affaires*) и банки средне- и долгосрочного финансирования (*Banques de credit a long et moyen terme*). Вместе с этим возникла сегментированная банковская система. Для сектора народных банков и кооперативных, аграрных и сберегательных касс разработали отдельное законодательство.

во. Одновременно была проведена национализация Банка Франции, а также четырех крупнейших банков (*Credit Lyonnais, Societe Generale, Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie, Comptoir National d'Escompte de Paris*). Законами от 23 декабря 1966 г. и 1 сентября 1967 г. строгое разделение между депозитными банками и банками участия было отменено, и начался процесс возврата к универсальной банковской системе, завершившийся в июле 1984 г., когда действовавшая ранее классификация банков была отменена, а все институты, осуществляющие банковские сделки, получили общее название кредитных (*etablissements de credit*).

Современная кредитно-финансовая система Франции. После издания в 1984 г. Закона о кредитных институтах можно выделить пять категорий институтов.

Коммерческие банки. Начало коммерческим банкам положили депозитные. Возникшие позже банки участия в настоящее время приспособлены к универсальной финансовой системе. Так, многие из них вынуждены были слиться с депозитными банками, поскольку не имели развитой филиальной сети. Банки средне- и долгосрочного кредитования были большей частью дочерними обществами крупных банков и остались незатронутыми законодательной реформой. Коммерческие банки осуществляют все банковские операции: депозитные вклады, кратко-, средне- и долгосрочное кредитование, платежные операции, прежде всего очень популярный во Франции оборот чеков, эмиссию ценных бумаг, срочные сделки (на национальной бирже MATIF и иностранных биржах) и др. Ипотечные кредиты физическим лицам, лизинговое, венчурное финансирование чаще всего они осуществляют через свои дочерние структуры. Наиболее крупными коммерческими банками Франции являются сейчас *Credit National, Societe Generale, Credit Foncier de France*, на которые приходится свыше 40% всех операций банков.

Общества финансирования. Эта группа институтов отличается от банков главным образом тем, что им не разрешено принимать вклады частных лиц, т. е. все кредитные операции они должны осуществлять либо за счет своих средств, либо средств, полученных на денежных рынках или взятых в кредит у дружественных банков и банков, с которыми существуют кооперативные связи. Эти институты ориентированы на финансирование отдельных промышленных секторов, например пивоварен, мукомолен и т. п. Кроме того, они занимаются управлением портфелями ценных бумаг торговых и промышленных предприятий.

Кооперативные банки. Изначально эти банки создавались для сбережений и кредитных операций для ограниченного круга лиц, прежде всего из сельского хозяйства и мелкорозничной торговли. Однако в последние десятилетия клиентура этих банков существенно расширилась, так что они стали конкурировать с коммерческими банками. Тем не менее основные свои операции эти банки ведут с прежней клиентурой. Кроме того, представители сельского хозяйства и торговли доминиру-

ют в руководящих органах кооперативных банков. Различия между самими кооперативными банками заключаются главным образом в том, на какую прослойку населения они преимущественно ориентированы и в каких местах расположены. Так, обслуживание фермерских хозяйств — прерогатива банка *Credit Agricole*, тогда как народные банки обслуживают преимущественно клиентов мелких и средних предприятий в городах. Однако четкой грани между этими банками сейчас не существует, ибо *Credit Agricole* открыл отделения в городах, а народные банки проникли в сельскую местность.

Сберегательные кассы. Сберегательные кассы функционируют как «неприбыльные организации» (Non-Profit-Organizations). Они были созданы по инициативе коммунальных учреждений для их кредитного обслуживания. Имеется также группа сберегательных касс при почтовых учреждениях, которые предоставляют сберегательные книжки, планы и сертификаты со средним сроком обращения. Однако сберегательные кассы не получили во Франции такого развития, как в Германии и некоторых других странах ЕС.

Специализированные банковские учреждения. Деятельность этих учреждений регулируется специальным законодательством, и они находятся под жестким контролем государства. Здесь особо следует выделить банк «Национальный кредит» (*Credit National*), ориентированный на предоставление долгосрочных кредитов промышленным, торговым предприятиям, а также государственным организациям. Кроме того, можно выделить Общество регионального развития (*Societe de Developpement Regional*), основанное в 1955 г. для содействия политике национального развития, осуществляемого через отдельные регионы.

Для банковской системы Франции в целом в последние годы характерен тренд к диверсификации, особенно на новых финансовых рынках. Широкое развитие получил процесс образования холдинговых структур. Кроме того, большую роль во Франции играют промышленные департаменты, через которые осуществляется управление портфелями ценных бумаг небанковских холдинговых структур. Цели, преследуемые банками, возглавляющими холдинговые образования, состоят главным образом в получении прибыли от участия в капитале, т. е. части промышленной и торговой прибыли, а также в оказании комплекса финансовых услуг (cross-selling) для организаций, входящих в холдинги. Крупные французские коммерческие банки являются активными участниками европейской кооперации. Так, банк *Societe Generale* входит в Международную компанию европейских банков, Национальный банк Парижа (BNP) — в Европейское общество финансирования.

23.2.5. Финансовая система Германии

Основные принципы финансовой системы Германии закреплены конституционно, что отличает ее регулирование от других стран и чрезвычайно важно для обеспечения ее устойчивости. Государственным финансам, бюджетному механизму, межбюджетным отношениям отведен самый большой раздел конституции Германии¹.

Для изменения принципов финансовой системы требуется квалифицированное большинство в парламенте и в правительствах земель. Государственная финансовая система Германии включает: а) бюджетную систему; б) специальные фонды; в) внебюджетные фонды, находящиеся в распоряжении центрального правительства; г) финансы государственных предприятий.

Бюджетная система Германии. Включает в себя бюджет федерации, специальные правительственные фонды, бюджеты 16 земель (в том числе 5 восточногерманских), бюджеты более 10 тыс. общин. В конституции Германии закреплено существование двух уровней государственной власти — «федеративной республики», называемой федерацией, и «земель», являющихся членами федерации. Земли сами являются государствами, объединенными в реальную федерацию, а не регионами фактически унитарного государства. Общины не образуют третьего государственного уровня. Они являются частью земель, которые несут главную ответственность за наделение общин соответствующими финансовыми ресурсами. Эта ответственность распространяется также на федерацию, так как в соответствии со ст. 106 конституции Германии в бюджеты общин перечисляется часть совокупных налоговых поступлений. В связи с этим самоуправление общин носит ограниченный характер. Реализация государственных задач в германском социальном государстве неразрывно связана с расходами, поэтому возникает вопрос о распределении расходов, с одной стороны, и финансовых средств, с другой. Таким образом, между распределением задач, расходов и доходов существует непосредственная финансово-экономическая взаимосвязь. Земли занимаются регулированием некоторых видов деятельности региональных банков, университетов, радио и телевидения, железных дорог (с 1993 г.).

Специальные фонды. Эти институты по объему стоят на втором месте после федерального бюджета страны. В 1984 г. число специальных фондов превышало 30 видов. Главное место среди них занимает фонд социального страхования, который состоит из большого числа автономных фондов, охватывающих отдельные виды страхования, фондов страхования по временной нетрудоспособности, на случай безработицы, если она наступила в связи с реорганизацией предприятия или отрасли, от несчастных случаев и пр. Фонд социального страхования

¹ При написании данного раздела использованы материалы работы [Балтина, Волохина, Попова, с. 78–127].

включен в федеральный бюджет с 1974 г. Общий для всех фондов социального страхования является система мобилизации доходов. Средства фондов образуются за счет трех источников: обязательных отчислений от заработной платы рабочих и служащих, взносов предпринимателей, государственных субсидий из федерального бюджета. Особенностью распределения социальной нагрузки между работниками и работодателями в Германии является равный уровень их отчислений в социальные фонды. Исключение составляет страхование от несчастных случаев, взносы для которого на 100% уплачиваются только работодателем. Взносы государства в фонд страхования по болезни и от несчастных случаев составляют менее 1%. Государство с 1957 г. не участвует в формировании фонда страхования по безработице. Данный фонд создается за счет взносов рабочих и предпринимателей. Государственные дотации в фонд пенсионного страхования рабочих составляют около 14%. Основным элементом пенсионной системы Германии является обязательное пенсионное страхование, которое охватывает 78% всего населения от 15 до 65 лет. Новая пенсионная система в Германии была введена с 1 января 1992 г. Как и в других странах, размер пенсии зависит от величины зарплаты и количества внесенных страховых взносов.

Внебюджетные фонды. В финансовую систему включаются также фонды, находящиеся в распоряжении центрального правительства; их состав меняется в зависимости от стоящих перед государством задач. Фонды работают как финансовые институты на финансовом рынке, а также могут получать финансовую помощь от правительства страны. *Фонд выравнивания бремени войны* был создан в 1952 г. с целью оказания помощи населению, пострадавшему от войны. Его доходы формировались за счет взносов предпринимателей в размере 2–3% оценочной стоимости производственного имущества, отчислений от прибыли кредитных учреждений, дотаций из федерального бюджета, бюджетов земель и общин, доходов от выпуска займов. В конце 1990-х гг. граждане бывших республик СССР, принудительно вывезенные во время Второй мировой войны для работы в Германию, получили компенсацию из этого фонда. *Фонд европейской программы восстановления* был создан в ФРГ в связи с введением после Второй мировой войны американского «Плана Маршалла». В фонд отчислялись средства с эквивалентных счетов, образующихся при реализации товаров, поставляемых по этому плану. Средства из этого фонда направлялись на выдачу среднесрочных и долгосрочных кредитов по льготному проценту, предоставление гарантий по займам частному сектору. Смета расходов и доходов этого фонда составлялась ежегодно и подлежала обязательному утверждению и рассмотрению парламентом. В настоящее время этот фонд ликвидирован. С 1990 г. действует *фонд немецкого единства* (FDE), образованный с целью оказания помощи восточным землям, вошедшим в состав объединенной Германии. Учреждение фонда являлось частью программы консолидации, которой предусматривались меры по

вхождению новых земель в единое государство. Он финансировался федерацией, старыми землями, а также за счет собственных кредитов. Данный фонд активно работает на финансовом рынке. В 1995 г. FDE вступил в фазу чистого сокращения долга. Для процентных выплат и погашения долга он ежегодно получал дотации из федерального бюджета, которые составляли до 1997 г. 10% от привлекаемых кредитов. В дотациях участвовали старые земли, вклад которых по 1994 г. включительно составлял половину. С изменением распределения налога на добавленную стоимость между федерацией и землями в рамках Программы консолидации 1993 г. старые земли с 1995 г. вносят дополнительно твердую сумму в размере 1,07 млрд евро ежегодно. В результате их взнос повысился до 3,5 млрд евро ежегодно. На фоне благоприятных процентных ставок долг FDE сокращался быстрее, чем ожидалось. Поэтому дотации для FDE могли постепенно понижаться: в 1998—2001 гг. по 3,3 млрд евро ежегодно, в 2002 г. — 2,46 млрд, в 2003 г. — 2,27 млрд евро [Балтина, Волохина, Попова, с. 88]. В рамках соглашения от 23 июня 2001 г. о новом порядке финансовых взаимоотношений между федерацией и землями решалось также будущее FDE. С 2005 г. долги FDE интегрированы в федеральный долг, так что дотации земель в FDE отменены. Федерация взяла на себя обслуживание и погашение долга в течение 2005—2019 гг., а также выплаты остатка долга на конец 2019 г., сохранив для этих целей твердую сумму в налоге на добавленную стоимость в размере 1,32 млрд евро. В 1995 г. создан *фонд обслуживания финансового наследства бывшей ГДР*. Ее долг составлял на 1 января 2004 г. 181,4 млрд евро. Средства в этот фонд вносят новые земли и федерация: в 2005—2008 гг. по 134 млн евро каждая из восточных земель и 26,8 млн евро — федерация, которая вносит вклад за землю Берлин. В соответствии с постановлением Минфина Германии от 7 октября 1991 г. учрежден *компенсационный фонд*, выплачивающий собственникам возмещение ущерба имуществу, которое не могло быть им возвращено в период с 1933 по 1989 г., а также компенсации гражданам, изгнанным с территории восточных земель. Фонд финансируется за счет части выручки от продажи приватизируемого имущества, из средств федерального учреждения по управлению имуществом, из отчислений территориальных образований и других субъектов общественного управления, а с 2007 г. — из дотаций федерального бюджета. Кроме того, существует *фонд федеральных железных дорог*, которому передано управление долгами Германских государственных железных дорог (бывшей ГДР) и Германских федеральных железных дорог, объединившихся в акционерное общество «Германские железные дороги». Совокупная задолженность фонда на начало 2004 г. составляла около 17,8 млрд евро.

Следует еще раз подчеркнуть, что отличительной особенностью таких фондов является, как правило, работа на финансовом рынке для привлечения средств с целью финансирования возложенных на них за-

дач. Правительство сознательно идет на разделение обязательств государства между фондами, ориентируясь на более эффективное управление задолженностью и на прозрачность в управлении общественными финансами.

Финансы государственных предприятий. Германия обладает развитым сектором государственной собственности. В отличие от ряда других капиталистических стран Европы (Великобритании, Франции, Италии) ФРГ не проводила национализации. Расширение государственной собственности шло главным образом за счет нового строительства. В настоящее время основу государственных промышленных предприятий составляют крупные концерны, в которых сосредоточено $\frac{2}{3}$ всего акционерного капитала государственных предприятий. На современном этапе проводится денационализация государственных предприятий, главным образом путем сокращения доли федерации в крупных концернах. Общей чертой деятельности государственных предприятий является их хроническая убыточность. Государство сосредоточивает в своих руках отрасли, недостаточно рентабельные для частного капитала. Цены на продукцию ряда отраслей в интересах финансового капитала построены таким образом, что они не могут покрыть своих расходов и вынуждены прибегать к дотациям из государственного бюджета или займам.

В течение последних десятилетий доля государственной собственности существенно сократилась. Однако ряд предприятий напрямую финансируются государством. Так, в восточных землях поддерживаются шахты по добыче бурого угля, расходы по их санации делятся между федерацией (75%) и землями (25%). Федеральное правительство несет расходы по утилизации отходов атомных электростанций. Вместе с тем следует отметить, что капитальные расходы бюджета неуклонно снижаются.

Главный смысл совершенствования финансовой системы Германии в настоящее время, как и бюджетной реформы 1970 г., состоит в том, чтобы подчинить и доходы, и расходы государства определенным целям экономической и социальной политики. Одним из интересных финансовых инструментов, используемых в этих целях, является созданная в Германии система финансового выравнивания. Дело в том, что неравномерность экономического развития отдельных земель и общин предопределяет неодинаковые условия формирования их финансовой базы: более развитые в промышленном отношении районы имеют и более прочные бюджеты. Она существует в двух основных формах: перераспределения налоговых поступлений между федерацией и землями, между отдельными землями, а также внутри земель между общинами и в форме прямой финансовой помощи землям и общинам. Цель системы — выравнивание общеэкономического уровня, подтягивание более отсталых районов. В результате вертикального и горизонтального выравнивания финансовое положение земель существенно изменяется.

Основная форма выравнивания — распределение доходов между уровнями бюджетной системы (федерацией, землями и общинами в соответствии с возложенными на них полномочиями). При этом используется закрепление доходов полностью или частично за определенным уровнем бюджетной системы на долговременной основе. Главный инструмент в системе финансового выравнивания Германии — налог на добавленную стоимость. С его помощью обеспечивается как вертикальное финансовое выравнивание между федерацией и землями, так и горизонтальное — между землями. В качестве критерия распределения НДС используется показатель «квота покрытия» (соотношение между текущими доходами и необходимыми расходами), который должен быть примерно одинаков для федерации и земель. Это означает, что за счет текущих доходов должна покрываться равная часть расходов федерации и земель. Остальные расходы могут быть покрыты за счет заимствований на рынке капиталов. В число доноров входят 6 земель из 16. Характерно, что и после выравнивания земли-бенефициары имеют уровень доходов ниже среднего уровня по стране.

Финансовая помощь оказывается в виде дополнительных субсидий в разнообразных формах и выступает в качестве вспомогательного инструмента системы финансового выравнивания с начала 1995 г. С этого года старым и новым экономически слабым землям (10 из 16) предоставляется дополнительная дотация на общие финансовые нужды в размере 90% недостающей до среднего показателя финансового потенциала суммы, не покрытой в результате мер налогового выравнивания. Кроме того, с 1995 по 2004 г. новым землям выплачивалась дополнительная федеральная субсидия на особые нужды — для смягчения бремени, вызванного разделением Германии а также для выравнивания низкого показателя финансового потенциала в размере 14 млрд марок в год (до 2001 г.) и в соответствующем эквиваленте в евро (с 2001 г.).

Система финансового выравнивания в федеративном государстве крайне сложна, но она доказала свою пригодность в течение многих десятилетий, особенно последних 40 лет. Это в особенности касается Германии после восстановления государственного единства. Для стабильности федеративного государства очень важно поддерживать гармоничный баланс власти между центром и регионами. Германское правительство ищет наиболее приемлемые для всех субъектов пути обновления бюджетного федерализма.

Основное место в банковской системе Германии занимают универсальные банки, на которые приходится свыше 75% всех банковских сделок. Именно они характеризуют банковскую систему Германии как универсальную. Классификация же самих универсальных банков проводится в первую очередь с точки зрения основных целей, которые они преследуют. К универсальным банкам относят следующие группы институтов: а) коммерческие банки; б) кооперативные кредитные инсти-

туты; в) общественно-правовые кредитные институты, среди которых выделяют сберегательные кассы и жироцентралы.

Коммерческие банки, как и в других странах, нацелены на максимизацию прибыли. В то же время кооперативные банки ориентированы на содействие своим членам, прежде всего в сфере кредита и сбережений. Сберегательные институты обязаны кредитовать население регионов, в рамках которых они действуют, на более выгодных условиях, чем коммерческие банки. Деятельность кредитных институтов и принципы их организации меняются с течением времени. Так, кредитные кооперативы Германии возникли в Европе одними из первых в середине XIX в. (кооперативы Райффайзена и Шульце—Делича) и послужили прототипом многих учреждений кооперативного кредита в мире, включая Россию. Однако первоначально они не имели права осуществлять большинство банковских операций, а могли лишь кредитовать своих членов, преимущественно из сельской местности (кооперативы Райффайзена) либо из числа торговцев и ремесленников (народные банки Шульце—Делича). Однако в период после Второй мировой войны произошло постепенное превращение кредитных кооперативов в универсальные банки, были сняты ограничения на выполнение ими банковских операций. Более того, им разрешили расширить свою клиентуру, не ограничивая ее только членами кооператива. В результате возникли кооперативные банки, отличием которых от обычных коммерческих банков остается лишь преимущественная ориентация на удовлетворение потребностей своих членов в кредитах и сбережениях, а также то, что в руководстве этих банков преобладают группы лиц, представляющие интересы их членов. Кроме того, кооперативные банки имеют, как правило, существенно меньший размер капитала, чем коммерческие. Последнее обстоятельство во многом обусловило создание кооперативными банками своего Центрального банка кооперативного кредита, благодаря которому появилась возможность конкурировать с системой коммерческих банков, привлекать капитал с финансовых рынков. Жироцентралы представляют собой центральные кредитные институты сберегательных касс. Они осуществляют межрегиональный платежный оборот сберегательных касс, управление их ликвидными средствами, ценными бумагами и другие функции.

Еще одну группу институтов представляют специализированные организации, которые ограничены в своих функциях. Их число значительно меньше числа универсальных банков. К тому же длительное время наблюдается уменьшение удельного веса специализированных институтов на финансовом рынке. Основную роль среди них играют институты «реального» кредита. Под последними в Германии понимают кредиты с различными формами реального обеспечения, т. е. залога (включая ипотеку), заклада недвижимости, товаров, ценных бумаг и т. д. Не следует думать, что коммерческие банки практикуют только бланковые (необеспеченные) кредиты либо кредиты под гарантии, по-

ручительства, кредитные поручения и т. п. Важно, что в деятельности институтов «реального» кредита материальное обеспечение является обязательным.

Особую группу институтов составляют кредитные институты, предоставляющие кредиты в рассрочку (основное «тело» кредита погашается по частям). Они возникли в Германии в 20–30-х гг. XX в. В то же время в США такие институты существовали уже до Первой мировой войны. Кредиты с рассрочкой платежа предоставляются в основном населению (потребительские кредиты), часто в наличной форме, а также мелким предприятиям. Кредиты в рассрочку используют в своей деятельности также сберегательные кассы.

Бундесбанк в его современном виде возник в 1957 г. Его предшественник, Райхсбанк, был ликвидирован с окончанием Второй мировой войны, а в период с 1948 по 1957 г. в Германии существовала двухступенчатая система центральных банков, включавшая: а) Банк немецких земель (*Bank Deutscher Laender*); б) юридически независимые центральные банки земель Германии. Банк немецких земель отвечал за выпуск банкнот, а центральные банки земель независимо от него регулировали деятельность кредитных институтов на своей территории. Банк немецких земель не осуществлял прямой связи с низовыми кредитными институтами. С 1957 г. Бундесбанк представляет собой единую структуру, в которой бывшие центральные банки земель выполняют роль главных управлений. Бундесбанк имеет максимально широкие полномочия среди европейских центральных банков и в осуществлении кредитно-денежной политики независимо от федеральных органов. Принципы деятельности Бундесбанка были положены в основу модели функционирования Европейского центрального банка. Вместе с тем Бундесбанк обязан проводить кредитно-денежную политику, которая не противоречит экономической политике государства в целом. Независимость Бундесбанка ограничена также тем, что представители федерального правительства входят в его руководящие органы. Наконец, за федеральными органами остается исключительное право принимать законы в кредитно-денежной сфере.

В Германии, как и в других странах с развитой финансовой системой, основными институтами, привлекающими свободные денежные средства, традиционно выступают банковская система и рынок ценных бумаг. Однако с середины 70-х гг. здесь сформировалась тенденция к уменьшению доли банковской системы в пользу рынка ценных бумаг. Только за последние 10 лет с 1992 года доля банковского сектора уменьшилась на 10% (с 43,1 до 33,7%) и соответственно возрос небанковский сектор, как наиболее привлекательный для инвесторов¹. Причинами этого является то, что традиционные формы вложений, такие, как счета в банках, особенно сберегательные, теряют свою привлекательность,

¹ Стародубцева Е. Б. Современные тенденции накопления денежного капитала в Германии // Банковские услуги. 2008. № 4. С. 16.

что связано как с уменьшающейся реальной процентной ставкой, так и имеющимися альтернативами вложений в небанковские кредитные организации — страховые компании, предлагающие все новые формы частного инвестирования, приносящие не столько высокий доход, сколько гарантию обеспечения в будущем (например, пенсионные формы страхования жизни), качественный скачок финансовых технологий, появление новых видов ценных бумаг, рост доходов немецкого населения, повышение его финансовой грамотности.

Достаточно стабильная конъюнктура и осуществлявшаяся государственная политика способствовали переходу к более дорогим формам сбережений, какими являются страхование, инвестирование в ценные бумаги. При этом особенно показателен рост вложений в ценные бумаги, увеличившийся в 1,5 раза, — с 7,7 до 11,4%, поскольку развитие рынка ценных бумаг в Германии в 90-е гг. XX в. создало возможности привлечения не только крупных вложений, но и мелких. На этом фоне основную роль в таком росте сыграли инвестиционные фонды, аккумулирующие мелкие сбережения населения. Этому же способствовало и уменьшение номинала акций, что также открыло рынок для мелких инвесторов и усилило отток денежных средств из банков.

В самой банковской системе произошло уменьшение количества банков и их филиалов за счет укрупнения. С 1990 по 2007 гг. количество кредитных институтов уменьшилось на 1350. Около 97% уменьшения есть результат слияний и поглощений, 3% институтов временно прекратили существование¹. Стоит ожидать, что за последующее десятилетие количество кредитных институтов станет еще в 2 раза меньше. При этом уменьшается не только количество самих банковских учреждений, но и их филиалов и отделений. Число самостоятельных с правовой точки зрения кредитных институтов составляет теперь 3200. Из них 1000 — это малые банки с годовым оборотом менее 50 млн евро. В ФРГ насчитывается 60 тыс. филиалов банков, при этом на одно банковское учреждение приходится примерно на 1300 жителей. По плотности банковской сети Германия занимает лидирующие позиции в мире.

Из опубликованного Европейским центральным банком доклада² следует, что Германия с сокращением кредитных институтов на 33% стала относиться к таким странам, где ярко выражены концентрационные тенденции. Внутри ЕС число банков также сократилось в целом на 32% (во Франции — на 44%, Испании — на 45%, Швеции — на 75%). Изменения коснулись и структуры банковской системы. Все в большей степени растет доля универсальных банков и снижается доля сберегательных касс и строительных сберегательных касс.

¹ Там же.

² Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry. — Facts and Implications, Dez. 2000.

23.3. Финансовые системы развивающихся стран

Финансовые системы развивающихся стран характеризуются большим разнообразием как в силу их многочисленности (в общей сложности к этой подсистеме мировой экономики относятся 132 страны), так и по причине значительной дифференциации уровней их экономического, а значит, и финансового развития. Тем не менее можно отметить, что эти системы в своем развитии следуют определенной логике: сначала создается эффективная денежная система, состояние которой не препятствует развитию производства и не может вызывать кризисы, затем на ее базе — эффективная и мощная кредитная система, и наконец, уже на данной основе — эффективные и мощные финансовые рынки. После этого при наличии достаточно сильной валюты национальная система перераспределения финансовых ресурсов в рамках национальных границ превращается в фактор, имеющий значение для международных финансов, а при наличии особо благоприятных условий — в основу мировой финансовой системы, как это произошло с финансовой системой США и, возможно, в ближайшие десятилетия XXI в. произойдет с Китаем [Распад мировой долларовой системы, с. 270—304]. Конечно, далеко не каждая из развивающихся стран в силу низкого уровня экономического развития способна дойти хотя бы до третьего этапа развития своей финансовой системы. Именно поэтому некоторые страны Африки объединились в «зону франка», «привязав» свои валюты к французскому франку. В зону франка (к так называемым «франкофонным» странам) относятся: Бенин, Буркина-Фасо, Габон, Камерун, Коморские острова, Конго, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея [Погорлецкий, 2000, с. 408]. Эти страны обязались, во-первых, держать свои валютные резервы главным образом во французских франках, а теперь — в евро и, во-вторых, осуществлять их продажу на валютном рынке в Париже.

Франция, в свою очередь, обеспечивает свободный обмен национальных валют этих стран на евро (ранее на французский франк), а также контролирует кредитную политику эмиссионных банков стран зоны франка. Страны — члены этой организации имеют свои собственные центральные эмиссионные банки (ЦЭБ), причем некоторые — один на группу стран, и свою валюту, свободно конвертируемую во французский франк, а теперь и в евро, по привязанному курсу через операционные счета на основе соглашений между французским казначейством и ЦЭБ отдельных стран и групп стран. Этот монетарный союз базируется на соглашениях, заключенных между Францией и каждой из стран зоны. Валютой большинства стран является франк CFA (от француз. *La Communauté Financière Africaine* — Африканское финансовое сообщество). Исключением являются Коморские острова, которые в 1981 г. ввели собственную валюту — коморский франк.

В сентябре 2002 г. африканские страны на конференции попытались согласовать принципы создания африканской валютной системы

с перспективой введения единой валюты «афро». Но попытка оказалась неудачной. Другие страны, стремясь вывести финансовую систему на современный уровень, отказались от своей национальной валюты и перешли (или переходят) на американский доллар, как это сделали в конце 2000 г. Сальвадор и Эквадор, а затем и Аргентина [Распад мировой долларовой системы, с. 231–233]. Эти примеры характеризуют первую и главную особенность финансовых систем развивающихся стран — активную роль государства, которая объективно усиливается архаичностью их финансов, нехваткой финансовых ресурсов.

На формирование и использование финансовых ресурсов как развивающихся, так и промышленно развитых стран влияют мотивы сбережений — возрастная структура населения, рост доходов, переоценка богатства, обеспечение пенсионного страхования, относительные цены и т. д. Однако процесс сбережения в большинстве развивающихся стран происходит в среде, которая существенно отличается от среды в индустриальных странах. Эти различия влияют на использование ресурсов, сроки движения капитала, характер предпочтений домашних хозяйств, возможности временного перераспределения потребления. Сбережения домашних хозяйств в развивающихся странах невелики. Огромное число хозяйств имеют доходы, редко превышающие необходимый прожиточный минимум. В странах, в которых большая часть совокупного спроса обеспечивается домашними хозяйствами подобного типа, реакция частных сбережений на временное увеличение уровня дохода проявляется слабо, так как этим домашним хозяйствам трудно ограничить потребление. Поэтому, как правило, развивающиеся страны с высоким уровнем дохода показывают более высокую норму сбережений по сравнению со странами с низким уровнем дохода. Доходы домашних хозяйств в развивающихся странах непостоянны, так как относительно большая доля доходов создается в сельском хозяйстве. Цены на сельскохозяйственную продукцию резко колеблются под влиянием спроса на мировом рынке и погодных условий. Эта неопределенность дополняется макроэкономической нестабильностью. Вообще говоря, высокая неуверенность в отношении будущих трудовых доходов должна увеличивать предупредительный мотив для сбережений, однако в нестабильной обстановке увеличивающаяся неуверенность обычно влияет на сбережения домашних хозяйств в противоположном направлении. Более высокие уровни сбережений в странах с низкой инфляцией подтверждают значение стабильной экономической обстановки.

Пенсионная практика также предопределяет различия в потоках доходов домашних хозяйств промышленно развитых и развивающихся стран. Из-за более короткой продолжительности жизни, особенностей организации производства и пенсионных систем индивиды в развивающихся странах нередко имеют небольшой отрезок времени для получения пенсии и менее заинтересованы в сбережениях на старость. В тех странах, где нет социальных систем или они слабы, обеспечение старос-

ти может быть важным мотивом сбережений. Указанные выше аспекты дополняются другими. Сохранение, а во многих странах доминирование традиционных социальных отношений предопределяют относительно сильные связи между поколениями. Поэтому планирование потребления распространяется на более длительный срок.

Формирование сбережений домашних хозяйств происходит в условиях неразвитости кредитной системы, ограниченного перечня кредитных операций формального сектора. Во многих сельских районах кредитные учреждения отсутствуют. Мелкие предприниматели практически не имеют доступа к организованному рынку капитала и располагают весьма ограниченными возможностями для расширения производства. Значительную роль в аккумуляции сбережений играет неофициальная система. Так, ее доля во всем денежном обращении стран Тропической Африки в середине 80-х гг. колебалась в пределах 9,5% в Ботсване до 71,3% — в ЦАР. В середине 70-х гг. в Африке на долю ростовщиков приходилось более 70% сельскохозяйственного кредита, а в целом 92% суммы банковского кредита частному сектору. В странах Латинской Америки его доля составляла 52%, в Азии — 89%. В ряде регионов произошло не сокращение, а укрепление позиций и расширение масштабов ссудных операций местного ростовщика [Ломакин, с. 118]. В странах Африки ростовщический капитал побеждает даже отделения иностранных банков. В результате огромные средства замораживаются в ростовщических операциях, приобретая независимый от производства характер. Аккумуляция ростовщического процента и ренты создает экономический предел росту хозяйства. Она вовлекает сбережения в сферу спекуляции, ростовщичества, в накопление сокровищ, т. е. создает так называемое перенакопление. Помимо ростовщиков неофициальная система представлена непосредственными финансовыми сделками между родственниками и друзьями, опирающимися больше на личные связи, чем на формальные гарантии. В связи с низким уровнем сбережений или их отсутствием в домашних хозяйствах влияние учетных ставок на масштабы сбережений или незначительно, или отсутствует. В целом эластичность сбережений к учетным ставкам значительно колеблется в соответствии с уровнем развития страны. В бедных странах влияние изменений в учетных ставках на сбережения близко к нулю, но оно значительно повышается в странах, средних по уровню дохода на душу населения, развивающихся и богатых. На частные сбережения в развивающихся странах оказывают влияние другие факторы, в том числе распределение доходов, уровень прироста населения, дохода на душу населения. Проведенные исследования показали, что повышение на 1% дохода на душу населения повышает сбережения домашних хозяйств на 0,3%. Влияние данных факторов такое же, как и в промышленно развитых странах [Ломакин, с. 119].

Формирование сбережений общественного сектора в развивающихся странах также имеет свои особенности. Отличия проявляются в роли

нефинансовых государственных предприятий, степени развитости финансовой системы, в системе сбора налогов и составе доходной базы, в значении внешних поступлений и внешнего долга. Во многих развивающихся странах в общественном секторе значительное место занимают производственные предприятия, чистый доход которых является источником государственных расходов. Нередко управление этими предприятиями не руководствовалось целями максимизации прибыли, что приводило к потере средств государственного бюджета и снижению сбережений государства. Часто эти потери происходили вследствие низких цен на продукцию государственных предприятий. Даже в случаях, когда они производили конкурентоспособные товары, завышенный валютный курс приводил к убыткам государственных предприятий.

Серьезной административной проблемой развивающихся стран является сбор налогов на доход в связи с неразвитостью финансовой инфраструктуры. Это также понижает сбережения общественного сектора. Когда внешние обстоятельства не позволяют увеличивать сбережения государственного сектора, тяжесть структурной перестройки ложится на государственное потребление. Если уменьшение общественного потребления выступает причиной увеличения предельных затрат, тогда прибегают к дефицитному финансированию. Важный фактор тяжелого положения государственного сектора — внешнее воздействие. Внешние поступления играют значительную роль в финансировании развивающихся стран. Колебания в таких поступлениях и выплатах, в международных учетных ставках оказывают серьезное влияние на национальные сбережения.

В большинстве развивающихся стран государственный сектор является дебитором. В значительной мере это обеспечивает высокую долю государственных инвестиций в общем объеме капиталовложений. В слаборазвитых странах они нередко превышают 50—60% общей величины накоплений. По оценкам экспертов МВФ, изменения в финансовой позиции правительства приводят только к частичному замещению частных сбережений — в среднем на $\frac{3}{5}$ в промышленно развитых и развивающихся странах, что ниже единицы полного эквивалента Рикардо. Поэтому снижение уровня бюджетного дефицита на 2 пункта увеличивает уровень сбережений на 1,2 пункта и при уровне замещения частных сбережений в 0,75 дает прирост нормы сбережений примерно на 1,5 пункта.

По некоторым оценкам, величина сбережений в будущем во многом будет зависеть от темпов экономического роста развивающихся стран. Во всех подсистемах мирового хозяйства отчетливо проявляется общая черта: уровень частных сбережений негативно реагирует на нестабильность экономики. Страны, которые могут регулировать инфляцию, имеют более высокую норму сбережений. Инфляция через отрицательное влияние на реальные учетные ставки и общее увеличение неопределен-

ности приводит к уменьшению сбережений, содействуя их диверсификации в нефинансовые вклады.

Роль государства проявляется в таких сферах финансов развивающихся стран, как валютный контроль, международное кредитование и финансирование, а также в особенностях составления их платежных балансов. В то время как все промышленно развитые страны отказались от каких-либо валютных ограничений на внешнеторговые операции, как это и предусмотрено Уставом МВФ, по имеющейся информации в 119 развивающихся странах осуществляется контроль движения капитала, причем в 67 странах имеет место всесторонний контроль, т. е. контроль прямых и портфельных иностранных инвестиций как резидентов, так и нерезидентов, контроль эмиссии ценных бумаг, финансовых операций, депозитарных требований и счетов, операций с недвижимостью (табл. 23.2).

Таблица 23.2

Контроль движения капитала в развивающихся странах

Категория	Количество стран, осуществляющих контроль
Все формы контроля капитала	119
Всесторонний контроль:	67
• утечки	67
• притока	17
Прямые иностранные инвестиции:	107
• нерезидентов	84
• резидентов	35
Возвращение дивидендов и ликвидация капитала	34
Налоги на сделки с капиталом	9
Предприятия, контролируемые нерезидентами	6
Портфельные инвестиции:	61
• нерезидентов	30
• резидентов	33
Выпуск ценных бумаг нерезидентами	15
Выпуск ценных бумаг резидентами за границей	6
Обмен долговых обязательств на акции	2
Финансовые операции:	78
• нерезидентов	41
• резидентов	66
Финансовые операции, относящиеся к торговле	7
Депозитные требования для заимствования за рубежом резидентами	2
Депозитные счета:	83
• нерезидентов в инвалюте	37
• нерезидентов в местной валюте	52
• резидентов за рубежом	29
• резидентов в инвалюте в национальных банках	23

Окончание табл. 23.2

Категория	Количество стран, осуществляющих контроль
Другие виды передачи капитала:	70
• персональные передачи капитала	34
• блокированные («замороженные») счета	24
Операции с недвижимостью:	
• нерезидентов	23
• резидентов	30

Источник: Дорофеев Ю. Ю., Земцов Н. Н., Пушин В. А. *Валютное право России: учеб. пособие / под общ. ред. Б. Ю. Дорофеева* М.: «НОРМА», 2000. С. 13–14.

Особенности международного кредитования развивающихся стран заключаются в следующем (излагается по [Дадалко, с. 391–405]). Во-первых, значительную часть иностранных ресурсов эти страны получают в форме льготных кредитов и безвозвратных субсидий. Отбор стран, которые могут претендовать на льготные кредиты и субсидии, осуществляется преимущественно в зависимости от уровня экономического развития. Наибольшими льготами пользуется категория наименее развитых стран, и наоборот, кредитование динамично развивающихся новых индустриальных стран по своим условиям в гораздо меньшей степени отличается от кредитования западных заемщиков. Однако льготные кредиты им также предоставляются исходя из политических и военно-стратегических мотивов.

Во-вторых, нет универсальной системы международного кредитования разнородных развивающихся государств. Для каждой страны формируется механизм международного кредитования в зависимости от уровня ее развития, экономической конъюнктуры (особенно платежеспособности), отношений с ведущими странами-донорами и международными валютно-кредитными и финансовыми институтами, репутации на мировом рынке ссудных капиталов и т. п.

В-третьих, современная мировая кредитная система адаптирована к специфическим условиям развивающихся стран, интегрированных в мировое хозяйство. Это относится не только к официальному (двухстороннему и многостороннему) кредитованию и субсидированию, но и к кредитам частных банков.

В-четвертых, основную массу кредитов и субсидий развивающиеся страны получают непосредственно от развитых стран, международных валютно-кредитных и финансовых институтов, где главными донорами являются развитые государства, а также на мировом рынке ссудных капиталов. Поэтому международное кредитование развивающихся стран сводится преимущественно к отношениям между центром и периферией мирового хозяйства. Лишь небольшая часть международных кредитов и субсидий предоставляется в рамках взаимного сотрудничества развивающихся стран. Некоторое развитие получили также кредитные

отношения развивающихся стран с государствами, входившими ранее в СЭВ (Совет экономической взаимопомощи).

Формы кредитования развивающихся стран в основном определяются схемой, принятой Комитетом содействия развитию стран, входящих в ОЭСР (КСР). КСР координирует кредитную политику ведущих стран — доноров и кредиторов в отношении развивающихся стран. Эта организация осуществляет сбор и публикацию статистических данных по международному кредитованию развивающихся стран.

Классификация кредитов и субсидий развивающимся странам (схема КСР) такова.

I. Официальное финансирование развития (ОФР).

1. Официальная помощь развитию (ОПР), в том числе двухсторонняя и многосторонняя.

2. Прочее ОФР, в том числе двухстороннее и многостороннее.

II. Экспортные кредиты.

III. Частные кредиты и субсидии.

1. Международное банковское кредитование.

2. Эмиссия ценных бумаг.

3. Безвозмездные субсидии неправительственных организаций.

Итого приток ресурсов (I+II+III).

В начале 90-х гг. XX в. $\frac{4}{5}$ притока ресурсов приходилось на официальное кредитование и финансирование и лишь $\frac{1}{5}$ на частные источники. Официальное финансирование и кредитование примерно на $\frac{1}{2}$ состояло из кредитов и на $\frac{1}{2}$ из субсидий, которые предоставляются преимущественно по двухсторонним каналам. Официальные двухсторонние потоки превышали многосторонние более чем вдвое. В эти же годы на ОФР на двухсторонней основе приходилось около $\frac{1}{2}$ ссудного капитала и субсидий, поступивших в развивающиеся страны. ОФР включает два вида кредитования и субсидирования: ОПР и прочее ОФР. Основное различие между ними заключается в условиях предоставления ресурсов. Если условия кредита (срок, льготный период, уровень процента) соответствуют установленным нормам льготного кредитования, то он относится к ОПР, если нет, то к прочему ОФР. К ОПР причислены и все безвозвратные субсидии. Усредненные условия кредитов в рамках ОПР таковы: срок кредита — 25—30 лет, льготный период — около 10 лет, стоимость кредита — обычно не выше 3% годовых. Кредиты, относящиеся к прочему ОФР, жестче, но обычно более выгодны, чем кредиты, полученные развивающейся страной на мировом рынке ссудного капитала. Обычно на ОПР приходится более $\frac{4}{5}$ средств, выделяемых странами-донорами по линии ОФР. Во всех странах, являющихся крупными кредиторами, функционируют соответствующие институты, специализирующиеся на политике ОПР. Средства на эти цели выделяются из бюджета и строго контролируются парламентами стран-доноров. Кредиты, как правило, имеют связанный характер, т. е. привязаны к поставкам заранее определенных товаров. Это жестко ог-

раничивает рамки использования кредита, сужает маневренность страны-получателя. Цены на товары, поставляемые в рамках ОПР, нередко завышаются. Большая часть ресурсов, выделенных в счет ОПР, привязана к финансированию конкретных объектов.

Этот метод предполагает жесткий контроль со стороны донора за использованием средств, что часто не устраивает реципиентов. Последние стремятся к увеличению программной помощи, которая дает возможность более гибко применять ресурсы. Однако экономически это не всегда оправданно, поскольку ослабление контроля со стороны доноров нередко ведет к неэффективному использованию ресурсов развивающимися странами. ОФР и тем более ОПР представляют собой особый кредитно-финансовый механизм, применяемый в настоящее время только в отношении развивающихся стран. Системы льготных кредитов и безвозвратных субсидий использовались также для кредитования и финансирования восстановления послевоенной Европы. Но тогда они имели ограниченные цели и сроки. В отношении развивающихся стран ОФР призвано способствовать решению одной из глобальных проблем — ликвидации отсталости.

Страны-доноры предоставляют льготные кредиты и субсидии за счет бюджетных средств. Обычно на эти цели направляется 1—3% бюджетных расходов. Однако поскольку бюджетные системы стран-доноров значительно различаются, то по этому показателю нельзя сравнить усилия отдельных стран-доноров, направленные на оказание помощи. Для подобных сопоставлений используется показатель ОПР/ВНП. В ряде международных документов зафиксировано, что странам-донорам рекомендуется выделять на оказание помощи средства в размере 0,7% ВНП. Однако у большинства ведущих доноров (США, Японии, Германии, Великобритании) этот показатель колеблется в среднем в пределах 0,25—0,35%. Только Франция, поддерживающая особые валютные и кредитно-финансовые отношения в зоне франка, выделяет на оказание помощи более 0,7% ВНП. Наибольшие усилия по оказанию помощи развивающимся странам демонстрируют, руководствуясь гуманными соображениями, Швеция, Норвегия, Дания. Они направляют на эти цели до 1% ВНП. В целом увеличение ресурсов, выделяемых на ОПР, происходит примерно такими же темпами, как и рост ВНП. Вследствие этого доля ОПР в ВНП стран ОЭСР находится на устойчивом уровне, составляя около 0,35%. Динамика этого показателя обычно мало зависит от экономической конъюнктуры страны-донора. Более существенное значение имеет внешняя, в том числе экономическая, кредитно-финансовая политика в отношении «третьего мира» в целом и отдельных стран.

Как заемщики развивающиеся страны делятся на три группы. К первой, самой многочисленной, группе относится примерно 60 стран, у которых государственные кредиты и субсидии составляют не менее $\frac{2}{3}$ общей суммы полученных внешних ресурсов. Преимущественно это

страны с низким уровнем экономического развития. Во вторую группу входит около 30 среднеразвитых стран, которые привлекают не менее $\frac{2}{3}$ денежных ресурсов на рыночных условиях. К промежуточной группе принадлежат страны, которые достаточно широко прибегают к кредитам мирового рынка ссудного капитала, но вместе с тем им удается по тем или иным причинам получать также льготные кредиты. Состав этой группы в отличие от первых двух неустойчив, так как постепенно некоторые из этих стран переходят во вторую группу.

Поскольку основным критерием при распределении ОПР является уровень экономического развития страны-получателя, то наибольшие средства в расчете на душу населения получают страны Африки южнее Сахары. На них приходится около $\frac{1}{10}$ населения развивающихся стран и примерно $\frac{1}{3}$ общей суммы ОПР. Однако, например, Израиль получает более $\frac{1}{20}$ льготных кредитов и субсидий, хотя его население составляет лишь $\frac{1}{10}$ населения развивающихся стран. Это свидетельствует о том, что критерии распределения по странам-получателям зависят не только от экономических, но также и от политических факторов.

Развивающиеся страны начали процесс независимого экономического развития, не будучи обремененными большим внешним долгом (в 1950 г. — 2 млрд долл.). До 70-х гг. XX в. они привлекали преимущественно средства из официальных источников, в том числе в значительных размерах безвозвратные субсидии. Поэтому их внешний долг рос медленно и увеличился в 1950—1970 гг. на 64 млрд долл. Однако в 1970—1980 гг. долг вырос почти на 700 млрд долл., а к началу 90-х гг. составил 1935 млрд долл. После этого наступила некоторая стабилизация (долг колебался между 2,1 и 2,3 трлн долл. в 2000 г.), прерванная финансовым кризисом 1997 г. В условиях долгового кризиса рост внешнего долга несколько замедлился, потому что мировой рынок ссудного капитала стал недоступен для многих развивающихся государств. И все же в этот период он продолжает расти (в 2004 г. — 2,6 трлн долл.), так как погашение значительной части долга постоянно переносится. Замедление прироста в значительной степени связано с тем, что в конце 80-х гг. широко применялись различные методы частичного списания долга и увеличились платежи по его погашению. В начале 90-х гг. выплаты частным кредиторам составляли около $\frac{2}{3}$ общей суммы платежей, официальным — $\frac{1}{3}$.

Самым крупным должником из числа развивающихся стран является Бразилия, имеющая долг свыше 100 млрд долл. Несколько отстает от нее Мексика. Внешний долг Индии, Индонезии, Аргентины, Китая — от 50 до 80 млрд долл. За ними следуют Южная Корея, Нигерия, Филиппины, Венесуэла (по 30 млрд долл. в начале 90-х гг.). Таиланд, Алжир, Малайзия, Марокко, Перу должны более 20 млрд долл. В списке крупнейших должников числятся как страны, которые многократно пересматривали график своих долговых платежей (Бразилия, Мексика, Аргентина, Нигерия, Филиппины, Венесуэла, Марокко, Перу), так и госу-

дарства, которые соблюдают взятые обязательства. В их числе страны с высокой репутацией на мировом рынке ссудного капитала (Южная Корея, Таиланд, Малайзия). Следовательно, размер внешнего долга и платежей по его погашению не может рассматриваться в качестве единственного показателя платежеспособности.

Как следует из табл. 23.3, наиболее высокие ежегодные платежи в абсолютной оценке делает Бразилия — 42 млрд долл., а в относительной — Венгрия (20% ВВП). Для сравнения указаны платежи России, составляющие только 3,8% ВВП.

Таблица 23.3

Бремя долговых платежей некоторых стран

Государство	Население (млн чел.)	Ежегодные платежи (млрд долл.)	В % к ВВП
Бразилия	160,0	42,0	6,0
Турция	63,7	14,0	7,5
Таиланд	60,0	12,0	9,5
Аргентина	35,7	25,0	9,0
Мексика	96,4	40,0	10,5
Индонезия	200,0	27,5	18,6
Венгрия	10,2	10,0	20,0
Россия	147,1	10,0	3,8

Источник: Аргументы и факты. 2001. № 4.

Платежеспособность зависит прежде всего от наличия ресурсов, которыми располагает страна-должник, т. е. от объема ее ВВП, а также от экспортной базы; платежи по обслуживанию внешнего долга обычно производятся в иностранной валюте. Исправно платят внешние долги страны с динамично развивающейся экономикой и особенно ее экспортным сектором. Исходя из этих критериев международные финансовые институты (прежде всего МБРР) используют следующие показатели для анализа платежеспособности развивающихся стран. Внешний долг страны сопоставляется с ее валовым национальным продуктом (долг/ВВП). В 1986 г. в период крайне острой долговой ситуации долг был равен в среднем 38% совокупного ВВП развивающихся стран. В 1991 г. этот показатель снизился до 21%, а в 1970 г. в благоприятной ситуации он составлял примерно 10%. Однако универсального критерия по этому показателю не существует. Каждой стране присущ свой критический уровень.

График платежей по обслуживанию долга может быть равномерно растянут на длительный период. Но иногда платежи концентрируются на коротком отрезке времени. В связи с этим ситуация в странах с одинаковыми показателями долг/ВВП может в конкретный момент существенно различаться. Поэтому рассчитывается показатель (платежи по обслуживанию долга)/ВВП. Считается, что если стране приходится на-

правлять на обслуживание долга 5% ВВП и более, то долговое бремя на данный момент является тяжелым. Поскольку платежи по обслуживанию долга производятся в конвертируемой валюте, то необходимо учитывать экспортные возможности страны-должника. В связи с этим рассчитываются следующие показатели: долг/экспорт и (платежи по обслуживанию долга) / экспорт. Последний показатель — норма обслуживания долга (НОД) — считается главным при анализе платежеспособности. Принято считать, что если НОД превысила 20%, то возникает угроза срыва графика платежей по обслуживанию долга. Однако некоторые страны выдерживали НОД в 35% и выше, а другие прекращали регулярные платежи при норме обслуживания долга в 15% и ниже. В среднем по развивающимся странам значение НОД в 1970 г. составляло около 10%, в 1985 г. — 20,9%, в 1991 г. — 14,4%, в 1997 — 24,3%, в 2001 — 22,0% [Федякина, с. 387].

Особое внимание уделяется анализу процентных платежей. Они сопоставляются как с валовым национальным продуктом (проценты/ВВП), так и экспортом (проценты/экспорт). При отсрочке платежей, как правило, переносятся сроки погашения основной суммы долга, а в отношении процентных выплат кредиторы придерживаются жесткой позиции. К тому же значительная часть кредитов развивающимся странам предоставляется на условиях «плавающей» процентной ставки (условие LIBOR +), в связи с чем ситуация для страны-должника может резко измениться. Ликвидные позиции страны-должника характеризуются показателем (золотовалютные резервы)/долг.

Признаком наступления кризиса платежеспособности обычно служат нарушения графика платежей по обслуживанию долга. Если страна-должник официально заявляет о своей неспособности расплачиваться по долгам в установленные сроки и прибегает к услугам институтов, которые занимаются урегулированием долга на многосторонней основе, то, следовательно, наступил кризис платежеспособности. Различаются конъюнктурные и структурные причины кризиса платежеспособности. Для развивающихся стран характерна наиболее тяжелая структурная форма кризиса. Для его преодоления необходимо прежде всего стабилизировать экономику, сдержать темп инфляции, уравновесить платежный баланс и т. д. Для полного выхода из кризиса требуются структурная перестройка экономики, повышение ее эффективности, серьезные институциональные изменения.

Внутренние и внешние условия воспроизводства привели к тому, что для большинства развивающихся стран в 1970—1980-е гг. стало характерным дефицитное финансирование, которое значительно превосходит соответствующие показатели промышленно развитых стран. В начале 80-х гг. лишь в 18 из 70 стран, по которым имелась статистика, дефицит государственного бюджета составлял менее 5% ВВП, в 26 странах он колебался в пределах 5—10%, в 16 достигал 10—15%, а в 8 странах превышал 20%. Основные дефицитные компоненты государст-

венных расходов в конечном счете финансируются при помощи денежной эмиссии. Нараставший поток денежных диспропорций приводил к нарушениям товарно-денежных отношений. Для поддержания искусственного равновесия применялась практика изъятия прибавочного, а иногда и необходимого продукта из относительно устойчивых секторов хозяйства, чаще всего сельского хозяйства или добывающей промышленности, занижалась оплата труда, использовались неденежные формы оплаты рабочей силы, деноминация денег, займы на международных рынках.

Негативным условием, сдерживавшим экономический рост во многих странах, выступала недостаточно стабильная обстановка для принятия экономических решений в связи с высокими темпами инфляции во второй половине 80-х и первой половине 90-х гг., темпы ежегодного роста которой для развивающихся стран достигли 532% в 1990 г., снизившись затем до 17% в 1996 г. В отдельных странах отмечалась гиперинфляция, достигавшая в Аргентине 4923% в год, Боливии — 8170%, Никарагуа — 7483%, Перу — 7650% в год. В Зимбабве за 2007 г. инфляция достигла 66 200%, и была эмитирована самая крупная по номиналу в мире купюра в 50 млн местных долларов, что по рыночному курсу составляет около 2 долл. В отличие от гиперинфляции, которая обычно существует непродолжительное время, хроническая инфляция может длиться годами и десятилетиями. Примеры этого можно найти в Колумбии, Венесуэле, Турции, в которых темпы инфляции составляли двузначные или трехзначные цифры.

Инфляция часто способствовала завышению валютных курсов и понижению конкурентоспособности на внешних рынках. Она нарушала процесс превращения сбережений в накопление, так как непредсказуемые изменения цен и низкие или отрицательные реальные ставки создавали угрозу понижения реальной стоимости финансовых активов. Поэтому в динамике национальных сбережений в 70–80-е гг. произошли неблагоприятные изменения — они существенно сократились. В больших масштабах сокращение произошло в группе беднейших стран с высоким уровнем внешней задолженности. Кроме того, относительная дешевизна рабочей силы и сырья, сравнительно высокие цены на оборудование не стимулировали частный капитал к техническому обновлению в той мере, в какой это происходило в развитых капиталистических странах.

Изменение положения развивающихся стран в мировом производстве сопровождалось возрастанием их роли в функционировании международных рынков капиталов. Если в начале 70-х гг. из 15 ведущих международных финансовых центров лишь три находились в «третьем мире», то уже в середине 80-х гг. десять из 31 мировых финансовых центров были расположены там. Они возникли на основе как собственных рынков капитала, так и создания «налоговых убежищ» в связи со стремлением финансового капитала преодолеть географические рамки в мас-

штабе мирового хозяйства. Наиболее молодым финансовым центром выступает рынок в зоне Персидского залива. Особенность возникновения этого центра в том, что он является своеобразным ответвлением евровалютного рынка для рециклирования нефтедолларовых излишков стран — экспортеров нефти. Центр в районе Персидского залива до последнего времени выступает кредитором в международной финансовой системе. В этом регионе сформировалась довольно разветвленная сеть банковских учреждений, насчитывающая свыше 250 банков. Более 30 из них входит в число 500 крупнейших по активам банков мира.

Развивается рынок ценных бумаг, котирующихся на фондовых биржах. В 1993 г. его объем составил примерно 6—7% общемирового. По отношению к ВВП стран «третьего мира» он увеличился с 16% в 1988 г. до 30% в начале 90-х гг. Взрывной характер биржевого рынка был обусловлен увеличением покупок иностранцами акций на этом рынке. Платежные балансы развивающихся стран составляются, как правило, по стандартной схеме МВФ, предполагающей унификацию разнообразных операций страны в международных платежных отношениях и их разбивку по определенным разделам и статьям. Данные торгового баланса дают общее представление об изменениях в торговле за анализируемый период времени. Однако приводимые в платежных балансах сведения об экспорте и импорте в значительной мере искажаются недостоверностью первичных статистических данных. Например, все легальные внешнеторговые операции фиксируются достаточно точно при пересечении товарами таможи. Затем валютные власти страны вносят необходимые поправки, чтобы приспособить таможенную статистику к требованиям платежного баланса, а именно пересчитывают импорт в ценах СИФ в импорт в ценах ФОБ (т. е. отделив расходы на фрахт и страхование от прямых затрат на покупку товаров), учитывают импорт по ценам, из которых исключены пошлины, из валютной статистики вычитают стоимость товаров, полученных в рамках помощи, и т. д. Однако из-за отсутствия необходимых данных многие развивающиеся страны исчисляют импорт по ценам СИФ, что ведет к искажению как торгового баланса, так и расчетов за услуги. Во многих развивающихся странах значительная часть внешней торговли осуществляется контрабандным путем и не учитывается в их таможенной и валютной статистике. В целом большинство молодых государств сводит внешнеторговые операции с отрицательным сальдо, что является одной из главных причин общей несбалансированности их международных платежей.

Многие развивающиеся страны помимо платежных балансов составляют и расчетные балансы. Сальдо этих балансов обычно не совпадает. Например, расчетный баланс стран — членов ОПЕК, осуществляющих вывоз капиталов, активен, а платежный баланс при снижении цены на нефть становится пассивным (например, это имело место в середине 80-х гг.). Для развивающихся стран — импортеров нефти харак-

терно пассивное сальдо обоих балансов. Различие обоих балансов проявляется в отражении в них операций, связанных с движением капитала и кредитов. Если США предоставили кредит Бразилии в 100 млн долл., эта сумма записывается в пассив платежного баланса страны-кредитора как отлив капитала и в актив расчетного баланса как требование к стране-должнику, которая должна его погасить в будущем. Поскольку Бразилия получает кредит, это отражается в активе ее платежного баланса и пассиве расчетного баланса, где фиксируется задолженность страны. Связь между платежным и расчетным балансами обусловлена тем, что их структура, в принципе, одинакова и отражает международные расчеты.

Развивающиеся страны применяют разнообразные методы регулирования платежного баланса, в основном заимствованные у промышленно развитых государств, направленные на стимулирование экспорта, сдерживание импорта товаров, привлечение иностранных капиталов, ограничение вывоза капиталов. Среди них: а) дефляционная политика; б) девальвация национальной валюты (для обеспечения ее эффективности развивающиеся страны периодически вводят дифференцированные налоги и субсидии на экспорт и импорт, множественность валютного курса, иногда в форме двойного валютного рынка); в) валютные ограничения; г) финансовая и денежно-кредитная политика (используются бюджетные субсидии экспортерам, протекционистское повышение налога на импорт, денежно-кредитная политика); д) специальные меры воздействия государства на платежный баланс в ходе формирования его основных статей.

Важным объектом регулирования является торговый баланс по линии преодоления монокультурности экспорта и его диверсификации. Регулирование направлено на качественные сдвиги в структуре внешней торговли страны, на ограничение импорта товаров, не являющихся предметом первой необходимости. В целях регулирования платежей и поступлений по «невидимым» операциям развивающиеся страны принимают следующие меры: привлечение иностранных туристов путем создания туристической инфраструктуры; регулирование миграции рабочей силы; уменьшение расходов по статьям «Транспорт», «Страхование» и др.

Развивающиеся страны стремятся создать собственный флот. Некоторые из них (Панама, Кипр, Гондурас, Индия, Либерия и др.) уже имеют крупный флот, хотя значительную его часть составляют суда под подставными флагами. С середины 70-х гг. XX в. значительные усилия, направленные на создание собственного наливного флота, предпринимают страны — экспортеры нефти, видя в этом способ вырвать из рук международных нефтяных монополий важное звено на пути транспортировки нефти к потребителю. Молодые государства, имеющие выход к морю (Шри-Ланка, Индия, Сингапур, Йемен и др.), получают значительные доходы от обслуживания иностранных судов в своих портах.

Кроме того, предпринимаются меры для увеличения валютных поступлений от других транспортных услуг, например от эксплуатации нефтепроводов, пролегающих по территории Сирии, Ирака, Ливана, Ирана и других стран. В более тяжелом положении оказываются страны, не имеющие выхода к морю (Непал, Чад, Эквадор, ЦАР и др.), которым приходится затрачивать к тому же значительные суммы на перевозки по территориям соседних стран.

Для уменьшения зависимости от иностранных компаний в области страхования в некоторых развивающихся странах (Сирия, Алжир, Шри-Ланка, Танзания, Замбия и др.) созданы национальные страховые компании в государственном секторе, устанавливается контроль за деятельностью иностранных страховых компаний. В ряде стран (Бирма, Иран, Аргентина) государство берет на себя значительную часть риска по страхованию. С 1965 г. действует трехстороннее соглашение между Турцией, Ираном и Пакистаном о создании четырех пулов перестрахования рисков от несчастных случаев, с 1960 г. — Азиатский синдикат по морскому страхованию и т. д. Арабские страны создали Страховую федерацию арабских стран, которая особое внимание уделяет страхованию операций, связанных с разведкой, добычей и транспортировкой нефти.

Межгосударственное регулирование платежного баланса развивающихся стран осуществляется через МВФ, который разрабатывает программы стабилизации в виде макроэкономических агрегатов, количественных ориентиров с поквартальной разбивкой. Стандартизация этих мероприятий фонда, не учитывающая национальные особенности, усиливает их слабую избирательность. Применение рекомендуемых фондом традиционных дефляционных мер сжатия спроса подрывает возможности экономического роста. Жесткие программы стабилизации экономики, в том числе платежного баланса, вынуждают развивающиеся страны жертвовать капиталовложениями, что сдерживает экономический рост. В условиях огромной внешней задолженности освободившихся стран государства-кредиторы соглашались на урегулирование долга лишь при условии принятия страной-заемщиком стабилизационной программы фонда.

В современном мире сложилась достаточно жестко регламентированная система урегулирования зарубежных задолженностей. Важнейшую роль в ней играют встречи, которые проводят G-8 («Большая восьмерка»), МВФ, Всемирный банк, Парижский и Лондонский клубы кредиторов, другие международные официальные и неофициальные финансовые организации. Одной из крупнейших международных программ стала инициатива помощи беднейшим странам, тяжело обремененным долгом (Heavily Indebted Poor Countries, НИРС), которым на начало 2004 г. были охвачены 42 страны (22 их них являлись должниками России). В первую группу, для которой с 1999 г. началась реализация инициативы НИРС, попали 26 стран. В 2005 г. «Большая восьмер-

ка» договорилась о новой программе списания задолженности перед международными финансовыми организациями 14 беднейших стран Африки и 4 стран Латинской Америки на общую сумму в 37 млрд долл.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: финансовая система (международная, мировая), сегментированная банковская система, кредитная организация, банк, небанковская кредитная организация, банковские и небанковские функции, инвестиционный банк, сберегательный институт, кооперативный банк, учетный дом, норма обслуживания долга.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Из каких частей состоит и что собой представляет международная финансовая система?
2. Что такое международная платежная система?
3. Чем отличаются институты банковской системы от небанковских финансовых посредников?
4. Что представляют собой в большинстве стран кредитные организации? Могут ли небанковские финансовые посредники являться также и кредитными организациями?
5. Какие признаки лежат в основе классификации финансовых систем?
6. Что такое банковские операции? Носят ли они общий характер для всех развитых стран?
7. В чем заключается процесс размывания границ финансовых систем?
8. Как и почему в США возникла сегментированная банковская система?
9. Какие органы выполняют контролирующие и наблюдательные функции в банковской системе США? Какой орган контролирует здесь деятельность институтов фондового рынка?
10. В чем состоит принципиальная разница между коммерческим и инвестиционным банками США? Можно ли инвестиционный банк США рассматривать как банк в классическом понимании?
11. Почему в финансовой системе США возникли «небанковские» банки?
12. Что такое депозитный банк в широком и узком понимании?
13. В чем выражается сегментированный характер банковской системы Великобритании? Какие признаки свидетельствуют о ее постепенной универсализации?
14. Какую роль выполняют учетные дома в финансовой системе Великобритании?

15. Какие различия существуют в полномочиях и функциях центральных банков развитых стран? Как они связаны с характером финансовой системы страны?

16. Какие особенности характерны для финансовой системы Японии?

17. Что представляют собой общества финансирования во Франции? К какой группе финансовых институтов их можно отнести?

18. Что характерно для кооперативных кредитных организаций Франции и Германии? Каков характер изменений, произошедших с кредитными организациями в Германии?

19. Охарактеризуйте систему финансового выравнивания Германии. Возможно ли ее применение в России?

20. Какие функции выполняют сберегательные институты развитых стран?

21. Охарактеризуйте особенности институциональной структуры финансовых систем развивающихся стран.

22. Охарактеризуйте программы оказания финансовой помощи развивающимся странам и ее эффективность.

Глава 24

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И КОНТРОЛЬ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о сущности и видах валютных операций;
- о формах валютного регулирования;
- о сущности и формах валютных ограничений;
- о международных органах валютного регулирования и контроля;
- об историческом опыте валютного регулирования;
- о становлении и тенденциях валютных ограничений в Российской Федерации;
- о регулировании валютного риска.

В условиях нарастания интеграционных процессов в мире все большее значение приобретают мировые валютные системы и рынки. Наличие национальных валют, с одной стороны, и неуклонное расширение межстрановых финансово-экономических связей, с другой стороны, с неизбежностью приводят к необходимости упорядочения возникающих валютных отношений. Это находит отражение, во-первых, в проведении каждой страной своей валютной политики как совокупности мер в области валютных отношений, осуществляемых государством в соответствии с собственными экономическими целями страны, и, во-вторых, в формировании валютных систем как государственно-правовых форм организации валютных отношений, имеющих целью обеспечение экономических интересов стран-участниц.

24.1. Валюта и валютные операции

Мировые деньги (деньги, обслуживающие международные экономические отношения), называются *валютой*. По политическому статусу валюту можно разделить на национальную и иностранную. В соответствии с российским законодательством в состав валюты Российской Федерации включаются: а) денежные знаки Банка России — банкноты и монеты (находящиеся в обращении в качестве законного средства наличного платежа на территории РФ, изымаемые, изъятые из обращения, но подлежащие обмену); б) средства на банковских счетах и в банковских вкладах.

Происходящая глобализация экономики оказывает влияние на все формы общественного богатства. Выполнение высоко ликвидными активами функции мировых денег превращает их в валютные ценности. Представление о валютных ценностях носит исторический характер, т. е. изменяется с развитием мировой и национальных экономических систем. До недавнего времени в состав валютных ценностей включались драгоценные металлы (золото, серебро, платина, металлы платиновой группы), природные драгоценные камни (алмазы, рубины, изум-

руды, сапфиры, александриты, жемчуг). В современных условиях к валютным ценностям отнесены иностранная валюта и внешние ценные бумаги.

Иностранная валюта представляет собой: а) денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, а также монеты (находящиеся в обращении и являющиеся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства (группы иностранных государств), изымаемые, изъяты из обращения, но подлежащие обмену); б) средства на банковских счетах и в банковских вкладах (в денежных единицах иностранных государств, в международных денежных единицах¹, в международных расчетных единицах²).

Российское законодательство в целях регулирования валютных операций и валютного контроля разделяет ценные бумаги на внутренние и внешние. В состав внутренних ценных бумаг включены: а) эмиссионные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ и выпуск которых зарегистрирован в Российской Федерации; б) иные ценные бумаги, удостоверяющие право на получение валюты РФ, выпущенные на территории РФ. Внешние ценные бумаги — это ценные бумаги, в том числе в бездокументарной форме, не относящиеся к внутренним ценным бумагам. Фактически речь идет о всем многообразии ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте (платежных документах, долговых и долевых, производных ценных бумагах).

Валютные операции представляют собой часть экономических операций, под которыми понимаются действия, связанные, как правило, с получением дохода. Валютные операции связаны с переходом прав собственности и иных прав на валютные ценности, ввозом/вывозом, в том числе пересылкой валютных ценностей, осуществлением международных расчетов. В соответствии с российским законодательством валютные операции представляют собой действия, включающие: а) операции между резидентами: приобретение, отчуждение, использование валютных ценностей в качестве средства платежа на законных основаниях; б) операции между резидентами и нерезидентами: приобретение, отчуждение, использование в качестве средства платежа валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг на законных основаниях; в) операции между нерезидентами: приобретение, отчуждение, использование в качестве средства платежа валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг на законных основаниях; г) ввоз и вывоз с таможенной территории РФ: валютных ценностей, валю-

¹ Они выполняют основные функции денег, но имеют следующие ограничения: а) существование только в безналичной форме; б) ограниченный круг лиц, которые могут держать счета в них; в) ограниченный характер использования.

² Используются для стоимостных сопоставлений, выражения совместного бюджета группы государств, определения сальдо межгосударственных требований и обязательств. Иными словами, они выполняют только функцию меры стоимости и не выполняют функции обращения и платежа, а потому не могут быть признаны полноценными деньгами.

ты РФ и внутренних ценных бумаг; д) переводы между счетами одного и того же лица, за пределами РФ и на территории РФ: иностранной валюты, валюты РФ, внутренних и внешних ценных бумаг; е) переводы между счетами одного и того же нерезидента, внутри Российской Федерации: валюты РФ, внутренних и внешних ценных бумаг со счета (с раздела счета), открытого на территории РФ, на счет (раздел счета) того же лица, открытый на территории РФ.

24.2. Валютное регулирование

На валютном рынке формируются спрос и предложение валют, их курсовое соотношение. Действие экономических законов обеспечивает эквивалентность обмена валют, соответствие мировых финансовых потоков потребностям мирового хозяйства. Однако государство издавна вмешивалось в валютные отношения. Значительные резкие колебания валютных курсов и валютные кризисы отрицательно влияют на национальную и мировую экономику.

Рыночное и государственное регулирование дополняют друг друга. Первое, основанное на конкуренции, порождает стимулы развития. Второе направлено на преодоление последствий рыночного регулирования валютных отношений. Соотношение между этими двумя видами регулирования постоянно меняется. В условиях кризисных потрясений, послевоенной разрухи преобладает государственное регулирование, порой весьма жесткое. При улучшении валютно-экономического положения поощряется рыночная конкуренция. Но государство всегда сохраняет валютный контроль в целях регламентации и надзора за валютными отношениями. Поэтому говорят о валютной политике государства как способе придания определенной направленности развитию валютно-финансовой системы на основе поставленных государством целей.

Валютная политика — это система мер в области валютных отношений, осуществляемая государством в соответствии с выработанными политическими и экономическими ориентирами. Она направлена на обеспечение достижения главных целей экономической политики в целом: устойчивый экономический рост, сдерживание уровня безработицы и инфляции, поддержание равновесия платежного баланса. Для достижения поставленных целей на разных исторических этапах на первый план выдвигаются конкретные задачи валютной политики: преодоление валютного кризиса и обеспечение валютной стабилизации, переход к конвертируемости валюты, либерализация валютных операций и др. Цели и задачи валютной политики формулируются в ежегодно декларируемых Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики, содержащих оценку достигнутых и прогнозируемых параметров валютного рынка.

В широком смысле валютная политика включает: 1) валютное регулирование и контроль; 2) международное валютно-финансовое сотрудничество, включая членство в международных организациях, взаимодействие между центральными банками. Конкретные направления и формы валютной политики определяются валютно-экономическим положением страны, эволюцией мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене.

Юридически валютная политика оформляется, во-первых, валютным законодательством, т. е. совокупностью правовых норм, регулирующих порядок совершения операций с валютными ценностями в стране и за ее пределами, и, во-вторых, валютными соглашениями (двусторонними и многосторонними) между отдельными государствами или группами государств. Применяются следующие основные инструменты валютного регулирования: 1) дисконтная (учетная) политика; 2) девизная политика (валютные интервенции); 3) установление валютных ограничений; 4) установление режима валютных курсов и паритетов; 5) двойной валютный рынок; 6) девальвация и ревальвация. Конкретные направления и формы валютной политики определяются валютно-экономическим положением страны, эволюцией мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене.

Дисконтная валютная политика (учетная) подразумевает изменение учетной ставки Центрального банка РФ, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на движение краткосрочных капиталов и динамику внутренних кредитов (денежной массы, цен, совокупного спроса). Повышение учетной ставки будет стимулировать приток капитала из стран с более низкой процентной ставкой и сдерживать отлив капитала из страны, что способствует улучшению состояния платежного баланса и повышению валютного курса. Понижая учетную ставку, Центральный банк РФ рассчитывает на отлив капитала (национального и иностранных) из страны в целях уменьшения активного сальдо платежного баланса и снижения курса своей валюты. Дисконтная политика характеризуется кратковременностью и сравнительно низкой эффективностью. Это объясняется тремя причинами. Во-первых, валютная политика противоречива в контексте своих внутренних и внешних целей. Если процентные ставки снижаются в целях оживления конъюнктуры, то это вызывает отток капитала, отрицательно влияя на платежный баланс. Повышение учетной ставки в целях улучшения платежного баланса и повышения курса отрицательно влияет на экономику, понижая конъюнктуру рынка. Во-вторых, результативность дисконтной политики зависит от притока в страну иностранного капитала, однако в условиях нестабильности процентные ставки не всегда определяют движение капитала. В-третьих, валютное регулирование и контроль ослабляют свободное перемещение капитала и, следовательно, воздействие учетной политики.

Девизная валютная политика, представляющая собой способ воздействия на курс национальной валюты путем купли/продажи иностранных валют (девизов), осуществляется в форме валютной интервенции, т. е. вмешательства Центрального банка РФ в операции на валютном рынке. В целях повышения курса национальной валюты, Центральный банк продает иностранную валюту, а в целях понижения курса национальной валюты Центральный банк покупает иностранную валюту. Девизная политика осуществляется с целью удержания курса на заданном уровне (в диапазоне), сглаживания резких колебаний, задания требуемой динамики курса, пополнения валютных резервов. Валютные интервенции осуществляются за счет официальных золотовалютных резервов или краткосрочных взаимных кредитов центральных банков. Девизную политику характеризуют относительно крупные масштабы и сравнительно короткий период применения.

Валютные ограничения — это характеристики условий и пределов осуществления валютных операций. Они включают ограничения общей возможности распоряжаться валютой или ее конкретным использованием. Валютные ограничения устанавливаются главным образом на «входящий» или «уходящий» из страны капитал. Они могут прилагаться к текущим или финансовым операциям платежного баланса, операциям резидентов и нерезидентов. Ограничения могут вводиться в форме полного запрещения на проведения операции (например, запрещение покупки/продажи национальных товаров, услуг за иностранную валюту) или ограничений по количеству и времени проведения операций. Некоторые операции могут строго регламентироваться, например, проводиться только при оформлении определенных документов или предъявлении справки из налоговых органов.

Валютные ограничения вводятся в трех формах: регламентация, ограничение или запрещение. Регламентация — это установление порядка проведения операций «без ограничения», но при соблюдении определенных условий. К таким условиям относят паспорт сделки для пересечения таможенной границы, отчетность о валютных операциях, количественные и временные ограничения на переводы, покупку и продажу иностранной валюты (в том числе нормативы и сроки обязательной продажи), дифференциация валютных счетов. Ограничение — это установление разрешительного порядка проведения операций. В этом случае для проведения операции необходимо получить разрешение (на конкретную операцию) или лицензию (на сумму или срок). Например, на приобретения иностранной валюты, ее перевод, открытие счета за границей, взаимозачет требований при проведении многоэтапных схем и т. п. Запрещение — это полный запрет на проведение определенных операций. Например, расчеты на иностранную валюту, покупка/продажа валюты минуя банки, а в некоторых странах полное запрещение проведения валютных операций участниками рынка, кроме уполномоченных государством учреждений.

Режим валютных курсов и паритетов — это установление порядка определения официальных валютных курсов и пределов их колебаний. «Фиксированный» валютный курс означает, что правительство каждой страны, входящей в систему фиксированных валютных курсов, обязано поддерживать согласованный валютный курс между собственной валютой и валютой других стран — членов системы. На практике это обычно не жесткая привязка, а гибкая, но с установленными лимитами «гибкости». «Плавающий» валютный курс означает, что курс национальной валюты определяется исключительно валютным рынком, при этом никакие официальные интервенции для его изменения не предусматриваются. На практике нет реально свободно плавающих валютных курсов. Государство всегда держит ситуацию на рынке под контролем. Однако, говоря о плавающем валютном курсе, обычно имеют в виду, что рыночные силы играют основную роль.

Двойной валютный рынок — это деление валютного рынка на две части, когда по операциям Центрального банка применяется официальный валютный курс, а по коммерческим операциям — рыночный.

Девальвация (ревальвация) — это снижение (повышение) курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам (международным денежным единицам, золоту). Понятия девальвации (ревальвации) с течением времени претерпели изменения. При золотом стандарте говорили о девальвации (ревальвации) при уменьшении (увеличении) золотого содержания денежной единицы. Во времена фиксированных валютных курсов под девальвацией (ревальвацией) понимали изменение не только золотого содержания, но и курса национальных валют по отношению к иностранным валютам. В современном понимании в условиях плавающих валютных курсов термины «девальвация» (ревальвация) означают относительно длительное (более 1 месяца) и значительное (более 10%) изменение рыночного курса валют.

Вопросы необходимости границ валютного контроля находятся в центре внимания ученых и практиков. Причем имеются и противники валютного контроля как такового. Их аргументы основываются на выводах монетаристов, сделанных в середине XX в., и сводятся к тому, что никакая экономика не может достичь всех целей одновременно. Под действием любого государственного регулирования экономика лишь описывает зигзаги, а достижение идеальной точки может быть только кратковременным и случайным событием. Мероприятиям по государственному регулированию экономических проблем противодействуют меры по стимулированию экономического роста. Иными словами, чем ниже степень регулируемости рынка (и соответственно, чем выше степень либерализации), тем выше темпы экономического роста. Поскольку беспрепятственная работа рынка — наилучший вариант для обеспечения долгосрочного и эффективного распределения ресурсов в экономике («невидимая рука», по терминологии А. Смита), постольку

отсутствие мер валютного контроля — необходимое условие быстрого экономического роста.

Сторонники данного подхода к системе государственного регулирования указывают на ряд негативных факторов, связанных с валютным контролем. Во-первых, валютный контроль не дает возможность фиксировать реальные сигналы рынка и своевременно делать необходимую корректировку экономической политики в целом. Другими словами, меры валютного контроля вызывают или увеличивают задержку в осуществлении насущных мер в других областях экономической политики. Это может привести, например, к ограничению масштаба мер по выходу из кризиса.

Во-вторых, меры валютного контроля не являются справедливыми и приводят к созданию неравных условий для разных компаний и секторов экономики. Надзором невозможно охватить всю экономику, однако очевидно, что малый и большой бизнес, экспортеры и импортеры сферы товаров и услуг, страховщики, фондовый рынок, резиденты и нерезиденты находятся в разных условиях.

В-третьих, меры валютного контроля низкоэффективны. В настоящее время в эру мобильного международного капитала и сложных финансовых институтов и рынков любые меры контроля эффективны в лучшем случае в течение короткого промежутка времени, а затем все чаще их начинают обходить. Доказательством этого служат циклы очевидного занижения валютного курса, которые сменяются его очевидным завышением, а также многочисленные сложные схемы экспортно-импортных операций в обход валютного контроля, основанные на векселях, бартере и взаимозачете.

В-четвертых, валютный контроль требует значительных затрат со стороны как предприятий, так и государства. Это влечет уменьшение объемов торговли с зарубежными странами и, как следствие, может вызвать ответные действия других стран.

Сторонники введения валютного контроля утверждают, что чем хуже экономическое положение страны, тем активнее осуществляется вывод капитала из нее, а экономический кризис усугубляется. Происходит лавинообразное бегство капитала, приводящее к еще более разрушительным экономическим и политическим кризисам. Снятие валютных ограничений возможно только при устойчивом росте ВВП и достаточной степени диверсификации экспортных поступлений. То есть отсутствие валютного контроля — это не необходимость, а следствие успешного завершения переходного или кризисного этапа в экономике. По их мнению, валютный контроль есть инструмент создания предпосылок интеграции национальной экономики в международные хозяйственные системы — уменьшается желание играть на курсе валют, сокращаются границы краткосрочных колебаний валютного курса, национальная валюта стабилизируется и др.

Благодаря ограничительным мерам валютной политики происходит защита доходов населения и товарной массы внутри страны. Значительно уменьшается вероятность устойчивого завышения реального валютного курса и понижения покупательной способности национальной валюты. При ориентации национального рынка на иностранную валюту искусственно завышен спрос на нее, а цена ее возрастает. Валютный контроль позволяет защитить экономику от возможных серьезных последствий значительного притока капитала, в частности криминализации экономики и ликвидации национальной промышленности путем скупки предприятий иностранцами. Несомненен психологический эффект мер валютного контроля, поскольку они позволяют поддерживать общественное мнение о серьезности экономической ситуации и намерений государства.

Таким образом, в мерах валютного контроля есть и положительные, и отрицательные стороны; они действуют с большей или меньшей эффективностью, но регулирование движения капиталов и валютный контроль необходимы для каждой страны. Даже если государство уверено в стабильности своей экономики, валютный контроль все же необходим как препятствие тому, чтобы страна не стала прибежищем криминального капитала.

24.3. Международные органы валютного регулирования и контроля

Валютный контроль (control of foreign exchange transactions, или currency control) — это контроль за проведением валютных операций в целях их приведения в соответствие с установленными принципами и правилами. В условиях глобализации экономики действуют международные и национальные институты валютного контроля и валютного регулирования. К важнейшим международным организациям такого рода относятся Международный валютный фонд (International Monetary Fund, IMF, МВФ), Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (Financial Action Task Force, FATF, ФАТФ), Банк международных расчетов (Bank for International Settlements, BIS), Международная торговая палата (International Chamber of Commerce, ICC), Секретариат Комиссии Организации Объединенных Наций по международному торговому праву (United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL).

В современной международной валютной системе статус основного института валютного регулирования закреплен за IMF. В соответствии со ст. 8 Устава IMF страна — член IMF принимает на себя обязательство о конвертируемости национальной валюты по текущим операциям. В результате государственные валютные ограничения могут применяться только к операциям, связанным с движением капитала (финансовым операциям).

ФАТФ представляет собой межправительственную организацию, осуществляющую борьбу с легализацией (отмыванием) доходов, нажитых преступным путем. Государства — члены большой семерки (G7) в июне 1988 г. в Париже по инициативе Президента Франции Ф. Миттерана создали специальную Группу для оценки результатов сотрудничества по борьбе с отмыванием денег (Groupe d'Action Financiere Internationale, GAFI). Методологически работа FATF осуществляется на основе процедур самооценки и взаимного контроля. Мероприятия по самооценке состоят из заполнения подробных бланков и ответов на вопросы во время ежегодного Пленарного заседания. Процедура взаимной оценки предусматривает использование всестороннего механизма мониторинга для оценки контрмер и их эффективности. Штаб-квартира FATF находится в Париже.

Банк международных расчетов является международной организацией, обеспечивающей взаимодействие между центральными банками всех стран для достижения общей монетарной и финансовой стабильности. Штаб-квартира размещается в Базеле. Банковские операции BIS проводит исключительно с центральными банками и международными финансовыми организациями. Под эгидой BIS создан Комитет банковского надзора, больше известный под названием Базельский комитет. В него входят представители центральных банков Бельгии, Канады, Франции, Германии, Италии, Японии, Люксембурга, Нидерландов, Испании, Швеции, Швейцарии, Великобритании и США. Базельский комитет формулирует стандарты, направления и рекомендации по надзору за деятельностью коммерческих банков. В частности, сформулированы рекомендации по расчету капитала, а также по порядку контроля и нормативам по открытой валютной позиции.

Международная торговая палата (ИСС) — это всемирная бизнес-организация, которая обеспечивает поддержание международных деловых отношений в целях увеличения бизнеса и экономического роста. Штаб-квартира размещается в Париже. Членами палаты являются не страны, а ведущие мировые компании. Одно из направлений деятельности ИСС — разработка общих правил-рекомендаций, не обязательных к применению. Однако банки, финансовые компании и просто экспортеры и импортеры придерживаются рекомендаций ИСС, а потому можно говорить о том, что палата также регулирует валютные операции. В частности, ИСС разработаны: Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (редакция 2007 г., публикация ИСС № 600), Унифицированные правила по инкассо (редакция 1995 г., публикация ИСС № 522), Унифицированные правила по договорным гарантиям (редакция 1978 г., публикация ИСС № 325), Унифицированные правила для гарантий по первому требованию (редакция 1992 г., публикация ИСС № 458).

UNCITRAL (ее штаб-квартира размещается в Вене) принят Типовой закон о международных кредитовых переводах и Правовое руково-

дство по электронному переводу средств. Эти документы регламентируют порядок проведения банками международных расчетов и порядок использования в международных расчетах электронных средств связи на базе компьютерных технологий. Сфера деятельности UNCITRAL — модернизация и согласование норм международной коммерческой деятельности. UNCITRAL разрабатывает всемирно признаваемые конвенции, типовые законы, правила, рекомендации.

Значимую роль в международных финансовых операциях играет Сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications, SWIFT). Основными направлениями деятельности SWIFT являются предоставление оперативного, надежного, эффективного, конфиденциального и защищенного от несанкционированного доступа телекоммуникационного обслуживания для банков, а также проведение работ по стандартизации форм и методов обмена финансовой информацией. Общество занимается разработкой унифицированных средств обмена финансовой информацией. С этой целью создана и продолжает совершенствоваться структурированная система финансовых сообщений, с помощью которой можно осуществлять практически весь спектр банковских и других финансовых операций, включая операции, выполняемые на валютных и фондовых биржах.

В последние годы значима роль Европейского центрального банка (European Central Bank, ЕСВ) и действующей под его руководством Европейской системы центральных банков (European System of Central Banks, Eurosystem), в которую вошли центральные банки всех стран — участниц Европейской валютной системы (European Monetary System, EMS). Основанный 1 июня 1998 г., Европейский центральный банк принял эстафету у Европейского денежно-кредитного института (ЕМІ), который играл основную роль в подготовке к «запуску» евро 1 января 1999 г. ЕСВ проводит единую денежно-кредитную политику стран еврозоны, осуществляет обязательное и факультативное консультирование властей государств — членов Европейского союза (ЕС). Принимает независимые решения от любого органа ЕС, правительства государств — членов ЕС.

24.4. Исторический опыт валютного регулирования

Условно эволюцию валютного регулирования можно разделить на два этапа соответственно монетизации и демонетизации золота. Монетизация золота — это процесс постепенного приобретения золотом денежных функций. Достоверных сведений о том, как впервые в истории человечества появились деньги, нет. Известно, однако, что из всех эквивалентов, использовавшихся в качестве обмена и меры стоимости, на первое место постепенно начали выходить металлы. Начиная с XIII в.

в роли денег на равных выступают только золото и серебро. Это время биметаллической денежной системы, когда установился весовой эквивалент между двумя металлами, а золотые и серебряные монеты приравнивались к одной денежной единице.

С XVI в. наблюдается постепенное отступление серебра перед золотом. Трудности биметаллических систем объясняются действием закона Грешема¹. В XIX в. наступает время золотого монометаллизма. Впервые он введен в Великобритании с 1816 г. Однако трудности функционирования биметаллизма постепенно вынуждают все страны перейти к золотому монометаллизму и установлению на Парижской конференции 1867 г. золотомонетного стандарта. Наступило время международных соглашений в области валютного регулирования.

Международные валютные системы создаются и трансформируются в зависимости от изменения мировой конъюнктуры в области политики и экономики. Любая валютная система представляет собой совокупность строго определенных элементов, включающую: а) форму общих денег (золото, резервные валюты, международные счетные единицы); б) условия конвертируемости и взаимной конвертируемости валют; в) режим определения валютного курса; г) правила получения и использования общих кредитных средств; д) правила проведения взаимных расчетов; е) режим функционирования рынка золота и драгоценных металлов; ж) статус института валютного регулирования; з) объем валютных ограничений.

В качестве примера наиболее известных мировых валютных систем, использующих золото в качестве общей формы мировых денег, можно упомянуть о Парижской (1867), Генуэзской (1922) и Бреттон-Вудской (1944) валютных системах. До формирования первой валютной системы (Парижской, в 1867 г.) применялись в основном экономические, реже — административные, меры валютного контроля. Они были направлены прежде всего не на ограничения движения валюты между странами, а на экономическое стимулирование ввоза и невывоза капитала.

В преддверии и в годы Первой мировой войны некоторыми странами впервые были введены запреты на отдельные международные платежи. В России к этому времени операции с иностранной валютой регулировались Государственным банком, который установил, что «свободную продажу валюты допускать лишь по предъявлении фактур, удостоверяющих, что требования на валюту вытекают из потребностей импорта; при отсутствии фактур продажу валюты ограничивать суммой 50 000 германских марок в одни руки»:

¹ Английский финансист времен королевы Елизаветы Т. Грешем (Thomas Gresham, 1519—1579) известен своей гипотезой о том, что «плохие деньги вытесняют хорошие». Это означает, что, когда в стране одновременно циркулируют два вида денег, связанных между собой легальным соотношением обмена, возникает тенденция к исчезновению тех денег, которые считаются лучшими с точки зрения их коммерческой стоимости. Дело в том, что хорошие деньги либо накапливаются, либо используются только для внешних платежей. Чтобы помешать вытеснению золотых монет серебряными правительством приходилось часто пересматривать паритетное соотношение между двумя видами денег, менять тариф перевода одних денег в другие.

Охвативший весь мир глубокий экономический кризис 20–30-х гг. XX в. вызвал широкое распространение валютных ограничений, в частности прекращение платежей по иностранным займам, запрет перевода иностранных валют по обязательствам нерезидентов и др. Отдельные страны приостановили платежи по долгам за ввезенные товары. В годы Второй мировой войны (1939–1946) меры валютного контроля распространились почти на весь мир. Валютные ограничения стали одним из средств мобилизации валютных ресурсов для ведения войны. Для подконтрольности этого процесса и решения других экономических задач был создан орган межгосударственного валютного регулирования – Международный валютный фонд (1944 г., Бреттон-Вудское соглашение о создании новой валютной системы). После Второй мировой войны (1946 – начало 50-х гг.) развитые европейские страны ввели ограничения на проведение текущих валютных операций. Эти ограничения сохранялись вплоть до окончания периода восстановления хозяйства после Второй мировой войны. опережение событий Великобританией привело к девальвации фунта стерлингов в 1947 г. и оттоку финансовых средств в форме иностранной валюты.

Ситуация 50–70-х гг. XX в. характеризовалась смягчением валютного контроля вплоть до полной его отмены в развитых странах. Для защиты интересов внутреннего рынка, товаропроизводителей, национальной валюты и государственных экономических интересов стали вновь, как и в начале века, применять краткосрочные меры монетарного (процентная ставка, обменный курс и пр.) и фискального (налоги) характера. Административные и организационно-правовые формы заключались в основном в регламентировании прав предприятий на коммерческую деятельность. В 1951 г. Канада полностью отменила валютные ограничения. В конце 1958 г. Великобритания, Франция, ФРГ, Бельгийско-Люксембургский союз, Голландия, Италия объявили о частичном снятии валютных ограничений. В 1959 г. решение о свободной конвертации сумм приняли также Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия, Австрия и Португалия. В 1961 г. Великобритания, Франция, ФРГ, Бельгия, Люксембург, Италия, Голландия, Ирландия, Швеция и Перу уведомили МВФ об отмене ими валютных ограничений по текущим операциям.

В начале 70-х гг. в период так называемой «золотой лихорадки» в условиях недоверия к доллару держатели американской валюты стали усиленно избавляться от нее, приобретая на рынках золото. Великобритания, нарушив Брюссельское соглашение ЕЭС (1972 г.) о взаимных валютных курсах, ввела плавающий курс фунта стерлингов. В этих условиях ведущие капиталистические государства (без США и Великобритании) пошли по пути установления определенных форм государственного контроля над валютными операциями. Эти меры были направлены на то, чтобы попытаться предотвратить значительное повышение курсов валют этих стран по отношению к доллару и фунту стерлингов и тем самым избежать ухудшения конкурентоспособности това-

ров, не допустить ослабления своих позиций на мировых торговых рынках. Одновременно целью подобных мер было недопущение нового притока обесценивающихся долларов и фунтов стерлингов в резервы западноевропейских государств, который грозил им дальнейшим повышением инфляции. Правительство Швейцарии, например, запретило продажу недвижимости и ценных бумаг за иностранную валюту. Правительство ФРГ увеличило с 40 до 50% долю займов в иностранной валюте, получаемых западногерманскими фирмами, которую они должны помещать на беспроцентное хранение в федеральный банк. Предполагалось, что это сделает менее выгодными такого рода займы. Помимо этого был введен обязательный порядок получения правительственных разрешений на некоторые виды валютных операций. Ямайская валютная реформа (1976 г.) юридически завершила демонетизацию золота, под которой понимается процесс постепенной утраты золотом денежных функций.

В измененном Уставе МВФ исключена любая ссылка на золото при определении паритетов и курсов валют, отменены золотые паритеты и официальная цена золота. Однако в Уставе нет прямого отрицания золота как международного резервного актива. Золотые резервы имеют все страны, так же как и валютные. Поэтому нельзя говорить о фактической демонетизации золота. Вопрос о роли золота решается не законодательными актами, а реальными потребностями экономики. Золото сохраняет за собой важную роль в экономическом обороте в качестве чрезвычайных мировых денег, обеспечения международных кредитов, воплощения богатства.

Все это, с одной стороны, говорит о длительности и противоречивости процесса демонетизации золота, а с другой — порождает разнобой в оценках степени демонетизации. Одни экономисты считают, что демонетизации не происходит и золото продолжает выполнять классические функции денег. Другие утверждают, что золото полностью демонетизировано и является лишь ценным сырьевым товаром. Третьи считают, что демонетизация золота происходит активно, но не завершена.

Ожидания, связанные с введением плавающих валютных курсов, исполнились лишь частично. Одной из причин является разнообразие возможных вариантов действий стран-участниц, доступных им в рамках этой системы. Режимы обменных курсов в своем чистом виде не практикуются в течение длительного периода. Так, например, количество стран, привязавших свои валюты к доллару в 1982—2001 гг., уменьшилось с 38 до 20, а к СДР¹ — с 11 до 5, а потом до 4. Следует отметить, что если в 1982 г. 8 стран осуществляли «независимое плавание», то в 1994 г. — 52. Страны, объявившие о свободном плавании своих валют,

¹ Специальные права заимствования (Special Drawing Rights, SDR, СДР) представляют собой искусственно созданные международные резервные средства. Их функционирование основано на согласии стран использовать эти средства на официальном государственном уровне. Эмиссию и операции по счетам СДР проводит Международный валютный фонд.

поддерживали валютный курс с помощью интервенций, т. е. вместо чистого плавания фактически осуществлялось управляемое плавание. Другой причиной является сохранение долларом США лидирующих позиций в ямайской валютной системе. Третья причина — сильное колебание валютного курса доллара США, что объясняется достаточно независимой монетарной (денежно-кредитной) денежной политикой США.

24.5. Становление валютного контроля в России

В России в XVIII в. значительно возрос вес иностранного капитала. Для прекращения вывоза капитала за границу в 1724 г. был издан указ, впервые вводивший в России валютные ограничения. По этому указу иностранный купец мог покинуть Россию, только заплатив десятую часть своего капитала. В начале XX в. в связи с начавшейся Первой мировой войной и востребованностью ресурсов для ведения боевых действий Государственный банк Российской империи принял меры к ограничению спекулятивных операций с иностранной валютой. Были установлены правила: а) свободную продажу валюты допускать по предъявлении фактур, удостоверяющих, что требования на валюту вытекают из потребностей импорта; б) при отсутствии фактур продажу валюты ограничивать суммой 50 000 германских марок в одни руки; в) взимать определенный процент при продажах Госбанком валюты.

В марте 1918 г. в советской России было принято постановление Наркомфина о порядке вывоза денег и ценностей за границу. Вывоз денег разрешен в сумме не более 500 руб. и драгоценных вещей весом не более 16 золотников на одно лицо. В период военного коммунизма хранение инвалюты было запрещено и ее могли конфисковать. Экспортеры обязаны были держать валюту за границей на счетах торгпредств; те, в свою очередь, должны были держать принадлежавшую им валюту на текущих счетах у заграничных корреспондентов Наркомфина.

В начальный период нэпа в СССР (1922—1926 гг.) валютные ограничения стали значительно слабее, что было закреплено в Законе СССР «О валютных операциях» (февраль 1923 г.). Частные лица получили право свободно покупать и продавать иностранную валюту на бирже или в помещении банков без специального разрешения переводить за границу своим родственникам или знакомым до 100 золотых рублей в месяц по официальному курсу и брать с собой при поездках за границу инвалюту на 200 руб. Обязательная продажа инвалюты предприятиями не предусматривалась. Если они хотели ее продать, то должны были в первую очередь предложить инвалюту Госбанку, и только при его отказе — продать на бирже. В 1926 г. в СССР были введены новые правила регулирования валютных операций. Советские учреждения и предприятия были обязаны всю валютную выручку сдавать в Госбанк. Расходование инвалюты осуществлялось только в соответствии с утвержденным месячным валютным планом.

В СССР вплоть до 1991 г. валютные операции проводились только через один банк — Банк внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). Он имел корреспондентские отношения с 1835 банками в 131 стране и 17 отделений в СССР (в Москве, Ленинграде и столицах Союзных Республик). В этом банке открывались счета так называемым спецэкспортерам и специмпортерам — организациям, имевшим право осуществлять внешнеэкономическую деятельность, покупать и хранить на своих счетах валюту. Таких предприятий было по одному на отрасль. Для открытия счета необходимо было получить специальное разрешение. Физическим лицам, жителям СССР, иностранная валюта продавалась только в случаях туристических поездок. Надо отметить, что валюта продавалась в строго ограниченном количестве, да и сами туристические поездки за рубеж были редкостью. Во Внешторгбанке счета открывать могли только особые лица, постоянно работавшие за границей и получавшие зарплату в иностранной валюте. Иные валютные операции, минуя банк, были запрещены и жестоко карались государством. В то время за незаконные операции частных лиц с иностранной валютой или ее хранение Уголовным кодексом предусматривалась высшая мера наказания.

Процесс перехода советского, а затем российского государства к рыночным отношениям в экономике обусловил необходимость интеграции страны в мировое экономическое хозяйство и, следовательно, послужил катализатором резкого усиления и развития внешнеторговых связей. Начиная с 1986 г. практически все субъекты хозяйственной деятельности получили право прямого выхода на внешние рынки и распоряжения иностранной валютой. Число участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) постоянно возрастало с развитием совместного предпринимательства при участии иностранного капитала. Активно возникали разнообразные формы ведения ВЭД. Параллельно проводилась широкомасштабная банковская реформа, в ходе которой появилось большое количество независимых от государства коммерческих банков, получивших право открытия и ведения валютных счетов клиентов, проведения международных расчетов, совершения операций покупки-продажи иностранных валют. Банки самостоятельно начали проводить аукционные торги иностранной валютой. При этом практически отсутствовала (за исключением ряда отдельных постановлений Совета Министров СССР и ведомственных инструкций, актов, внутренних инструкций бывших государственных банков) законодательная и нормативная база, регламентирующая правила работы с иностранной валютой, и в первую очередь определения органа государственного управления, отвечающего за создание регулирующего механизма.

Все это послужило основанием принятия в 1991 г. Закона СССР «О валютном регулировании и валютном контроле» (с 1992 г. — Закон РФ). Основным органом валютного регулирования был определен Государственный банк, что соответствовало практике большинства

стран мира, был также введен институт агентов валютного контроля. Банковская и биржевая деятельность с иностранной валютой стала лицензироваться. Начиная с 1991 г. получили лицензии на организацию биржевых операций с иностранной валютой восемь валютных бирж¹.

Согласно совместному Заявлению Правительства РФ и Центрального банка РФ с 1 июня 1996 г. Российская Федерация приняла на себя обязательства по ст. 8 Устава МВФ. Решение о присоединении России к этой статье сделало российский рубль международно конвертируемым по всем текущим операциям, а значит, в дальнейшем меры государственного валютного регулирования могли применяться только к операциям, связанным с движением капитала.

К текущим валютным операциям относятся: 1) переводы в Российскую Федерацию и из Российской Федерации иностранной валюты для осуществления расчетов без отсрочки платежа по экспорту и импорту товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности), а также для осуществления расчетов, связанных с кредитованием экспортно-импортных операций на срок не более 180 дней; 2) получение и предоставление финансовых кредитов на срок не более 180 дней; 3) переводы в Российскую Федерацию и из Российской Федерации процентов, дивидендов и иных доходов по вкладам, инвестициям, кредитам и прочим операциям, связанным с движением капитала; 4) переводы неторгового характера в Российскую Федерацию и из Российской Федерации, включая переводы сумм заработной платы, пенсии, алиментов, наследства, а также другие аналогичные операции.

К валютным операциям, связанным с движением капитала, относятся: 1) прямые и портфельные инвестиции; 2) переводы в оплату права собственности на здания, сооружения и иное имущество, включая землю и ее недра, относимое по законодательству страны его местонахождения к недвижимому имуществу, а также иных прав на недвижимость; 3) предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 180 дней по экспорту и импорту товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности); 4) предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней; 5) все иные валютные операции, не являющиеся текущими валютными операциями.

Текущие валютные операции резидентам разрешено было осуществлять без ограничений. Валютные операции, связанные с движением капитала, осуществлялись резидентами в порядке, устанавливаемом Банком России. Изначально Банком России был установлен наиболее жесткий режим проведения валютных операций, связанных с движени-

¹ Московская межбанковская валютная биржа, Санкт-Петербургская валютная биржа, Уральская региональная межбанковская валютная биржа в Екатеринбурге, Сибирская межбанковская валютная биржа в Новосибирске, Азиатско-Тихоокеанская межбанковская валютная биржа в Улан-Уде, Ростовская межбанковская валютная биржа, Самарская валютная межбанковская биржа, Нижегородская валютно-фондовая биржа.

ем капитала. За рядом исключений на каждую операцию резиденту необходимо было иметь разрешение Банка России.

В 1997 г. был поэтапно введен запрет на расчеты в иностранной валюте за реализуемые физическим лицам товары (работы, услуги) на территории РФ. Это отвечало задачам укрепления национальной денежной единицы. Допуск иностранной валюты в обслуживание расчетов на внутреннем рынке товаров и услуг был приемлем только в условиях слабой развитости данного рынка. Во второй половине 90-х гг. Банк России значительно либерализовал порядок проведения внешних расчетов и усовершенствовал процедуры выдачи разрешений на отдельные валютные операции, связанные с движением капитала. На свободный режим переведен целый блок валютных операций частных лиц и фирм, не связанных с коммерческой деятельностью, например добровольные пожертвования, оплата членских взносов в международных организациях, участие в международных культурных и спортивных мероприятиях, подписка на иностранные периодические издания, оплата обучения и лечения за рубежом, расчеты по договорам страхования, оплата аренды движимого имущества. Свободный порядок проведения расчетов был распространен также на операции, предполагающие получение коммерческих кредитов, а также стимулирующие экспорт и импорт.

Меры по регулированию валютного рынка в Российской Федерации, осуществленные в 1990-е гг., были направлены в первую очередь на ограничения «бегства» капитала из страны. В 1991 г. Министерство внешнеэкономических связей впервые обратило внимание на значительный вывоз различных форм общественного богатства и капиталов из России. В настоящее время существуют различные методы оценки их утечки за 1991–2001 гг. При ежегодных масштабах вывоза валюты в 20–25 млрд долл., их совокупный объем мог составить до 350–400 млрд долл.

Специфика вывоза капитала из России проявилась в длительности этого процесса, его лавинообразности и масштабности. Лавинообразность «бегства» капитала из России проявлялась в том, что вывезенный из страны капитал вскоре возвращался на родину «поменявшим гражданство», для того чтобы на следующем этапе быть вывезенным в еще большем объеме. Возвращение вывезенного капитала проявлялось не в долгосрочных прямых инвестициях, а в краткосрочных портфельных вложениях в высокоприбыльные и малорисковые (например, государственные и муниципальные) ценные бумаги. Прямые же инвестиции, осуществляемые «возвращенным капиталом», имели цель получение контроля над бывшим государственным предприятием с целью его репрофилирования или перепродажи путем банкротства. Основным механизмом вывоза капитала состоял в занижении экспортных цен, а также в использовании фиктивных контрактов на импорт услуг с фирмой, зарегистрированной в офшоре — безналоговой и беспошлинной террито-

рии. В огромных объемах капитал нелегально вывозился через фирмы-однодневки.

Институциональные изменения в российской экономике, произошедшие за 1990-е гг., курс правительства на дальнейшую либерализацию, ограничение масштабов вывоза капитала и стремление России вступить в ВТО привели к необходимости принятия нового законодательного акта, Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». В соответствии с новым Законом резидентам было разрешено открывать счета в иностранных банках. Предусматривалось три инструмента валютного регулирования: резервирование, специальный счет и обязательная продажа.

Резервирование – это требование о депонировании рублевого эквивалента проводимой валютной операции на счете в Центральном банке РФ. Законом предусматривалась возможность установления требований о резервировании по различным операциям на разные суммы – вплоть до 100% суммы на срок до 2 лет. Реально были установлены требования о резервировании по операциям, предусматривающим авансовые платежи или поставки товара со значительными отсрочками поставки или оплаты. Специальный счет – это требование о проведении некоторых валютных операций не через текущий валютный, а через специальный счет. Это требование устанавливается для целей учета и контроля проводимых операций. Банком России было уставлено требование о проведении через спецсчет операций по покупке/продаже нерезидентами ценных бумаг и получении/предоставлении кредитов нерезидентам. Обязательная продажа – это требование об обязательной репатриации (возврате) валютной выручки и продажи ее части на внутреннем валютном рынке. Законом предусматривалось, что размер обязательной продажи устанавливается Банком России, но не более 30% от суммы валютной выручки. Реально обязательная продажа была установлена в размере 10%.

Этот порядок валютного регулирования просуществовал до 2007 г., когда была принята новая ныне действующая редакция Закона «О валютном регулировании и валютном контроле». Отменены практически все ограничения на проведение валютных операций между резидентами и нерезидентами. Законом предусмотрена возможность об установлении требований по обязательной продаже, но ее размер в настоящее время составляет 0%.

24.6. Организация валютного регулирования и валютного контроля в России

В основу современной валютной политики Российской Федерации положены два фактора: 1) прогрессивное развитие национальной экономики; 2) развитие международного экономического сотрудничества. Кроме того, сформулированы стратегические цели валютной политики:

реализация единой государственной валютной политики, обеспечение устойчивости валюты Российской Федерации, стабильность внутреннего валютного рынка.

Принципы валютной политики – это положения, на которых строится текущая валютная политика, система валютного регулирования и валютного контроля. Основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации являются: 1) приоритет экономических мер; 2) исключение неоправданного вмешательства государства; 3) единство внешней и внутренней валютной политики; 4) единство системы валютного регулирования и валютного контроля; 5) обеспечение государством защиты прав и экономических интересов как резидентов, так и нерезидентов.

Один из принципиальных моментов валютной политики – это свободное проведение всех видов валютных операций. Существующие ограничения на некоторые валютные операции, например запрещение расчетов за наличную валюту на территории нашей страны, несущественны по сравнению с общим объемом проводимых валютных операций. Они установлены прежде всего в целях обеспечения устойчивости валюты РФ, стабильности внутреннего валютного рынка, а также возможного предотвращения сокращения золотовалютных резервов и для поддержания устойчивости платежного баланса. Установленные в настоящее время ограничения не носят дискриминационного характера в отношении резидентов или нерезидентов, каких-либо отраслей промышленности или секторов рынка. Они, скорее всего, отменятся органами валютного регулирования по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление.

Система валютного регулирования и валютного контроля. Валютное регулирование и валютный контроль в нашей стране осуществляются Правительством РФ, органами валютного регулирования и валютного контроля, агентами валютного контроля. Органами валютного регулирования и валютного контроля являются Центральный банк РФ и федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством РФ – в настоящее время Федеральная налоговая служба (ФНС России), Федеральная таможенная служба (ФТС России) и Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России). Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, подотчетные Центральному банку РФ, государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», а также профессиональные участники рынка ценных бумаг, подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг, таможенные органы и налоговые органы.

Условно систему валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации можно представить следующей схемой (рис. 24.1).

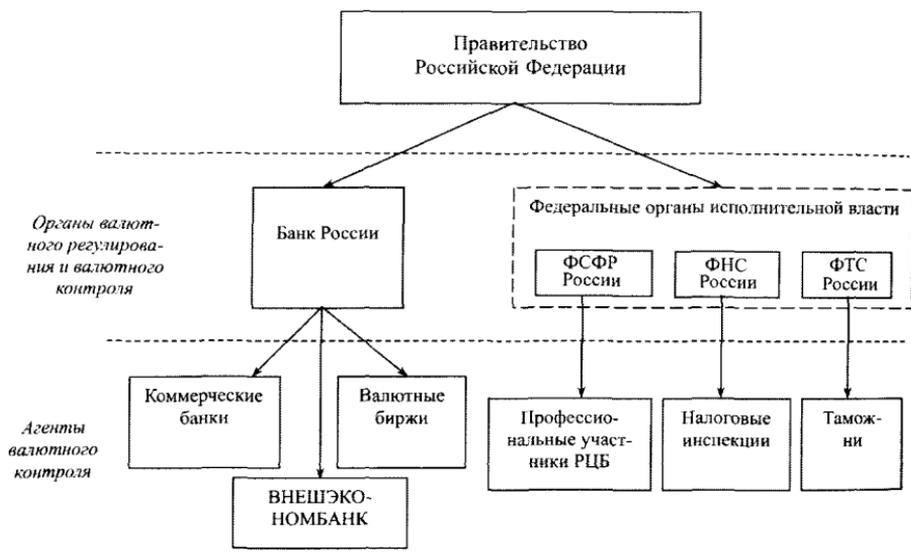


Рис. 24.1. Система валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации

Правительство РФ обеспечивает координацию деятельности в области валютного регулирования и валютного контроля федеральных органов исполнительной власти с Центральным банком РФ. Также Правительство РФ обеспечивает взаимодействие профессиональных участников рынка ценных бумаг, таможенных и налоговых органов как агентов валютного контроля с Центральным банком РФ. Органы валютного регулирования и валютного контроля издают акты по вопросам их компетенции обязательные для резидентов и нерезидентов. Банк России устанавливает единые формы учета и отчетности по валютным операциям, порядок и сроки их представления, а также готовит и публикует статистическую информацию по валютным операциям. Контроль за деятельностью агентов валютного контроля (кредитных организаций и валютных бирж) осуществляет Банк России. Контроль за деятельностью агентов валютного контроля, не являющихся кредитными организациями или валютными биржами, осуществляют в пределах своей компетенции федеральные органы исполнительной власти.

Еще одна функция органов валютного контроля — обеспечение удержание нарушений и применение мер ответственности за нарушение валютного законодательства. Однако отмечаем одну особенность, связанную с выполнением этой функции. Все неустраимые сомнения, противоречия и неясности актов валютного законодательства РФ, актов органов валютного регулирования и валютного контроля толкуются в пользу резидентов и нерезидентов. Кроме того, если порядок осуществления валютных операций, порядок использования счетов не

установлены, то операции по счетам проводятся без ограничений. Не допускается установление органами валютного регулирования требования о получении резидентами и нерезидентами индивидуальных разрешений, а также требования о *предварительной регистрации валютных операций*. Органы валютного регулирования и валютного контроля проводят все виды валютных операций без ограничений.

Агенты валютного контроля осуществляют валютный контроль. Ими проводятся проверки соблюдения валютного законодательства и достоверности учета и отчетности по валютным операциям. Для осуществления валютного контроля агенты имеют право запрашивать и получать все документы, связанные с проведением валютных операций, открытием и ведением счетов. К таким документам, например, относятся документы, удостоверяющие личность и родственные отношения частных лиц, регистрационные документы юридических лиц, документы, удостоверяющие статус нерезидента, налоговые свидетельства, документы, являющиеся основанием для проведения валютных операций, банковские выписки, таможенные декларации, паспорта сделки и др. Все документы должны быть действительными на день представления. Документы представляются в подлиннике или в форме заверенной копии. Оригиналы документов принимаются агентами валютного контроля для ознакомления и возвращаются представившим их лицам. В материалы валютного контроля в этом случае помещаются заверенные агентом валютного контроля копии.

Правила проведения валютных операций в Российской Федерации. Резиденты вправе без ограничений открывать в уполномоченных банках банковские счета и банковские вклады в иностранной валюте. Купля-продажа иностранной валюты производится только через уполномоченные банки. Банк России устанавливает требования к оформлению документов при купле-продаже иностранной валюты. При осуществлении внешнеэкономической деятельности экспортеры-резиденты обязаны репатриировать валютную выручку. Под репатриацией понимается: 1) получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, причитающейся за вывезенные (экспортированные) товары, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, либо 2) возврат на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, уплаченной в качестве предоплаты за неполученные товары, неоказанные услуги, переданные информацию и результаты интеллектуальной деятельности. Резиденты вправе не зачислять на свои банковские счета в уполномоченных банках валютную выручку, если контрактом предусмотрены оплата текущих расходов (строительных, выставочных, спортивных и т. п.), погашение кредитов из этой выручки или взаимозачет встречных требований.

Федеральным законодательством предусмотрено, что Банком России может быть установлено обязательство обязательной продажи всей

или части валютной выручки на внутреннем валютном рынке РФ¹. Для этого в банках резидентам открывается два валютных счета — «текущий» и «транзитный». «Транзитный» валютный счет открывается для идентификации поступлений иностранной валюты, для учета валютных операций, для осуществления обязательной продажи валютной выручки. «Текущий» валютный счет открывается для использования иностранной валюты в соответствии с валютным законодательством РФ. На транзитный валютный счет зачисляются в полном объеме все поступления иностранной валюты в пользу резидента, за исключением денежных средств, поступающих с текущих валютных счетов. С транзитного валютного счета осуществляется обязательная продажа, а часть средств, не подлежащих обязательной продаже, переводится на текущий счет. В настоящее время размер обязательной продажи, установленный Банком России, — 0%.

Расчеты при осуществлении валютных операций производятся через банковские счета в уполномоченных банках. Порядок открытия и ведения счетов устанавливается Центральным банком РФ. При осуществлении валютных операций между резидентами и нерезидентами в настоящее время установлено требование по оформлению в уполномоченных банках паспорта сделки, содержащего сведения, необходимые для обеспечения учета и отчетности по валютным операциям, а также для целей валютного контроля. Информация в паспорте сделки отражается на основании подтверждающих документов, имеющихся у резидентов².

Валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений. Валютные операции между резидентами запрещены. Однако федеральным законодательством³ установлен ряд исключительных случаев, при которых разрешены расчеты между резидентами в иностранной валюте. Эти исключения можно разделить на три группы.

¹ Инструкция Банка России от 30 марта 2004 г. № 111-И «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации». Обязательная продажа предусмотрена только для выручки в валютах, имеющих наибольший спрос на внутреннем валютном рынке РФ, — австралийский доллар, датская крона, доллар США, евро, исландская крона, йена, канадский доллар, норвежская крона, сингапурский доллар, турецкая лира, фунт стерлингов, шведская крона, швейцарский франк.

² Порядок оформления паспорта сделки при осуществлении валютных операций между резидентами и нерезидентами, а также порядок представления документов и информации при осуществлении валютных операций, порядок учета уполномоченными банками валютных операций регламентирован Инструкцией Банка России от 15 июля 2004 г. № 117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок».

³ Статьи 9, 12, 14 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Первую группу операций между резидентами, по которым разрешены расчеты в иностранной валюте, составляют операции между коммерческими банками, а также операции банков со своими клиентами.

Во вторую группу можно отнести операции физических лиц. Без ограничений осуществляются расчеты в иностранной валюте по операциям, связанным с дарением, наследованием и коллекционированием. Эти операции разрешено проводить, минуя уполномоченные банки. Без ограничений осуществляются переводы между физическими лицами — супругами или близкими родственниками (родственниками по прямой восходящей и нисходящей линии (родителями и детьми, дедушкой, бабушкой и внуками), полнородными и неполнородными (имеющими общего отца или мать) братьями и сестрами, усыновителями и усыновленными). Также разрешено осуществлять расчеты между резидентами в иностранной валюте, если они представляют собой выплату заработной платы или возмещение командировочных расходов физическим лицам — сотрудникам представительств резидентов за рубежом (в том числе официальных представительств РФ), а также лицам, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер. Разрешены расчеты физических лиц — резидентов в иностранной валюте в магазинах беспопылинной торговли, а также при реализации товаров и оказании услуг в пути следования транспортных средств при международных перевозках. Разрешаются расчеты в иностранной валюте по договорам перевозки пассажиров между транспортными организациями и находящимися за пределами территории РФ физическими лицами. Без ограничений осуществляются переводы физическим лицом — резидентом в Российскую Федерацию со счетов, открытых в иностранных банках, в пользу иных физических лиц — резидентов на их счета в российских банках. Обратные переводы физическим лицом — резидентом из Российской Федерации в пользу иных физических лиц — резидентов на их счета, открытые в иностранных банках, разрешены только в сумме, не превышающей 5000 долл. США, в течение одного операционного дня через один уполномоченный банк.

Третью группу составляют операции между юридическими лицами. Разрешены следующие расчеты в иностранной валюте между резидентами — юридическими лицами: 1) между комиссионерами (агентами, поверенными) и комитентами (принципалами, доверителями) при оказании услуг, связанных с заключением и исполнением договоров с нерезидентами; 2) по договорам транспортной экспедиции, перевозки, фрахтования, страхования грузов, связанных ввозом/вывозом груза из Российской Федерации; 3) расчеты по операциям с внешними ценными бумагами, осуществляемым через организаторов торговли на рынке ценных бумаг РФ, при условии учета прав на такие ценные бумаги в депозитариях, созданных в соответствии с законодательством РФ; 4) обязательные платежи (налоги, сборы) и другие переводы при исполнении бюджетов бюджетной системы РФ; 5) переводы для осуществления

деятельности официальных представительств РФ, находящихся за пределами территории РФ.

Нерезиденты между собой вправе без ограничений осуществлять переводы иностранной валюты. Нерезиденты имеют право без ограничений перечислять со своих счетов в зарубежных банках на счета в банках нашей страны иностранную валюту и валюту РФ. Но со своих счетов в банках нашей страны на свои счета в зарубежных банках нерезиденты без ограничений могут перечислять только иностранную валюту. Нерезиденты вправе осуществлять между собой валютные операции с внутренними ценными бумагами на территории РФ.

Открытие счетов в зарубежных банках. Специального разрешения коммерческим банкам и валютным биржам для открытия счетов в зарубежных банках не требуется. Коммерческие банки и валютные биржи открывают счета в зарубежных банках на основании общей лицензий Центрального банка РФ на проведение валютных операций. Резиденты (физические и юридические лица) могут открывать счета в зарубежных банках, только расположенных на территориях государств — членов Организации экономического сотрудничества и развития¹ (ОЭСР) или Группы разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег² (ФАТФ). Об открытии таких счетов резиденты уведомляют налоговые органы по месту своего учета по специальной, утвержденной налоговыми органами, форме.

Источниками средств на данных счетах могут быть: средства со своих счетов в банках на территории России; суммы кредитов, полученных от резидентов государств — членов ОЭСР или ФАТФ на срок свыше двух лет; для физических лиц — средства, полученные от других физических лиц — резидентов; для юридических лиц — валютная выручка, необходимая для ведения за рубежом текущей хозяйственной деятельности. Средства с этих счетов могут использоваться без ограничений для проведения валютных операций, за исключением того, что юридические лица не могут использовать эти средства для валютных операций с резидентами, в том числе и коммерческими банками-резидентами.

¹ Двадцать стран подписали Конвенцию Организации экономического сотрудничества и развития 14 декабря 1960 г. В дальнейшем к ней присоединились еще 10 стран. В настоящее время членами этой организации являются Австрия, Австралия, Бельгия, Канада, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Исландия, Ирландия, Италия, Япония, Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, Великобритания, США.

² В настоящее время членами ФАТФ являются Аргентина, Австралия, Австрия, Бельгия, Бразилия, Канада, Китай, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Гонконг, Исландия, Ирландия, Испания, Япония, Нидерланды, Люксембург, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Российская Федерация, Сингапур, ЮАР, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, Великобритания, США.

Ввоз и вывоз из Российской Федерации валютных ценностей.

Ввоз в Российскую Федерацию иностранной валюты, валюты РФ, а также дорожных чеков, внешних и внутренних ценных бумаг осуществляется резидентами и нерезидентами без ограничений. Если сумма иностранной валюты, валюты РФ, ценных бумаг превышает 10 000 долл. США, эти ценности подлежат декларированию путем подачи письменной таможенной декларации на всю сумму ценностей. Вывоз физическими лицами резидентами или нерезидентами наличной иностранной валюты или рублей в сумме до 3000 долл. США осуществляется без ограничений и не подлежит декларированию. При одновременном вывозе наличной иностранной или национальной валюты свыше 3000 долл. США вывозимая наличная иностранная валюта подлежит декларированию таможенному органу путем подачи письменной таможенной декларации на всю сумму вывозимой наличной иностранной валюты и валюты РФ. Одновременный вывоз иностранной и национальной валюты в сумме, превышающей 10 000 долл. США, не допускается, за исключением случаев: а) если эта валюта была ввезена в Российскую Федерацию б) если вывоз валюты осуществляется в форме дорожных чеков. Вывозимые внутренние и внешние ценные бумаги подлежат декларированию вне зависимости от суммы вывозимых ценных бумаг.

Регулирование валютного риска. Под валютным риском (exchange risk) понимают вероятность убытков или недополучения прибыли вследствие неблагоприятного изменения валютного курса. Подобному риску подвержены обе стороны валютной операции. Для кредитора риск возникает при понижении курса иностранной валюты, так как он получит меньшую реальную сумму в национальной валюте по сравнению с контрактной. Аналогичен валютный риск для банка-кредитора, который рискует не получить эквивалент суммы, переданной во временное пользование заемщику. Напротив, валютный риск импортера и должника по кредитам возникают, если повышается курс валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа, так как им придется затратить больше национальной валюты для погашения долга в подорожавшей иностранной валюте. Страхование валютного риска обеспечивается валютно-финансовыми условиями внешнеэкономических сделок, валютными оговорками или валютным хеджированием.

Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок — это условия, зафиксированные в контракте в результате переговоров участников сделки. При согласовании этих условий проявляется противоположность интересов контрагентов. Например, экспортер стремится получить максимальную сумму валюты в кратчайший срок, а импортер заинтересован в выплате наименьшей суммы, в ускорении получения товара и отсрочки платежа до момента его продажи. Выбор условий сделок зависит от характера экономических и политических отношений между странами, соотношения сил контрагентов и степени

их компетентности, а также от традиций и обычаев международной торговли данным товаром.

Валютная оговорка — это условие в международном торговом, кредитном или другом соглашении, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования экспортера или кредитора от риска обесценения валюты. Валюта и сумма платежа ставятся в зависимость от более устойчивой валюты оговорки. Наиболее распространена защита в форме несовпадения валюты цены (кредита) и валюты платежа. Если валюта цены товара или валюта кредита оказалась более устойчивой, чем валюта платежа, то сумма обязательства возрастает пропорционально повышению курса валюты цены (оговорки) по отношению к валюте платежа. При другом варианте оговорки валюта цены и валюта платежа совпадают, но сумма платежа поставлена в зависимость от курса последней к валюте цены. Экспортеры и кредиторы несут потери при снижении курса валюты цены по отношению к валюте платежа.

Валютное хеджирование — это страхование рисков путем заключения сделок на срочных валютных рынках. Механизм хеджирования заключается в балансировании обязательств на наличном рынке и противоположных по направлению на срочном рынке. Таким образом, операциями хеджирования могут считаться операции со срочными инструментами: контрактами, фьючерсами, свопами и опционами. Различают хеджирование покупкой и продажей. Хеджирование покупкой (хедж покупателя, длинный хедж) связано с обеспечением покупателю страхования от возможного повышения цены валюты в будущем. При хеджировании продажей (хедж продавца, короткий хедж) предполагается осуществить продажу валюты на форвардном рынке в целях страхования от возможного снижения цены валюты в будущем.

Регулирование валютного риска осуществляется при помощи установления лимитов позиций, открытых в иностранных валютах. Лимиты открытых валютных позиций могут устанавливаться для валютных бирж, финансовых компаний, инвестиционных фондов, т. е. для организаций, имеющих основным источником доходов получение платы за принятие на себя финансовых рисков (иначе — за проведение спекулятивных операций).

Под валютной позицией понимается соотношение требований и обязательств, включая активы и пассивы, в иностранной валюте. В случае их равенства по конкретной валюте валютная позиция считается закрытой, а при несовпадении — открытой. Открытая валютная позиция может быть короткой, если пассивы и обязательства по проданной валюте превышают активы и требования к ней, и длинной, если активы и требования по купленной валюте превышают пассивы и обязательства. Короткая валютная позиция может быть компенсирована длинной позицией, если совпадают объем, срок исполнения сделки и валюта этих позиций. Результат валютной позиции положительный,

если имеет место длинная позиция в валюте, курс которой повышается, и короткая позиция в валюте, курс которой понижается. Однако полностью реализовать этот выигрыш можно только при закрытии всех валютных позиций по текущим курсам. Эта операция называется реализацией прибыли (profit taking).

Поддержание длинных или коротких позиций в каких-либо валютах расценивается как валютная спекуляция, направленная на извлечение прибыли от изменения курсов. Регулирование максимальных величин (лимитов) открытых валютных позиций (ОВП) используется органами валютного регулирования как один из методов валютного регулирования. В настоящее время в нашей стране Банком России регулируются валютные риски только коммерческих банков. Такое регулирование осуществляется по трем основным направлениям: определение порядка расчета ОВП, установление лимитов ОВП, регламентация процедур контроля за их соблюдением¹.

Порядок расчета предусматривает расчет «чистых», «совокупных», и «открытых» валютных позиций по каждой валюте, а также «балансирующей» позиции в рублях и «суммарной» открытой валютной позиции по всем валютам. «Чистая» валютная позиция представляет собой разницу между суммой активов (требований) и пассивов (обязательств) в одной и той же иностранной валюте. Рассчитываются чистые позиции по сделкам, учитываемым как на балансовых, так и внебалансовых счетах. В первом случае позиция называется чистой балансовой, а во втором — чистые позиции рассчитываются по различным видам операций: спот-сделкам, срочным сделкам, опционам, гарантиям, поручительствам и аккредитивам. Положительный результат расчета чистой позиции считается «длинной» позицией, он включается в расчет ОВП со знаком «+» (плюс). Длинная позиция по определенной валюте, т. е. ситуация, когда активы и требования в определенной валюте превышают пассивы и обязательства, несет риск убытков, если курс данной валюты начнет снижаться. И наоборот, отрицательный результат расчета чистой позиции считается «короткой» позицией, он включается в расчет ОВП со знаком «-» (минус). Короткая позиция (когда пассивы/обязательства превышают активы/требования) несет риск убытков, если курс данной валюты будет повышаться. Суммарная величина всех чистых позиций с учетом знака позиции называется «совокупной» валютной позицией. Различают совокупную балансовую и совокупную внебалансовую позиции. В совокупную балансовую позицию включаются требования и обязательства, уже учтенные на балансе или которые, несомненно, будут учтены, т. е. отражается сумма чистой балансовой и чистой спот-позиции. В совокупную внебалансовую позицию

¹ Установлены в Инструкции Банка России от 15 июля 2005 г. № 124-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями».

включаются требования и обязательства по сделкам, по своей сути не предполагающим однозначного решения об их исполнении (и следовательно, учете на балансе), т. е. это сумма чистой срочной, чистой опционной и чистой по гарантиям позиций. Открытая валютная позиция определяется суммированием совокупных балансовой и внебалансовой валютных позиций с учетом знака позиции. Совокупный валютный риск позволяет оценить «балансирующая» позиция, или, как ее по-другому называют, открытая позиция по рублям. Балансирующая (рублевая) позиция — это величина, равная по значению и противоположная по знаку открытой валютной позиции. Балансирующая позиция определяется приведением к рублям открытой валютной позиции по всем валютам. Она равна разности между абсолютной величиной суммы всех длинных открытых валютных позиций и абсолютной величиной суммы всех коротких открытых валютных позиций в рублевой оценке. Суммарная величина всех длинных (включая балансирующую позицию в российских рублях, если она длинная) и суммарная величина всех коротких (включая балансирующую позицию в российских рублях, если она короткая) открытых позиций должны быть равновелики. Валютные позиции можно представить в табл. 24.1.

Таблица 24.1

Валютные позиции

Баланс		Внебалансовый учет						Полученные гарантии и поручительства, аккредитивы	Выданные гарантии, поручительства, аккредитивы
Актив	Пассив	Требования по спот-сделкам	Обязательства по спот-сделкам	Требования по срочным сделкам	Обязательства по срочным сделкам	Требования по опционам	Обязательства по опционам		
Чистая балансовая		Чистая спот		Чистая срочная		Чистая опционная		Чистая по гарантиям	
Совокупная балансовая				Совокупная внебалансовая					
Открытая валютная позиция									
Балансирующая позиция									

С целью ограничения валютного риска кредитных организаций Банком России устанавливаются следующие размеры (лимиты) открытых валютных позиций. Сумма всех длинных (коротких) открытых валютных позиций в отдельных валютах ежедневно не должна превышать 20% от собственных средств (капитала). Любая длинная (короткая) открытая валютная позиция в отдельных валютах, а также балансирующая позиция в рублях ежедневно не должна превышать 10% от собственных средств (капитала).

В течение операционного дня лимиты валютных позиций банком могут нарушаться, но на конец дня банк обязан «закрыть» свои позиции в вышеуказанных пределах, установленных Банком России. Отчет в Банк России о валютных позициях коммерческие банки представляют ежемесячно по состоянию на первое число по установленной форме № 0490634.

Операции, влияющие на открытую валютную позицию. На изменение валютной позиции влияют следующие операции: 1) получение процентных и иных доходов в иностранных валютах; 2) начисление процентных и оплата операционных расходов, а также расходов на приобретение собственных средств в иностранных валютах; 3) конверсионные операции, т. е. операции с немедленной поставкой средств, в том числе и покупка/продажа наличной иностранной валюты, а также срочные (форвардные, фьючерсные, своп, репо-сделки), по которым возникают требования и обязательства в иностранной валюте вне зависимости от способа и формы проведения расчетов по таким сделкам; 4) опционные контракты, заключенные на внебиржевом и организованном рынках; 5) полученные и выданные безотзывные гарантии, полученные и выставленные аккредитивы и поручительства.

Порядок расчета ОВП. По каждой иностранной валюте ОВП рассчитывается отдельно. Затем производится ее оценка в национальной валюте — российских рублях для последующего определения степени валютного риска на капитал, который контролируется Банком России.

Пример

Коммерческий банк имеет капитал (собственные средства) — 50 млрд руб. Курсы иностранных валют к рублю, установленные Банком России, таковы: 1 евро = 40 руб., 1 долл. = 25 руб., 1 фунт = 50 руб., 1 франк = 20 руб. В результате проведения валютных операций в течение дня у банка образовались следующие валютные позиции (в млн единиц валюты).

Иностранная валюта	Актив и требования	Пассив и обязательства	Открытые валютные позиции
Евро	750	550	+200
Доллар США	500	900	-400
Английский фунт	50	0	+50
Швейцарский франк	100	300	-200

Определяем величины открытых позиций по каждой валюте.

Иностранная валюта	Длинные позиции		Короткие позиции	
	в млн руб.	в % от капитала	в млн руб.	в % от капитала
Евро	+8000	+16		
Доллар США	+2500	+5	-10 000	-20
Английский фунт			-4000	-8
Швейцарский франк				

Суммируем все открытые валютные позиции. Затем рассчитываем балансирующую величину, которая будет открытой валютной позицией в рублях.

	Длинные позиции		Короткие позиции	
	в млн руб.	в % от капитала	в млн руб.	в % от капитала
Позиции, открытые в иностранных валютах	+10 500	+ 21	-14 000	-28
Позиция, открытая в российских рублях (балансирующая статья)	+3500	+ 7		
Суммарная величина открытых позиций	+14 000	+ 28	-14 000	-28

Таким образом, в нашем примере у банка ОВП по евро длинная +16% превышает лимит на 6%. ОВП по долларам короткая -20% превышает лимит на 10%. ОВП по фунтам длинная +5% не превышает лимит. ОВП по франкам короткая -8% не превышает лимит. Балансирующая позиция в рублях длинная +7% не превышает лимит. Суммарная величина позиций по всем валютам 28% превышает лимит на 8%. Для соблюдения установленных Банком России лимитов банку необходимо закрыть свои позиции по евро и долларам. Для этого надо ответить на вопросы: каким образом и в каком объеме закрыть позиции.

По евро позиция длинная, поэтому банку необходимо либо уменьшить длинную позицию по евро, либо увеличить короткую. Проще — уменьшить длинную, т. е. продать «свои» евро, чем увеличить короткую — взять евро займы и продать их. Аналогично по долларам. Позиция — короткая, поэтому необходимо либо уменьшить короткую позицию — купить доллары и погасить долги, либо увеличить длинную — просто купить доллары «для себя». Какие суммы евро надо купить, а долларов продать? Очевидно, чтобы соблюсти лимиты, необходимо купить евро и продать доллары в таком объеме, чтобы довести открытые позиции до установленных Банком России лимитов. То есть евро продать в сумме не менее 6% от капитала, чтобы быть в «длинном» лимите, но не более 26%, чтобы не превысить «короткий» лимит. Доллары — купить в сумме не менее 10% от капитала, чтобы быть в «коротком» лимите, но не более 30%, чтобы соответственно не превысить лимит по «длинной» позиции. 1% от капитала банка — это 12,5 млн евро, или 20 млн долл. Таким образом, банку, чтобы соблюдать лимиты ОВП, необходимо продать от 75 до 325 млн евро и купить от 200 млн до 600 млн долл. Предположим, банк продал 150 000 евро и купил 300 000 долл. Тогда валютные позиции будут следующие.

Иностранная валюта	Актив и требования	Пассив и обязательства	ОВП
Евро	600	550	+50
Доллар США	800	900	-100
Английский фунт	50	0	+50
Швейцарский франк	100	300	-200

Иностранная валюта	Длинные позиции		Короткие позиции	
	в млн руб.	в % от капитала	в млн руб.	в % от капитала
Евро	+2000	+4		
Доллар США	+2500	+5	-2500	-5
Английский фунт			-4000	-8
Швейцарский франк				
Позиции, открытые в иностранных валютах	+4500	+9	-6500	-13
Позиция, открытая в российских рублях (балансирующая статья)	+2000	+5		
Суммарная величина открытых позиций	+6500	+13	-6500	-13

После закрытия валютные позиции у банка следующие: по евро +4%, по долларам -5%, по фунтам +5%, по франкам -8%, по рублям +5%, суммарная величина (она одинакова по длинным и коротким позициям) равна 13%. Лимиты ОВП, установленные Банком России, не нарушаются.

Значение регулирования открытых валютных позиций состоит в следующем. С помощью лимитов открытых валютных позиций для банков может ограничиваться короткая позиция в национальной валюте (длинная — в иностранной), т. е. превышение продаж национальной валюты над покупками (превышение покупки иностранной валюты над ее продажами). Тем самым ограничивается вывоз капитала. Ограничение длинной позиции в национальной валюте (короткой — в иностранной) означает ограничение превышений покупки национальной валюты над ее продажами (превышение продаж иностранной валюты над ее покупками). Это способствует ограничению ввоза капитала.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: валютная система, валютное ограничение, валютные операции, текущие валютные операции, валютные операции, связанные с движением капитала, валютный контроль, органы валютного контроля, агенты валютного контроля, открытая валютная позиция.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем различия между текущими валютными операциями и валютными операциями, связанными с движением капитала?
2. Каковы особенности приобретения иностранной валюты юридическими лицами — резидентами?

3. Какие факторы влияют на изменение системы валютных ограничений?
4. Чем обусловлена необходимость валютного контроля в Российской Федерации?
5. В чем достоинства и недостатки системы валютного контроля?
6. Какие факторы способствуют либерализации валютного контроля?
7. Какие закономерности применения валютного контроля прослеживаются в мировой практике XX в.?
8. Какие формы валютного контроля применяются в России?
9. Какие методы валютного контроля применяются в России?
10. Оцените эффективность и области применения существующих методов валютного контроля.
11. В чем состоят особенности валютного контроля в Российской Федерации?
12. Почему Банком России разрешены в некоторых случаях расчеты в иностранной валюте между резидентами и на территории РФ?
13. Какие органы выступают в качестве агентов валютного контроля и каковы их полномочия?
14. Как изменится валютная позиция в случае превышения покупки валюты над продажами?
15. Для чего центральные банки устанавливают лимиты открытых валютных позиций?

Глава 25

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ЛЕГАЛИЗАЦИИ «ГРЯЗНЫХ» ДЕНЕГ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о грязных деньгах, источниках их возникновения, схеме легализации;
- о международных организациях по борьбе с легализацией «грязных» денег и финансированием терроризма;
- о коллективных мерах борьбы с легализацией «грязных» денег;
- о рекомендациях ФАТФ;
- о Вольфсбергских принципах;
- о российском опыте в области противодействия легализации преступных доходов.

25.1. «Грязные» деньги: источники, опасности, противодействие легализации

«Грязные» деньги — это доходы, полученные преступным путем в результате функционирования теневой экономики. Под теневой экономикой понимается: во-первых, «неофициальная» экономика, т. е. хозяйственная деятельность, разрешенная законом, но скрываемая в целях ухода от налогообложения; во-вторых, «подпольная» экономика, т. е. криминальная хозяйственная деятельность (производство и сбыт наркотиков, торговля оружием, фальсификация товаров, торговля без лицензии, незаконные валютные операции и т. д.); в-третьих, «фиктивная» экономика, т. е. криминальная неэкономическая деятельность и обусловленные ею доходы (вымогательство, взяточничество, приписки, кражи, грабежи, изготовление и сбыт фальшивых денежных знаков, контрабанда, ложные банкротства, обман и обвес покупателей и т. п.).

Любая деятельность, связанная с интенсивным оборотом наличности, имеет повышенный риск быть связанной с отмытием «грязных» денег. К таким видам деятельности можно отнести розничную торговлю, общественное питание, торговлю горючим на бензоколонках, игровой бизнес, букмекерские конторы, туристскую деятельность, деятельность, связанную с реализацией предметов искусства и организацией аукционов, и др. Признаками операций, позволяющих полагать, что они могут быть связаны с отмытием «грязных» денег и финансированием терроризма, является, например то, что сделка носит запутанный или необычный характер, она не имеет очевидного экономического смысла или очевидной законной цели. Другой пример: сделка не соответствует обычной деятельности организации (например, предприятие общественного питания начинает заниматься покупкой и продажей ценных бумаг). Характерным признаком является и то, что клиент проводит неод-

нократные, множественные сделки одинакового характера с очевидной целью — «уход» от дополнительного контроля.

Придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению «грязными» деньгами представляет собой легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем. Деятельность по легализации «грязных» денег является уголовно наказуемой. Причем уголовному преследованию подвергаются как операции, связанные с легализацией, так и операции, связанные с использованием заведомо «грязных» денег. Главная опасность отмывания «грязных» денег — это вовлечение частных лиц в уголовно наказуемые преступления. Другая опасность — это потеря репутации, разорения и преследования руководства компании, замешанного в противоправных сделках. Возможен захват криминальными деньгами сферы политики и целых секторов экономики или региона в стране. И главное, «грязные» деньги — это источник финансирования экстремистской и террористической деятельности.

Отмывание «грязных» денег проводится в три этапа. Вначале «грязные» деньги внедряются в финансовую систему страны через банковские счета предприятий, имеющих большой оборот наличных денег (казино, рестораны, брокерские компании по скупке ценных бумаг и т. п.). На втором этапе «грязные» деньги перемещаются с помощью многочисленных финансовых операций (покупается и продается товар на заемные средства, полученные под залог грязных денег, не возвращается залог, проводятся фиктивные сделки и т. п.). Таким образом «грязным» деньгам придается легальный вид. И на последнем этапе «грязные» деньги размещаются в высокодоходный легальный бизнес или государственные ценные бумаги.

Проблема отмывания преступных доходов на международном уровне приобрела особую актуальность в течение последнего десятилетия. Чувствуя угрозу своим национальным интересам и осознавая сложность выявления отмытых в международной финансовой системе денег, развитые государства пришли к выводу о необходимости выработки коллективных мер борьбы с этим злом. Как следствие, были созданы ряд специализированных международных организаций.

Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (Financial Action Task Forces, FATF, ФАТФ). ФАТФ учреждена семью ведущими индустриальными державами (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Канада) и Европейской комиссией во время Парижской встречи на высшем уровне в июле 1989 г. по инициативе Президента Франции Ф. Миттерана. В настоящее время членами ФАТФ являются 31 страна и 2 международные организации. Россия была принята в постоянные члены ФАТФ на Пленарном заседании ФАТФ в июне 2003 г. Стратегия ФАТФ сводится к разработке международных стандартов в борьбе с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма, развитию надежных и эффективных регио-

нальных органов, организованных по тем же принципам, что и ФАТФ, расширению сотрудничества с соответствующими международными организациями. Штаб-квартира ФАТФ размещается в здании ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) в Париже. ФАТФ поддерживает контакты с ООН, Советом Европы, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Международным валютным фондом, Интерполом, Советом по таможенному сотрудничеству и другими международными организациями.

Основными задачами ФАТФ являются выработка рекомендаций в области борьбы с отмыванием денег, контроль ситуации в странах и организация международных конференций. В феврале 1990 г. ФАТФ были разработаны и предложены на рассмотрение всех заинтересованных стран, в том числе и стран с неразвитой финансовой системой, срок рекомендаций по борьбе с отмыванием денег, которые являются конкретными предложениями по совершенствованию государствами-участниками своих законодательных систем и финансовых структур, направленными на повышение эффективности совместной борьбы государств с этим злом, а также на укрепление международного сотрудничества в этой области. В июне 1996 г. эти Рекомендации были пересмотрены с целью их адаптации к меняющимся мировым тенденциям в области отмывания денег, а также к динамике технологического прогресса в сфере финансовых услуг.

Реагируя на серьезное изменение ситуации в мире после событий 11 сентября, ФАТФ на своем внеочередном пленарном заседании в Вашингтоне 29–30 октября 2001 г. приняла решение о расширении сферы своей деятельности в области предотвращения финансирования терроризма, а также о проведении в мировом масштабе мониторинга принимаемых действий в этом направлении. Были одобрены новые международные стандарты (восемь Специальных рекомендаций по борьбе с финансированием терроризма) и утвержден соответствующий План действий. С учетом обобщенного международного опыта в данной сфере ФАТФ в июне 2003 г. приняла новую редакцию упомянутых сорока Рекомендаций. В октябре 2004 г. была принята Девятая специальная рекомендация о контроле за перевозом наличных денежных средств физическими лицами.

ФАТФ предложила государствам общую систему контроля за отмыванием грязных денег на основе процедур самооценки (заполнение подробных бланков и ответы на вопросы во время ежегодного Пленарного заседания ФАТФ) и взаимной оценки (использование всестороннего механизма мониторинга для оценки контрмер и их эффективности). В июне 2000 г. ФАТФ впервые опубликовала черный список стран, не сотрудничающих в деле борьбы с отмыванием капиталов. В июне 2002 г. ФАТФ занесла Россию в черный список по 11 из 40 критериев, на основе которых страны относятся к разряду не сотрудничающих в деле борьбы с отмыванием денег. 11 октября 2002 г. после приня-

тия действенных мер по устранению недостатков, отмеченных ФАТФ, Российская Федерация была исключена из черного списка. В октябре 2006 г. из данного списка было исключено последнее государство. В настоящее время оценки проводятся по методике, согласованной ФАТФ с Международным валютным фондом (МВФ) и Международным банком реконструкции и развития (МБРР), при этом по согласованию с международными финансовыми организациями указанный список заморожен, и новые государства в него временно не включаются. Дальнейшие взаимоотношения с такими государствами руководство ФАТФ планирует строить на основе регионального подхода, т. е. контакты с отдельными странами и группами стран будут постепенно переводиться на сотрудничество с организациями, создаваемыми по региональному признаку. ФАТФ способствовала формированию ряда родственных организаций, таких, как Специальная группа финансового действия стран Карибского бассейна, Азиатско-Тихоокеанская группа по борьбе с отмыванием денег, Африканская группа по борьбе с отмыванием денег.

Деятельность ФАТФ проявилась и в содействии созданию в различных странах мира подразделений финансовой разведки, предназначенных для выявления случаев злоумышленного использования в преступных целях их финансовой системы и обеспечения соблюдения законодательства в области борьбы с финансовыми правонарушениями. ФАТФ проводит постоянную работу по совершенствованию мер борьбы с отмыванием доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма. В частности, в октябре 2006 г. было принято решение о создании новой Рабочей группы по проблемам международного сотрудничества.

Объединенная группа финансовой разведки («Эгмонт»). Для эффективной борьбы с отмыванием денег во многих странах были созданы специализированные государственные структуры, занимающиеся проблемой отмывания денег. Они получили название подразделений финансовой разведки. Их создание вначале рассматривалось как самостоятельное явление. С 1995 г. подразделения стали работать вместе в неформальной организации, известной как Группа «Эгмонт» (названа так по месту первой встречи во дворце Эгмонт-Аренберг в Брюсселе). Целью Группы стало создание форума подразделений финансовой разведки, предназначенного для оказания поддержки национальным программам по борьбе с отмыванием денег, в том числе по расширению обмена финансовой информацией, повышению квалификации персонала, содействию развития каналов связи с использованием новых технологий. Группа «Эгмонт» объединяет подразделения финансовой разведки 106 государств и имеет представительство на всех континентах.

На первой учредительной конференции в Брюсселе были созданы рабочие группы для изучения вопросов развития практического сотрудничества между подразделениями финансовой разведки Группы «Эгмонт», особенно в области обмена информацией и опытом. На чет-

вертом заседании Группы «Эгмонт» в ноябре 1996 г. в Риме было сформулировано определение понятия «подразделение финансовой разведки», регламентирующее минимальные требования к таким подразделениям. Согласно этому определению подразделение финансовой разведки является «центральной государственной структурой, ответственной за получение (и в рамках закона затребование), анализ и передачу компетентным органам финансовой информации». В июне 1997 г. в Мадриде было принято Заявление о целях, определившее текущие задачи в рамках национальных и международных усилий по борьбе с отмыванием денег. В 2004 г. была принята новая редакция Заявления, определившая в числе приоритетных задач также противодействие финансированию терроризма.

Подразделение финансовой разведки России (Росфинмониторинг) было принято в Группу «Эгмонт» в июне 2002 г. на Девятом пленарном заседании этой Группы и с той поры активно участвует в заседаниях рабочих подгрупп по правовым вопросам, по оперативным вопросам и по привлечению новых членов. Представитель Росфинмониторинга является заместителем председателя рабочей подгруппы по оперативным вопросам. По рекомендации и при активном содействии Росфинмониторинга членами Группы «Эгмонт» стали подразделения финансовой разведки Сербии, Украины и Грузии.

Комитет экспертов Совета Европы по оценке мер противодействия легализации преступных доходов (МАНИВЭЛ). Российская Федерация является членом МАНИВЭЛ (ранее Комитет имел название Комитет РС-R-EV). Комитет действует по мандату Совета Европы и одновременно является региональной организацией по типу ФАТФ, а потому отчитывается перед ФАТФ по итогам работы. В Комитет входят страны Совета Европы, не являющиеся членами ФАТФ; страны Совета Европы, бывшие членами Комитета, но впоследствии ставшие членами ФАТФ, также имеют право остаться членами Комитета. В соответствии с положением о Комитете каждая страна представлена в нем тремя экспертами. Одной из основных форм работы Комитета является проведение взаимных оценок стран-участниц на основе Рекомендаций ФАТФ. Российская Федерация прошла три раунда таких оценок (в июне 2000 г., в сентябре 2003 г., в ноябре 2007 г.). С января 2006 г. представитель Российской Федерации является заместителем председателя бюро МАНИВЭЛ.

Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ). Группа была создана 6 октября 2004 г. по инициативе Российской Федерации, поддержанной ФАТФ, МВФ, Всемирным банком и рядом государств. ЕАГ является региональной группой по типу ФАТФ. Секретариат ЕАГ расположен в Москве. Государствами — членами ЕАГ являются Белоруссия, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан. Наблюдатели в ЕАГ: Армения, Афганистан, Великобритания, Германия, Гру-

зия, Италия, Молдова, США, Турция, Украина, Франция, Япония, Литва, а также ФАТФ, Управление ООН по наркотикам и преступности, Всемирный банк, Международный валютный фонд, Исполком СНГ, ШОС, ОДКБ, ЕврАзЭС, Интерпол, Совет Европы (МАНИВЭЛ), ОБСЕ.

Основными задачами ЕАГ являются: 1) содействие в распространении международных стандартов в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма с учетом особенностей регионов; 2) разработка и проведение совместных мероприятий в пределах компетенции подразделений финансовой разведки; оценка эффективности мер, принимаемых в целях противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма; 3) координация программ сотрудничества с международными организациями, рабочими группами и заинтересованными государствами; анализ тенденций (типологий) в сфере легализации преступных доходов и финансирования терроризма; 4) обмен опытом противодействия таким преступлениям и оказание технического содействия государствам-членам.

Для решения конкретных вопросов в ЕАГ созданы три рабочие группы: Группа по правовым вопросам, Группа по техническому содействию, Группа по типологиям. Утвержден график проведения взаимных оценок государств — членов ЕАГ по соответствию их национальных систем выявления доходов, полученных преступным путем, международным стандартам в данной сфере. В качестве основы для проведения взаимных оценок будет применяться методология ФАТФ. Все ключевые мероприятия ЕАГ (пленарные заседания, заседания рабочих групп, семинары для экспертов-оценщиков, конференции доноров) проходят при активном участии представителей международных организаций и стран-наблюдателей.

25.2. Коллективные меры борьбы с легализацией «грязных» денег и финансированием терроризма

Впервые проблема противодействия отмыванию «грязных» денег была обозначена в *Рекомендациях Совета Европы* от 27 июня 1980 г. После того, как входящие в него страны отменили валютные ограничения, банковские технологии перевода средств существенно усовершенствовались, и международным преступникам стало легче отмывать деньги, нажитые нечестным путем. Странам — членам Совета Европы было рекомендовано предпринимать меры для определения капиталов криминального происхождения.

Следующим важным шагом следует считать *Конвенцию против незаконного распространения наркотиков и психотропных средств*, принятую 20 декабря 1988 г. в Вене. Конвенция подписана 106 государствами — членами ООН (включая СССР). Признано, что главным источни-

ком «грязных» денег является торговля наркотиками. Конвенция обя-зывает присоединившиеся к ней государства «вести борьбу против отмывания “грязных” денег». В Конвенции особо отмечено, что «бан-ковская тайна не может служить препятствием для организации такой борьбы».

В декабре 1988 г. Комитет по правилам и методам контроля за бан-ковскими операциями (Базельский комитет) принял *Декларацию о пре-дотвращении использования банковской системы в целях отмывания де-нег, полученных преступным путем*. Согласно Декларации финансовые учреждения обязаны: а) устанавливать личность своих клиентов при осуществлении банковских операций и б) сотрудничать с националь-ными властями на основе соответствующего законодательства (иными словами, банки должны предоставлять известные им сведения о неза-конном происхождении капиталов).

8 ноября 1990 г. была принята Страсбургская конвенция об отмыва-нии, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятель-ности¹. Конвенция заключена между государствами — членами Совета Европы и открыта для присоединения для других государств. Целями Конвенции являются интенсификация международного сотрудниче-ства в сфере выявления, изъятия и конфискации доходов от преступной деятельности, построение эффективной системы взаимодействия меж-ду государствами и осуществление общей уголовной политики, направ-ленной на защиту общества от преступности, в том числе и путем лише-ния средств, полученных преступным путем. Основными задачами Конвенции являются создание условий и норм международного права для формирования унифицированного национального законодатель-ства в сфере борьбы с отмыванием доходов, полученных от преступ-ной деятельности, а также создание правовых основ международного сотрудничества в сфере выявления, изъятия и конфискации доходов от преступной деятельности. В документе регулируются вопросы меж-дународного сотрудничества (обязательство оказывать помощь, кон-фискация, удовлетворение запросов, вручение документов, защита прав третьих лиц, прямые контакты и др.) прежде всего по вопросам противодействия легализации «грязных» денег и финансированию терроризма.

Рекомендации ФАТФ по борьбе с отмыванием «грязных» денег и финансированием терроризма сгруппированы в два блока: 40 реко-мендаций по противодействию отмыванию «грязных» денег и 9 специ-альных рекомендаций по борьбе с финансированием терроризма.

Рекомендации первого блока сгруппированы в четыре раздела: Раздел 1 «Общие сведения» (рекомендации с № 1 по № 3); Раздел 2 «Роль внутренних правовых систем в борьбе против отмывания денег» (рекомендации с № 4 по № 29); Раздел 3 «Укрепление международного сотрудничества» (рекомендации с № 30 по № 32); Раздел 4 «Иные фор-

¹ Российская Федерация ратифицировала Конвенцию в 2001 г.

мы сотрудничества» (рекомендации с № 33 по № 40). В рекомендациях первого раздела приведены наиболее общие предложения по организации борьбы с отмыванием «грязных» денег. Определяется понятие «грязных» денег, обосновывается необходимость борьбы с отмыванием (легализацией) «грязных» денег. Второй раздел акцентирует внимание на ответственности за преступления по отмыванию денег, при этом особо отмечается, что отмывание грязных денег должно классифицироваться как уголовное преступление; также указывается на возможность конфискации имущества, явившегося объектом отмывания денег. Согласно статьям раздела 2 рекомендации ФАТФ относятся не только к банкам, но и к небанковским финансовым учреждениям. Рекомендации запрещают открытие «номерных» счетов, обязывают проведение внутреннего контроля и информирование компетентных органов, определяя их полномочия. Устанавливается порядок отношения с государствами, в которых отсутствуют или недостаточно эффективны меры противодействия отмыванию денег, а также с лицами, зарегистрированными или имеющими бизнес в странах из «черного» списка ФАТФ. Разделы 3 и 4 посвящены формам международного сотрудничества, в частности, порядку обмена информацией, сотрудничеству в отношении конфискации имущества, оказанию правовой помощи и выдачи преступников, сосредоточению коллективных международных усилий и взаимопомощи по вопросам отмывания денег.

Общими принципами борьбы с отмыванием «грязных» денег, изложенными в упомянутых рекомендациях ФАТФ, являются: а) закрепление в законодательном порядке процедур отмывания «грязных» денег как уголовного преступления; б) введение ответственности не только за отмывание, но и за использование отмытых денег; в) создание государственного органа, осуществляющего мероприятия по борьбе с отмыванием «грязных» денег; г) обязательность изучения банками и другими финансовыми компаниями своих клиентов; д) создание стройной и полной системы отчетности по подозрительным операциям (отклонения от стандартной практики проведения операций с наличными деньгами, операций по банковским счетам (вкладам), при получении и предоставлении займов в денежной форме, сделках с ценными бумагами); е) осуществление тесного международного сотрудничества; ж) организация сотрудничества законодательных, правоохранительных и финансовых органов внутри страны; з) налаживание учета всех возможных источников «грязных» денег.

Признавая исключительную необходимость действий по борьбе с финансированием терроризма, ФАТФ приняла дополнительно девять специальных рекомендаций, которые вместе с сорока рекомендациями по борьбе с отмыванием денег создают основы обнаружения, предотвращения и пресечения финансирования терроризма и террористических актов. Суть рекомендаций **второго блока** такова.

Рекомендация **«Ратификация и внедрение нормативных актов ООН»**. Каждой стране следует предпринять немедленные и скорейшие шаги по полному внедрению положений Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма от 9 декабря 1999 г. Также странам следует немедленно внедрить положения резолюций ООН по предотвращению и пресечению финансирования терроризма, особенно положения резолюции Совета Безопасности ООН № 1373.

Рекомендация **«Признание преступного характера финансирования терроризма и связанного с ним отмывания денег»**. Каждая страна должна законодательно установить преступный характер финансирования терроризма, террористических актов и террористических организаций. Страны должны также предусмотреть при уголовном преследовании таких деяний их статус как основного правонарушения для дальнейшего преследования за отмывание денег.

Рекомендация **«Замораживание и конфискация активов террористов»**. Каждая страна должна внедрить меры по созданию механизма незамедлительного замораживания средств и прочих активов террористов, лиц, финансирующих терроризм и террористические организации, в соответствии с резолюциями ООН по предотвращению и пресечению финансирования терроризма.

Рекомендация **«Отчеты о подозрительных операциях, относящихся к финансированию терроризма»**. Если финансовые учреждения и иные организации, осуществляющие операции с денежными средствами, подозревают или имеют достаточные причины подозревать, что средства связаны или имеют отношение, либо предназначены для терроризма, террористических актов и террористических организаций, они обязаны незамедлительно сообщить о своих подозрениях уполномоченным органам.

Рекомендация **«Международное сотрудничество»**. Каждая страна должна представлять другой стране на основе договора, соглашения или иного механизма взаимной правовой помощи и обмена информацией исчерпывающую помощь в уголовном и гражданском производстве, административных расследованиях, запросах и процедурах, относящихся к терроризму, террористическим актам и террористическим организациям. Страны должны принять все возможные меры для предотвращения на своей территории возможности убежищ для лиц, обвиненных в финансировании терроризма, террористических актов и террористических организаций, и установить процедуры по экстрадиции по возможности таких лиц.

Рекомендация **«Альтернативные системы денежных переводов»**. Каждая страна должна принять меры по обеспечению соответствия всех физических и юридических лиц, включая агентов, занимающихся переводами денег или ценностей, включая неформальные сети или системы перевода денег или ценностей, нормативам ФАТФ для кредитных организаций. Каждая страна должна принять меры по адми-

нистративному, гражданскому либо уголовному преследованию физических и юридических лиц, незаконно занимающихся такими денежными переводами.

Рекомендация *«Денежные переводы»*. Страны должны принять меры по обеспечению предоставления финансовыми учреждениями, включая организации, занимающиеся денежными переводами, полной и достоверной информации об осуществляющем перевод лице (имя, адрес, номер счета) и сопроводительном послании, и такая информация должна сохраняться вместе с переводом или сопроводительным посланием на всех этапах совершаемого перевода. Страны должны принять меры по обеспечению финансовыми учреждениями, включая организации, занимающиеся денежными переводами, пристального внимания и мониторинга подозрительных переводов средств, не содержащих полной информации о лице, осуществляющем перевод (имя, адрес, номер счета).

Рекомендация *«Некоммерческие организации»*. Страны должны проанализировать адекватность законодательства и нормативных актов, относящихся к учреждениям, которые могут быть использованы для финансирования терроризма. Особенно следует обратить внимание на некоммерческие организации, необходимо обеспечить невозможность использования их в преступных целях: террористическими организациями, замаскированными под легальные учреждения; в качестве прикрытия для финансирования терроризма, включая попытки избежать замораживания счетов; сокрыть преднамеренное отвлечение средств, предназначенных для финансирования законной деятельности, на финансирование террористических организаций.

Рекомендация *«Перемещение наличности»*. Страна должна отслеживать физическое перемещение денег (негоцилируемых инструментов), например с помощью системы декларирования, а ее компетентные органы должны иметь достаточно полномочий, чтобы препятствовать перемещению денег, которые могут относиться к финансированию терроризма или отмыванию денег. Санкции в отношении лиц, которые проводят подобные операции, должны быть достаточно эффективными, а деньги, относимые к финансированию терроризма или отмыванию, должны конфисковываться.

Всеобщие директивы по противодействию отмыванию доходов в частном банковском секторе («Вольфсбергские принципы»). Этот документ был принят 30 октября 2000 г. одиннадцатью ведущими банками мира (Societe Generale, Deutsche Bank AG, ABN AMRO Bank N.V., Banco Santander Central Hispano S.A., Credit Suisse Group, UBS AG, HSBC, Barclays Bank, The Chase Manhattan Private Bank, Citibank N.A., J.P. Morgan). Вольфсбергские принципы содержат приоритетные направления политики банков и основные элементы механизмов по предотвращению использования банковской системы для легализации доходов, полученных преступным путем.

Политика банка должна быть нацелена на предотвращение использования транснациональных операций для преступных целей. Банк должен стремиться иметь дело только с теми клиентами, разумная проверка источника благосостояния и средств которых подтвердит их законность. Основная ответственность за это лежит на служащем банка, отвечающем за работу с этим клиентом. Простое соблюдение внутренних процедур проверки не освобождает банковского служащего от основной ответственности. Клиенты и бенефициары, источниками средств которых является деятельность, связанная с рисками отмывания денег, должны проверяться с особой тщательностью. Банковский служащий несет ответственность за обновление информации о клиентах по определенной схеме и(или) при серьезных изменениях в положении клиента. Контрольные органы банка или независимые аудиторы должны регулярно анализировать определенный объем информации о клиенте, чтобы информация была достоверной и полной. Частота проверок зависит от объема, сложности и рискованности работы с клиентом.

Банк должен применять специальную программу мониторинга операций. Основная ответственность за осуществление мониторинга за движением средств по счетам клиентов лежит на персонале банка. Контроль должен осуществляться на основании документа, определяющего стандартные меры, предпринимаемые на различных «уровнях контроля» (служащий банка, независимое подразделение банка, служба комплаенс-контроля, служба внутреннего аудита). Документ должен указывать временные рамки, степень контроля, вопросы, требующие контроля, распределение обязанностей, порядок анализа и т. д. Должен быть установлен регулярный порядок информирования руководства по вопросам отмывания денег (например, количество сообщений, направленных в соответствующие государственные органы, способы мониторинга, изменения в законодательной и нормативной базе, количество и тематика учебных мероприятий для служащих банка).

Банк должен составить программу по обучению персонала, работающего с клиентами, и комплаенс-контролеров методам определения и предотвращения отмывания денег. Должны проводиться регулярные (например, раз в год) учебные мероприятия, в том числе по вопросам выявления и дальнейших действий в случае необычной или подозрительной деятельности. Сотрудников банка необходимо также информировать об изменениях в законодательной и нормативной базе, регулирующей вопросы противодействия отмыванию денег. Должны быть определены стандарты по хранению документов, касающихся противодействия отмыванию денег (хранение как минимум в течение пяти лет).

Банк должен установить исключения и случаи отклонения от обычной практики, которые требуют дополнительной оценки рисков и заключения независимого подразделения. Должно быть создано и соответствующим образом укомплектовано независимое подразделение,

отвечающее за предотвращение отмывания денег (например, служба комплаенс-контроля, независимый контрольный департамент, юридическая служба). Необходима разработка документа о выявлении и действиях при обнаружении необычной или подозрительной деятельности клиента (в документе должно быть определено, что считается необычной или подозрительной деятельностью, и приведены конкретные примеры). В частности, необычная или подозрительная деятельность может включать: движение средств по счету, не соответствующее деятельности клиента, операции с использованием средств свыше определенных пороговых значений, использование счета в качестве транзитного, частые переводы средств по счету. Необычная или подозрительная деятельность может быть выявлена путем: осуществления мониторинга операций, анализа контактов клиента (встречи, беседы, поездки по странам и т. д.), анализа информации из независимых источников (например, средств массовой информации, Интернета и т. д.), анализа собственной (внутрибанковской) информации об окружении клиента (например, политической ситуации в стране клиента). Действия в случае выявления необычной или подозрительной деятельности — служащий банка, руководство банка и(или) служба контроля должны осуществлять анализ обстоятельств любых необычных или подозрительных действий. В случае если рационального объяснения найти не удастся, могут быть приняты следующие решения: продолжать отношения с клиентом, обеспечив повышенный контроль, прекратить отношения с клиентом, информировать власти о данном случае.

В основе политики любого банка в соответствии с Вольфсбергскими принципами должно лежать правило, согласно которому банк может устанавливать отношения только с теми клиентами, в отношении источников доходов или финансирования которых может быть в разумных пределах подтверждено их законное происхождение. Вместе с тем Вольфсбергские принципы предполагают, что конкретные механизмы противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, могут определяться по усмотрению банка.

25.3. Опыт России

В Российской Федерации система противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма создавалась с учетом требований рассмотренных выше рекомендаций ФАТФ. Она имеет в своей основе принцип приоритетного использования банковской структуры для целей борьбы с отмыванием преступных доходов. Эксперты ФАТФ исходят из того, что именно банковская система, особенно в эпоху глобализации финансовых услуг, наиболее подвержена рискам, связанным с отмыванием преступных доходов.

В России в 2001 г. Государственной думой РФ был принят закон, регламентирующий механизм защиты прав и законных интересов граждан, общества и государства¹. В соответствии с установленным порядком контроль в целях противодействия отмывания «грязных» денег и финансирования терроризма проводится всеми организациями, осуществляющими операции с денежными средствами. В число таких организаций входят: 1) кредитные организации (банки и небанковские кредитные организации); 2) профессиональные участники рынка ценных бумаг; 3) страховые организации и лизинговые компании; 4) организации федеральной почтовой связи; 5) ломбарды; 6) организации, осуществляющие куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней; 7) организации, содержащие тотализаторы, букмекерские конторы, организующие лотереи; 8) организации, осуществляющие управление инвестиционными или негосударственными пенсионными фондами; 9) агентства недвижимости; 10) адвокаты, нотариусы и лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в случаях, когда они готовят или осуществляют от имени или по поручению своего клиента операции с денежными средствами или иным имуществом: сделки с недвижимостью, управление денежными средствами, ценными бумагами или иным имуществом клиента, привлечение денежных средств для создания организаций, обеспечения их деятельности или управления ими.

Уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, принимающим меры и координирующим в стране деятельность по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, является Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг). Этот орган часто называют «финансовой разведкой».

К мерам, направленным на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, относятся: процедуры внутреннего контроля, обязательный контроль, запрет на информирование клиентов и иных лиц о принимаемых мерах.

Внутренний контроль — это деятельность организации по выявлению сделок, которые могут быть связаны с отмыванием «грязных» денег и финансированием терроризма. Основным принципом внутреннего контроля в целях противодействия преступной деятельности является участие в контроле всех сотрудников независимо от занимаемой должности в рамках их компетенции. Для координации системы контроля назначается ответственное лицо (специальный сотрудник) с предоставлением ему соответствующих полномочий. Единоличная ответственность за деятельность организации (банка) в области противодействия отмыванию возлагается на ее руководителя. Организа-

¹ Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изменениями от 28 июля 2004 г.).

ции, осуществляющие операции с денежными средствами, обязаны: идентифицировать лицо, находящееся у них на обслуживании; систематически обновлять информацию о клиентах; осуществлять обязательный контроль.

В коммерческом банке разрабатываются специальные правила внутреннего контроля в целях предотвращения отмывания денег. Они разрабатываются с учетом того, что необходимо сохранять конфиденциальность сведений о проводимом контроле, соблюдать банковскую тайну, а также исключить участие служащих в легализации «грязных» денег и финансировании терроризма. Эти правила включают порядок документального фиксирования информации, порядок обеспечения конфиденциальности информации, квалификационные требования к подготовке и обучению кадров, критерии выявления и признаки необычных сделок, программы контроля («Идентификация клиентов», «Выявление операций, подлежащих обязательному контролю», «Проверка информации о клиенте», «Документальное фиксирование информации», «Хранение информации и документов», «Подготовка и обучение кадров», «Порядок отказа от заключения договоров банковского счета и отказа в выполнении распоряжения об осуществлении операции», «Порядок приостановление операций», «Организации работы по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»).

Коммерческим банкам запрещается: 1) открывать счета на анонимных владельцев, т. е. без представления документов, необходимых для идентификации; 2) открывать счета личного присутствия лица, открывающего счет, либо его представителя; 3) устанавливать и поддерживать отношения с банками-нерезидентами, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления. Банки обязаны предпринимать меры, направленные на предотвращение установления отношений с банками-нерезидентами, в отношении которых имеется информация, что их счета используются банками, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления.

Кредитные организации вправе отказаться от заключения договора банковского счета (вклада) с физическим или юридическим лицом в случаях: а) отсутствия по своему местонахождению юридического лица его постоянно действующего органа управления; б) непредставления физическим или юридическим лицом документов, подтверждающих достоверность сведений, либо представления недостоверных документов; в) наличия в отношении физического или юридического лица сведений об участии в террористической деятельности. Нарушение банками данных правил может повлечь отзыв (аннулирование) лицензии.

Обязательный контроль — это совокупность принимаемых уполномоченным органом мер по контролю за операциями с денежными средствами. В Российской Федерации подобному контролю подлежат некоторые операции.

Прежде всего это операции, проводимые по поручению лиц, в отношении которых есть сведения об их причастности к экстремистской или террористической деятельности, или организациями, прямо или косвенно учрежденными такими лицами. Операции приостанавливаются на 2 дня, а сведения о них направляются в Росфинмониторинг. Если по истечении двух дней не принято решение, ограничивающее осуществление данной операции, и не получены указания о дальнейших действиях, то операция проводится в соответствии с распоряжением клиента в соответствии с данными первоначальными поручениями. Обязательному контролю также подлежат сделки с недвижимым имуществом, если их сумма превышает 3 млн руб., а также прочие операции на сумму свыше 600 тыс. руб., если они относятся к операциям, имеющим повышенный риск быть связанными с отмыванием «грязных» денег¹. Сведения о подобных операциях направляются в Росфинмониторинг.

Отдельные виды сделок подлежат документальному фиксированию с последующим дополнительным расследованием. К ним относятся: а) сделки, носящие запутанный или необычный характер; б) сделки, не имеющие очевидного экономического смысла или очевидной законной цели; в) сделки, не соответствующие целям деятельности организации, установленным учредительными документами; г) выявленные неоднократные операции, характер которых дает основание полагать, что целью их осуществления является уклонение от процедур обязательного контроля, или в отношении которых имеются иные сведения, дающие основания полагать, что сделки осуществляются в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма. Если у работников организации (банка) возникают подозрения, что какие-либо операции осуществляются в целях легализации (отмывания) преступных доходов или финансирования терроризма, сведения о подобных операциях передаются в Росфинмониторинг.

Сведения в Росфинмониторинг направляются не позднее следующего рабочего дня, при этом указываются причина направления сообщения (операция, подлежащая обязательному контролю или необычная сделка), а также содержание операции (сумма и валюта, сведения

¹ К ним относятся: а) банковские операции с денежными средствами в наличной форме (за исключением операций физических лиц по внесению и снятию денег со своего счета); б) операции по банковским счетам на предъявителя или анонимного владельца; в) переводы, осуществляемые некредитными организациями по поручению клиента; г) предоставление и получение займов от некредитных организаций; д) скупка драгоценностей; е) помещение ценностей в ломбард; ж) операции по накопительно-страхованию; з) лизинговые операции; и) получение выигрыша в лотерее, тотализаторе.

о лицах, совершающих сделку, используемый счет). При наличии достаточных оснований, свидетельствующих о том, что операция, сделка связаны с легализацией (отмыванием) преступных доходов или финансированием терроризма, уполномоченный орган направляет соответствующие информацию и материалы в правоохранительные органы.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: «грязные» деньги, легализация «грязных» денег, финансирование терроризма, внутренний контроль за операциями, связанными с отмыванием преступных доходов, система обязательного контроля.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Почему одной из проблем развития мировой валютной системы является использование ее для легализации «грязных» денег и финансирования терроризма?

2. Охарактеризуйте международные организации ФАТФ, ЭГ-МОНТ, МАНИВЭЛ.

3. Что входит в понятие «грязных» денег?

4. Что называется легализацией «грязных» денег?

5. Объясните основные идеи сорока рекомендаций ФАТФ.

6. Для чего ФАТФ разработала девять специальных рекомендаций?

7. В чем принципиальное отличие Вольфсбергских принципов от рекомендаций ФАТФ?

8. Какие меры, направленные на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, применяются в РФ?

9. Какие сделки подлежат «обязательному контролю», а какие — «фиксированию информации»?

Глава 26

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- об особенностях налогообложения деятельности субъектов внешне-экономических операций;
- об основных категориях международного налогового права;
- о принципах международного налогообложения;
- о возможности устранения двойного юридического налогообложения.

26.1. Понятие международного налогообложения

Основная проблема выделения категории «международное налогообложение» связана с тем, что в данном словосочетании встречаются два изначально противоречащих друг другу понятия: «международный» и «налог». Дело в том, что понятие «налог» связано с институтом государства и с деятельностью его высшего исполнительного органа — правительства; оно в большей степени свойственно национальной экономике, а не мировой, представляющей собой совокупность национальных экономических систем. Государство обладает определенными атрибутами, включающими национальный суверенитет, т. е. верховенство государственной власти внутри страны и ее независимость во внешнеполитических и внешнеэкономических отношениях с другими себе подобными суверенами. Национальный суверенитет распространяется и на сферу налогообложения (так называемый налоговый, или фискальный, суверенитет). Он предполагает суверенитет страны в налоговой сфере: суверенность проводимой налоговой политики, суверенность национальной налоговой системы.

Налоговый (или фискальный) суверенитет означает право государства, действующего как субъект публичного права, в лице федеральной власти или региональных администраций вводить на территории своей юрисдикции (так называемой фискальной территории) любые налоги и контролировать их сбор. Согласно концепции фискального суверенитета в рамках границ данной фискальной территории применяется исключительно национальное налоговое законодательство (федеральное и(или) местных органов власти). Оно регулирует взаимоотношения между налогоплательщиками, связанными своей деятельностью с рассматриваемой фискальной территорией, и государством-сувереном.

В действующих международных правовых документах отсутствуют положения, которые могли бы ограничить национальную налоговую юрисдикцию, по крайней мере, в области взимания прямых налогов. Поэтому любая страна суверенна в выборе наиболее соответствующей

потребностям ее экономики налоговой системы и проводимой налоговой политики.

В современной системе мирохозяйственных связей, для которой характерен достаточно высокий уровень *международного* экономического сотрудничества между странами и хозяйствующими субъектами, представляющими данные национальные государства, налог остается категорией не международного, а *национального* характера. Национальный налоговый суверенитет дает право правительству любой страны мира проводить свою налоговую политику, руководствуясь исключительно собственными интересами, устанавливать в пределах территориальных границ данного государства любые виды налогов, взимаемых по ставкам, определенным в соответствии с внутренними потребностями экономического развития. Даже в условиях глобализации налоговые системы остаются прерогативой национальных правительств, а потому и налогообложение носит отнюдь не международный, а явно выраженный национальный характер. Для современной системы мирохозяйственных связей характерно многообразие национальных налоговых суверенитетов и нежелание национальных правительств отказываться от них.

Таким образом, концепция национального суверенитета, продолжающая действовать в рамках сложившейся глобальной системы мирохозяйственных связей, не дает оснований понимать под международным налогообложением наличие *международных налогов*, т. е. налогов особого рода, поступления от которых покрывают издержки наднационального регулирования международных экономических отношений, используются для поддержания мирового экономического порядка, а также служат механизмом перераспределения доходов между странами. Напротив, каждая страна обладает суверенной национальной налоговой системой и своей собственной налоговой администрацией, контролирующей поступление налоговых платежей в бюджет данного правительства.

Вместе с тем национальный налоговый суверенитет в современных условиях развития, ориентированных на растущую интеграцию национальных экономик в систему мирохозяйственных связей, подвергается все большей эрозии. Налоговая система и налоговая политика любой страны мира постоянно испытывают воздействие внешних факторов, поскольку с ростом объема внешнеэкономических операций данного государства возрастает и его зависимость от характера и уровня налогообложения в других странах мира, в которых образуются доходы хозяйствующих субъектов национальной экономики, занимающихся внешнеэкономической деятельностью (ВЭД).

Многообразие существующих национальных налоговых суверенитетов с отличными друг от друга принципами построения налоговых систем, условиями взимания налогов и их разнообразной величиной ведут к конфликтам между налоговыми юрисдикциями и представляющими их национальными налоговыми администрациями, к коллизиям

национальных налоговых законодательств. Эти конфликты возникают на почве правомерности и характера налогообложения физических и юридических лиц, занимающихся ВЭД. Ведь каждая из стран, на территории которой ведется какая-либо коммерческая деятельность, приводящая к образованию дохода, а также находится какая-либо собственность, вправе рассчитывать на уплату соответствующего налога в свой национальный бюджет. По факту национальной принадлежности физических и/или юридических лиц также возникают их соответствующие налоговые обязательства. Таким образом, национальный налоговый суверенитет вправе претендовать как на обложение всех доходов, образующихся на данной фискальной территории, так и на налогообложение зарубежных доходов своих граждан и компаний, что неизбежно влечет за собой столкновение интересов и конфликт юрисдикций на базе коллизии национальных законодательств в налоговой сфере.

Следствием коллизии национальных налоговых законодательств в сфере налогообложения внешнеэкономических операций хозяйствующих субъектов является *двойное юридическое налогообложение* (или *международное двойное налогообложение*), т. е. уплата налогов с одного и того же дохода в двух или нескольких странах. Оно возникает тогда, когда одна из стран облагает налогами субъектов ВЭД в таких же обстоятельствах, когда другое государство точно так же облагает этих же налогоплательщиков своими собственными налогами.

Распространение национального налогового законодательства на сферу внешнеэкономической деятельности приводит к конфликту налоговых юрисдикций, требующему урегулирования на межгосударственном уровне. Тем самым возникает потребность в особой области международного права, занимающейся устранением конфликтов национальных налоговых законодательств. Получается, что международное налогообложение следует понимать как *международное правовое регулирование в налоговой области*.

Среди главных проблем международного налогового правового регулирования принято выделять следующие: 1) двойное юридическое налогообложение, возникающее в результате автономии и суверенности существования национальных налоговых систем и соответствующих им законодательств; 2) возможности уклонения от уплаты налогов субъектами ВЭД вследствие возросшей мобильности налогоплательщиков и отсутствия должной координации (в частности, информационного обмена) между национальными налоговыми администрациями, что провоцирует налоговые правонарушения; 3) последствия приверженности принципу налогового суверенитета, ведущие к экономической дискриминации субъектов ВЭД, искажающие принципы налоговой справедливости и налоговой нейтральности (неотъемлемые характеристики национальных налоговых систем).

Для решения данных проблем необходим выход за пределы национальной налоговой юрисдикции, частичный отказ от национального на-

логового суверенитета, поиск компромиссов между странами — налоговыми суверенами. Этому как раз и способствует международное правовое регулирование споров между суверенными налоговыми юрисдикциями.

Автономия и суверенность национальных налоговых систем в конечном счете ведут к коллизии налоговых законодательств различных стран. Используя подобную несогласованность национальных правовых норм регулирования в налоговой сфере, субъекты внешнеэкономических операций могут самостоятельно выбирать наиболее соответствующий их пожеланиям налоговый режим, меняя дислокацию своей коммерческой деятельности и свое местопребывание по налоговым соображениям. Поэтому международное налогообложение включает и вопросы *координации действий национальных налоговых служб* различных государств. Поскольку для решения данных вопросов необходим выход за пределы национальной фискальной юрисдикции, а также частичный отказ от национального налогового суверенитета для поиска компромисса с подобным себе налоговым сувереном, это является сферой компетенции соответствующего наднационального правового режима, а именно *международного налогового права*.

Говоря о международном налогообложении, нужно отметить и конкуренцию особого рода — *международную налоговую конкуренцию*, которая ведется между национальными фискальными юрисдикциями за право облагать доходы хозяйствующих субъектов, а также за право привлекать на данную фискальную территорию внешнеэкономических агентов. Следовательно, международное налогообложение включает в себя *сравнительный анализ налоговых систем* различных стран, характеристику налогового климата соответствующих фискальных юрисдикций с целью выбора наиболее приемлемых условий ведения внешнеэкономических операций.

Международная налоговая конкуренция, в свою очередь, порождает необходимость *координации национальных налоговых политик* для того, чтобы ее последствия не отражались губительным образом на состоянии государственных финансов, на доходной части бюджетов правительств различных уровней. Поэтому, рассматривая различные аспекты международного налогообложения, нужно принимать во внимание и те процессы конвергенции национальных налоговых систем, которые уже свойственны современной системе мирохозяйственных связей. Здесь нужно учитывать ту налоговую координацию (гармонизацию), которая ведется в рамках созданных региональных экономических группировок (самый очевидный пример — европейская налоговая гармонизация), а также необходимость координации национальных налоговых политик вследствие развития новой формы международного обмена — электронной коммерции.

Принимая во внимание упомянутые сложности интерпретации новой категории, приходим к следующему определению. Под *междуна-*

родным налогообложением можно понимать налоговые последствия внешнеэкономической деятельности физических и(или) юридических лиц, а также совокупность норм национального и международного права, регулирующих налогообложение субъектов внешнеэкономических операций (международное налогообложение в узком смысле). В область задач международного налогообложения входят устранение международного двойного налогообложения, предотвращение уклонений от уплаты налогов на межгосударственном уровне, решение проблемы налоговой дискриминации субъектов ВЭД. Кроме того, международное налогообложение включает в себя сравнительную характеристику условий налогообложения в различных странах мира, а также предполагает анализ процессов международной налоговой конкуренции и международной налоговой координации (международное налогообложение в широком смысле). В рамках данной главы мы остановимся на определении основных категорий и принципов международного налогообложения, а также рассмотрим одну из важнейших проблем международного налогового права — урегулирование международного двойного налогообложения¹.

26.2. Основные категории и принципы международного налогообложения

Для унификации подходов к решению проблем международного налогообложения на основе использования механизмов международного налогового права необходимо использовать категории и принципы, универсальные для национальных правовых систем. В частности, нужно предложить общие критерии оценки деятельности налогоплательщиков, в особенности тех, кто осуществляет внешнеэкономические операции. Необходимо выделить страны — источники соответствующих доходов физических и юридических лиц, а также выявить страны, претендующие на эти же самые доходы по факту регистрации на их территории компании или по факту проживания лиц, извлекающих данные доходы вне их национальной юрисдикции.

Ключевой проблемой международного правового регулирования в сфере налогообложения стал порядок определения принадлежности налогоплательщика к соответствующей фискальной юрисдикции, а также порядок распределения доходов субъектов ВЭД между претендующими на них странами. В данном случае речь идет об определении двух важнейших категорий международного налогового права: 1) резидентство (residence) физических и юридических лиц и 2) налогооблагаемое присутствие (taxable situs) (связь с извлечением дохода резидентом какой-либо страны из источников на зарубежной фискальной террито-

¹ Дополнительную информацию о данной проблематике можно найти в работах автора, упомянутых в библиографии; см. также работы [Денисаев; Дернберг; Кашин; налоговое право; устранение двойного налогообложения].

рии). Эти категории обуславливают введение двух важнейших принципов международного налогообложения: 1) принцип резидентства (*residence principle*) и 2) принцип налогообложения у источника образования доходов (*source principle*).

Применение этих принципов как в национальном законодательстве, так и в международных соглашениях основано на *доктрине экономической привязанности* (*doctrine of economic allegiance*), разработанной немецким финансистом Г. Шанцем, согласно которой единственным правомерным способом отождествления субъектов налогообложения с какой-либо фискальной юрисдикцией должны стать их тесные экономические связи с данной территорией¹. Основой для налогообложения в данном случае служит получение хозяйствующим субъектом определенных товаров, работ и услуг от общественного сектора того сообщества, на территории которого он находится или на территории которого образуются его доходы. Соответственно правительство данной страны вправе рассчитывать на выполнение физическим либо юридическим лицом своих налоговых обязательств в интересах национальной экономики.

Наиболее важными критериями для налогообложения являются источник происхождения доходов (благ) и место резидентства (или же налоговый домициль — основная юрисдикция местопребывания — при наличии резидентства сразу в нескольких фискальных юрисдикциях) собственника, получающего и потребляющего данные доходы. Согласно доктрине Шанца и страна резидентства налогоплательщика, и страна-источник его доходов (благ) вправе легитимным образом претендовать на налогообложение доходов данного лица на основе факта оказания ими услуг. Таким образом, налоговая юрисдикция в части взимания подоходных налогов основывается и на источнике происхождения доходов, и на критерии резидентства физических (юридических) лиц, их получающих, и, что чаще всего распространено в международном налогообложении, на комбинации двух вышеназванных категорий.

Принцип резидентства. В международном налоговом праве он означает неограниченные фискальные обязательства субъекта налога, т. е. уплату налогов на совокупные доходы физического либо юридического лица в стране его резидентства. Второе название принципа резидентства — глобальный принцип налогообложения (*global principle of taxation*), поскольку он предполагает налогообложение глобальных (совокупных) доходов, образующихся во всех странах ведения коммерческой деятельности. Такое налогообложение осуществляет страна, являющаяся юрисдикцией резидентства хозяйствующего субъекта. Концепция налогового резидентства является одной из основополагающих при построении национальной налоговой системы. В данном случае претензии национальной налоговой юрисдикции распространяются на все виды доходов, принадлежащих резидентам данного государства. Это дает

¹ См.: *Schanz G. Zur Frage der Steuerpflicht // Finanzarchiv. 1892. 9II. S. 372.*

право соответствующим налоговым органам контролировать правильность перечисления резидентами налоговых платежей, выплачиваемых из всех источников доходов, получаемых данными физическими или юридическими лицами, как внутренних, так и зарубежных.

Налоговое резидентство физических лиц определяется исключительно на основе внутренних правовых норм соответствующей фискальной юрисдикции. Поскольку критерии резидентства, существующие в национальном налоговом законодательстве различных стран, могут отличаться друг от друга, то одно и то же физическое лицо может быть признано налоговым резидентом сразу нескольких юрисдикций. Возможно, впрочем, и обратное: физическое лицо не является налоговым резидентом ни одной из юрисдикций, с которой связаны его личные и экономические интересы, если соответствующие внутренние правовые нормы не выявили признаков, позволяющих считать данное физическое лицо резидентом того или иного государства.

Критерии налогового резидентства физических лиц, предусмотренные внутренними правовыми нормами соответствующих юрисдикций, можно свести в четыре наиболее распространенные группы.

1. *Постоянное пребывание в данной стране* (физическое присутствие в границах определенной фискальной территории, соответствующее установленному национальным законодательством минимально возможному сроку или превышающее этот срок). Для определения налогового резидентства физических лиц в данном случае используется механический тест на общее количество дней пребывания в данной налоговой юрисдикции в отчетном налоговом периоде (обычно — календарном году либо любом периоде, состоящем из 12 следующих друг за другом месяцев). При этом физическое лицо признается налоговым резидентом, если оно постоянно находилось на данной фискальной территории не менее 183 дней (6 месяцев) в году. Подобным образом определяется резидентство физических лиц в Российской Федерации (ст. 207 НК РФ).

2. *Местонахождение в стране постоянного жилища*. Данный способ признания налогоплательщика резидентом предполагает, что на территории рассматриваемой страны у физического лица имеется постоянное жилище (permanent home), находящееся либо в частной собственности, либо используемое на правах долгосрочной аренды. Наличие подобного жилья означает автоматическое наличие постоянного адреса, по которому данного резидента-налогоплательщика всегда можно разыскать. Постоянным жилищем может считаться как собственный, так и арендуемый дом (квартира), а также гостиничный номер, снимаемый на длительный срок.

3. *Наличие на данной фискальной территории центра жизненных интересов*. В некоторых странах для определения налогового резидентства национальное законодательство предполагает выявление признаков приоритетных личных и экономических интересов в рассматриваемой

мом государстве, свидетельствующих о том, что налогоплательщик именно к этой фискальной территории «привязан» сильнее всего, включая намерения являться именно ее налоговым резидентом. К критериям имеющихся в данной стране личных интересов обычно относят проживание здесь членов семьи, родственников и знакомых. Экономические интересы, в свою очередь, предполагают приоритетные источники доходов на территории рассматриваемой юрисдикции, наличие здесь движимого и недвижимого имущества, включая жилище и банковские активы. Совокупность различных личных и экономических интересов, а зачастую и намерения физического лица считать именно данную юрисдикцию приоритетной для проживания и ведения бизнеса, позволяет судить о том, что на территории рассматриваемого государства располагается центр жизненных интересов налогоплательщика (*centre of vital interests*).

4. *Гражданство* (национальная принадлежность). Данный критерий налогового резидентства базируется на некогда широко распространенной *концепции национальной привязанности* (*nationality link*). Эта концепция предполагает, что гражданин данной страны вне зависимости от юрисдикции своего фактического длительного местопребывания обязан платить налоги по принципу резидентства в стране, гражданином которой он является.

Критерии признания физических лиц резидентами определенной фискальной территории постоянно совершенствуются: если раньше государства — налоговые суверены следовали в данном вопросе простейшему признаку национальной принадлежности налогоплательщика, то в настоящее время используется более сложная система оценок. Однако из-за несоответствия критериев определения резидентства физических лиц, применяемых в национальных законодательствах различных стран, индивидуальным налогоплательщикам — субъектам ВЭД целесообразно в каждом соответствующем случае самостоятельно проводить *тест на факты и обстоятельства пребывания* в границах рассматриваемой фискальной территории (*facts-and-circumstances test*). Для физических лиц — субъектов внешнеэкономических операций, жилище и имущество которых находятся на территории сразу нескольких стран, а доходы образуются в двух или более государствах, нужно выяснить, в какой из фискальных юрисдикций данное физическое лицо является налоговым резидентом. В таком тесте учитываются все социально-экономические связи налогоплательщика с данной налоговой юрисдикцией и с зарубежными фискальными территориями, а также сроки, основные мотивы и намерения пребывания в юрисдикции, претендующей на признание физического лица своим налоговым резидентом. Если в ходе такого теста выясняется, что налогоплательщик подпадает под юрисдикцию стран, придерживающихся разных критериев, то у налогоплательщиков — физических лиц может быть двойное и даже многократное

резидентство. Кроме того, в некоторых случаях можно не являться налоговым резидентом ни одной страны мира.

При возникновении у физического лица двойного (или многократного) налогового резидентства облегчить его состояние могут международные налоговые соглашения, которые закрепляют лишь за одной из договаривающихся стран исключительные права на налогообложение доходов по глобальному принципу. Такие соглашения должны быть заключены между государствами, претендующими на признание за собой прав юрисдикции резидентства данного лица. В отсутствие соглашений налогоплательщик может оставаться двойным резидентом, что неизбежно означает для него избыточное налоговое бремя.

Налоговые соглашения, как правило, используют следующую схему разграничения претензий двух юрисдикций на право признания физического лица своим резидентом с последующим налогообложением по глобальному принципу: поэтапно, спускаясь сверху вниз, на основании нижеследующих четырех основных критериев обе страны оценивают правомерность своих требований. При этом на каждом этапе анализа выбирается страна, которая в наибольшей степени соответствует: 1) местонахождению постоянного жилища; 2) центру приоритетных личных и экономических интересов; 3) обычному (постоянному) местопребыванию; 4) национальной принадлежности (гражданству).

Если даже при поэтапном переходе от первого вышеназванного критерия к четвертому однозначно не удастся определить единственную страну, на территории которой находится жилище физического лица, либо гражданином которой он является, то страны в лице соответствующих компетентных органов могут договориться между собой, за которой из них закрепляются права на налогообложение глобальных доходов данного налогоплательщика.

Отсутствие налогового резидентства не освобождает налогоплательщика от необходимости уплаты индивидуальных подоходных налогов. Просто в данном случае нет налоговой юрисдикции, которая облагала бы своими налогами глобальные доходы физического лица, в том числе и полученные в других странах. Тем не менее во всех странах — источниках образования доходов соответствующие налоги с данных доходов удерживаются. Такое налогообложение осуществляется уже в соответствии с другим принципом международного налогообложения — принципом налогообложения у источника образования доходов.

Кроме термина «резидентство» в международном налоговом праве также существует понятие «домициль». Категория «налоговый домициль» (*fiscal domicile*) означает место постоянного пребывания данного физического лица — налогоплательщика и учитывает намерения создать и иметь домициль именно в данной юрисдикции. Изначально категория «домициль» опиралась на английскую правовую систему, поэтому ее интерпретация в странах, отличных от англосаксонского права,

зачастую связана с некоторыми трудностями. Однако определение налогового домициля физических лиц чрезвычайно важно для взимания налогов, основанных на принципе резидентства.

При кажущейся и очень часто распространенной в юридической литературе синонимичности двух категорий толкование налогового домициля имеет свою специфику, характерную именно для международного налогообложения. Так, при наличии нескольких мест резидентства в разных странах у физического лица обычно можно выделить лишь один домициль, являющийся принципиальной юрисдикцией пребывания налогоплательщика. Для физических лиц домициль — это юрисдикция, к которой налогоплательщик привязан наибольшим образом, в которой находится его центр жизненных и экономических интересов (включая постоянное местожительство и намерение находиться именно в данной юрисдикции).

Налоговое резидентство юридических лиц также определяется исключительно национальными правовыми нормами стран, на территории которых осуществляется хозяйственная деятельность. Для юридических лиц (корпораций, организаций) в национальном налоговом законодательстве при определении страны резидентства, как правило, используются два основных критерия: 1) факт инкорпорации (создание в соответствии с национальным законодательством и регистрация в коммерческом регистре) в данной юрисдикции; 2) местонахождение в данной юрисдикции органов управления и контроля компании.

Некоторые юрисдикции комбинируют оба этих подхода, считая компанию своим резидентом в случае, если хотя бы один из двух вышеуказанных критериев выполняется. Иногда компания признается резидентной в соответствии с национальным налоговым законодательством, если она просто осуществляет в данной юрисдикции коммерческую деятельность. В России под юридическими лицами — резидентами следует понимать «российские организации», местом нахождения которых является место их государственной регистрации (ст. 11 НК РФ)¹.

Если страны, в которых компания зарегистрирована либо ведет свою деятельность, пользуются разными критериями определения резидентства юридических лиц, то возможно двойное или даже многократное налоговое резидентство. В данном случае проблема может быть урегулирована благодаря имеющимся международным налоговым соглашениям. Налоговые соглашения в случае двойного резидентства признают исключительные права на налогообложение доходов по глобальному принципу за тем договаривающимся государством, на территории которого расположены органы управления и контроля деятельности компании (т. е. находится ее штаб-квартира).

Как и в случае с физическими лицами, для юридических лиц также возможно применение категории «налоговый домициль». Она оказыва-

¹ Нужно подчеркнуть, что в действующем Налоговом кодексе РФ понятие «юридическое лицо — резидент Российской Федерации» пока отсутствует.

ется полезной в том случае, если деятельность компании ведется сразу в нескольких юрисдикциях, в которых действуют различные критерии определения налогового резидентства. Налоговый домициль юридического лица означает принципиальную юрисдикцию ведения бизнеса. Так называемый *корпоративный домициль* (corporate domicile) определяется как центр корпоративных интересов, из которого ведется управление бизнесом и координация деятельности компании.

Принцип налогообложения у источника образования доходов.

Этот принцип предполагает налогообложение всех доходов, получаемых из источников, находящихся в данной налоговой юрисдикции. Для признания за данным государством права на налогообложение у источника образования доходов используется категория «налогооблагаемое присутствие» (taxable situs) в данной суверенной налоговой юрисдикции. На основании подобной территориальной привязанности субъекта ВЭД соответствующее государство — налоговый суверен получает право на налогообложение доходов, образующихся из источников в границах рассматриваемой фискальной юрисдикции (право на так называемые ограниченные фискальные обязательства субъекта налога).

В данном контексте при налогообложении нерезидентов недостаточен факт образования источника их доходов на соответствующей фискальной территории. Это подразумевает наличие постоянного представительства иностранного юридического лица с целью осуществления активной коммерческой деятельности в данной стране (получение прибыли — предпринимательского дохода) либо получение так называемых пассивных доходов (процентов, дивидендов, роялти). При этом соответствующие доходы иностранного резидента облагаются либо как аналогичные доходы юридических лиц — резидентов, либо в соответствии с международными налоговыми соглашениями по отношению к ним предусмотрен иной порядок удержания налогов у источника образования пассивных доходов. Очевидно, что для нерезидентов нюансы налогообложения у источника образования доходов связаны с типом доходов, получаемых иностранным резидентом на зарубежной фискальной территории.

Итак, основанием для налогообложения нерезидентов у источника образования доходов, получаемых ими в иностранной юрисдикции, служит их налогооблагаемое присутствие в данном государстве, а именно: а) наличие на данной фискальной территории постоянного представительства иностранного юридического лица; б) получение физическими или юридическими лицами — иностранными резидентами доходов из так называемых пассивных источников (дивиденды, проценты, роялти).

Постоянное представительство (permanent establishment) является важным элементом международного налогового права. Наличие постоянного представительства в какой-либо конкретной юрисдикции не позволяет считать налогоплательщика резидентом, поскольку постоянное

представительство не является юридическим лицом страны своего местонахождения. Однако по отношению к нерезиденту, имеющему на территории иностранного государства постоянное представительство, применяется такой же порядок обложения всех доходов, получаемых постоянным представительством в данном государстве, как и порядок, действующий для его резидентов. Тем не менее головные компании — нерезиденты, которые контролируют деятельность постоянного представительства, в отличие от резидентов, не уплачивают в юрисдикции местонахождения постоянного представительства налоги со своих доходов, возникающих в других странах ведения ВЭД.

Постоянное представительство — это место деятельности, расположенное в одном государстве, через которое осуществляются коммерческие операции (получение доходов) компании, являющейся резидентом другого государства. Признаками наличия постоянного представительства (налогооблагаемого присутствия иностранного резидента в данной юрисдикции) служат: имеющееся движимое и недвижимое имущество (включая здания, сооружения, оборудование, финансовые и иные активы), персонал, фактическое осуществление деятельности, связанной с получением прибыли. Принципиальное значение имеет также ведение бизнеса через зависимых или независимых агентов.

Агент-резидент данной юрисдикции создает для зарубежной компании постоянное представительство, если он имеет полномочия заключать контракты от имени этой зарубежной фирмы и регулярно пользуется своими полномочиями (зависимый агент). Агент является независимым, если данные поручения зарубежной компании не являются его основным занятием и он просто участвует в обычном ходе дел данного бизнеса.

В современной классификации доходов выделяют активные и пассивные доходы. Применительно к сфере внешнеэкономических операций активные доходы связаны с непосредственным присутствием их получателя в зарубежной фискальной юрисдикции. В случае с юридическими лицами это, в частности, предполагает осуществление коммерческой деятельности на территории иностранного государства через постоянное представительство. Доходы, полученные таким постоянным представительством, облагаются налогом на прибыль корпораций в стране его местонахождения (у источника образования активного дохода). Стоит также отметить, что постоянные представительства уплачивают и другие налоги, предусмотренные на данной фискальной территории, такие, как налоги на собственность, имущество, на прирост капитала, а также трансфертные налоги при перемене собственников.

Пассивные доходы не связаны с наличием у основного их получателя постоянного представительства в данной юрисдикции. Они представляют собой доходы от долевого участия в иностранном предприятии в форме различных форм портфельных инвестиций, не контролируемых зарубежную фирму полностью, а также доходы от кредитова-

ния и лицензирования зарубежных партнеров. Сюда относятся проценты, дивиденды и роялти. Государство, на территории которого образуются данные доходы, пользуется своим налоговым суверенитетом и взимает с них особые налоги на распределение прибыли в пользу иностранного инвестора (налоги на репатриацию), которые удерживаются из дохода по месту его образования. Далее проценты, дивиденды и роялти перечисляются за границу своему основному получателю с учетом удержанного таким способом налога.

Зачастую принцип налогообложения у источника образования доходов (*source principle*) и в отечественной, и в зарубежной литературе отождествляется с принципом территориальности налогообложения (*territoriality principle*). Вместе с тем нужно четко разграничивать данные термины, поскольку последний из них в международном праве имеет принципиально иную смысловую нагрузку. Дело в том, что принцип территориальности налогообложения предполагает распространение на данную фискальную территорию исключительных прав государства — налогового суверена. Это означает не только налогообложение всех доходов резидентов и нерезидентов, образующихся в границах данной фискальной территории (по сути — принцип налогообложения доходов у источника их образования), но и налогообложение иностранных доходов налогоплательщиков, связанных экономическими узами с данной фискальной территорией (резидентов — субъектов ВЭД). Очевидно, что принцип территориальности в международном налогообложении оказывается намного шире, чем вкладываемый в него некоторыми авторами смысл, ограничиваемый исключительно налогообложением доходов резидентов и нерезидентов в пределах соответствующей юрисдикции. Фактически принцип территориальности — комбинация принципа резидентства (глобального принципа) и принципа налогообложения доходов у источника их образования.

26.3. Международное двойное налогообложение и его урегулирование

Международное двойное налогообложение (или двойное юридическое налогообложение) — это ситуация, когда два государства, изначально обладающие национальным налоговым суверенитетом, облагают идентичными либо аналогичными по форме взимания налогами один и тот же доход (или имущество) одного и того же субъекта. Причинами двойного юридического налогообложения могут быть:

- одновременное признание налогоплательщика налоговым резидентом двух стран, в каждой из которых в соответствии с принципом резидентства облагаются совокупные (глобальные) доходы данного физического или юридического лица;
- коллизия двух основных принципов международного налогообложения — принципа резидентства и принципа налогообложения у ис-

точника образования доходов, возникающая тогда, когда в зарубежной юрисдикции субъект ВЭД облагается по принципу удержания налога у источника образования доходов, а в стране резидентства данного субъекта международного бизнеса ранее обложенный налогом доход вновь включается в совокупную налоговую базу плательщика, с которой по принципу резидентства вновь взимается аналогичный налог (это наиболее часто встречающийся вариант международного двойного налогообложения — рис. 26.1);

- коллизия национальных законодательств двух стран, считающих, что один и тот же доход субъекта внешнеэкономических операций был получен именно на их фискальной территории, поэтому должен быть обложен соответствующими налогами, удерживаемыми у источника образования данного дохода.

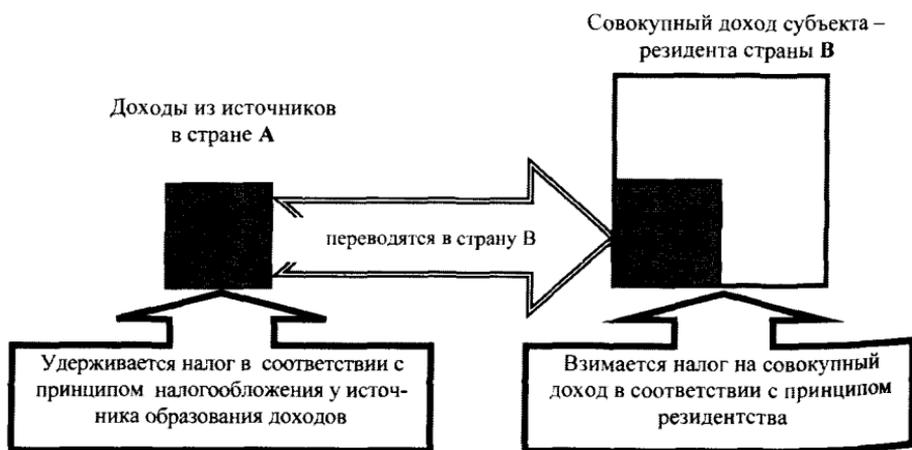


Рис. 26.1. Международное двойное налогообложение как результат коллизии принципов резидентства и удержания налогов у источника образования доходов

Уместно отметить, что термины «международное двойное налогообложение» и «двойное юридическое налогообложение» являются не вполне точными, поскольку за понятием двойного налогообложения в данном контексте скрывается многосторонность отношений налогоплательщика и налоговых органов всех стран, где ведется внешнеэкономическая деятельность (включая страну резидентства). В связи с этим международное двойное налогообложение по своей сути означает международное многократное налогообложение.

Двойное юридическое налогообложение устраняется (минимизируется) на основе механизмов облегчения фискального бремени национальных налоговых резидентов, предусмотренных налоговым законодательством данного государства, а также через соответствующие способы минимизации совокупной налоговой ответственности налогопла-

тельщика во всех странах извлечения доходов и в своей собственной юрисдикции резидентства, содержащиеся в международных налоговых соглашениях.

Оба способа минимизации совокупного налогового бремени субъектов ВЭД обычно применяются в сочетании: определенные виды доходов иностранных резидентов (как правило, доходы, извлекаемые в зарубежной юрисдикции из пассивных источников, — дивиденды, проценты, роялти) страна-источник облагает по пониженным ставкам или же полностью отказывается от права их налогообложения в соответствии с заключенными международными налоговыми соглашениями. В свою очередь, страна резидентства гарантирует налогоплательщику полное или частичное освобождение от налогов, уже уплаченных в стране-источнике, применяя соответствующие нормы регулирования внешнеэкономических операций, содержащихся в национальном налоговом законодательстве.

Облегчение двойного налогообложения в национальном законодательстве. Национальное налоговое законодательство может гарантировать облегчение бремени двойного юридического налогообложения резидентам данной фискальной территории через предоставление им: а) налоговых освобождений/исключений; б) налоговых кредитов (зачетов) и в) налоговых вычетов на налоги, уже уплаченные в зарубежных юрисдикциях — источниках образования доходов. Выбор конкретного метода устранения международного двойного налогообложения зависит от особенностей национального налогового законодательства.

Метод налоговых освобождений / исключений (tax exemptions method) построен на принципе исключения из налоговой базы в стране резидентства определенных видов зарубежных доходов, т. е. предполагает полную передачу прав на их взимание в страну — источник доходов. Если все доходы национального резидента из источников за рубежом исключаются из налоговой базы в данной юрисдикции, то конечным результатом является отсутствие двойного налогообложения. Данный способ устранения международного двойного налогообложения гарантирует международную конкурентоспособность отечественных резидентов (юридических и физических лиц), ведущих коммерческие операции за рубежом. Предполагается, что их доходы от зарубежной деятельности не будут подвергаться более высокому уровню налогообложения, чем доходы иностранных резидентов, ведущих бизнес на том же самом внутреннем рынке данной фискальной юрисдикции.

Налоговые освобождения (исключения) могут принимать две основные разновидности: 1) полные освобождения (full exemptions), когда доходы, полученные в стране-источнике, полностью освобождаются от налогообложения в стране резидентства; 2) освобождения с прогрессией (exemptions with progression), когда сумма доходов, полученных в стране-источнике, служит для того, чтобы зафиксировать ставку налога страны резидентства на основе совокупного дохода, но при этом по

данной ставке в стране резидентства облагается только часть дохода, полученная в ней самой.

Метод налоговых кредитов (зачетов) / импутационный метод (tax credits / imputation method) гарантирует зачет налоговых платежей, уже уплаченных в зарубежных юрисдикциях — источниках доходов, при расчете суммы совокупных налоговых обязательств по глобальным доходам (подлежащей уплате в стране резидентства налогоплательщика). Из суммы рассчитанных глобальных налоговых обязательств методом налогового кредита вычитается величина налогов, ранее уплаченных за рубежом.

Теоретически возможно использование двух разновидностей применяемого метода налоговых кредитов: 1) полные налоговые кредиты (full tax credits), когда страна резидентства облагает своими налогами глобальный (совокупный) доход субъекта ВЭД и позволяет вычитать из рассчитанной суммы налоговых обязательств всю сумму налогов, уплаченных в странах — источниках доходов; 2) обыкновенные налоговые кредиты (ordinary tax credits), когда страна резидентства облагает своими налогами глобальный (совокупный) доход субъекта ВЭД и позволяет вычитать из рассчитанной суммы налоговых обязательств налоги стран-источников в размере, соответствующем налогу страны резидентства для полученного в каждой стране-источнике дохода.

На практике зачастую действует ограничение в возможности использования налоговых кредитов. В большинстве случаев согласно национальным налоговым законам различных стран (в том числе в России для российских организаций) допустимая величина предоставляемого кредита на уже заплаченные иностранные налоги рассчитывается на основе налоговой ставки страны резидентства налогоплательщика (используется так называемый обыкновенный налоговый кредит).

Как правило, ни одна страна мира не использует в чистом виде ни метод налоговых кредитов, ни метод налоговых освобождений для урегулирования международного двойного налогообложения. В национальном налоговом законодательстве ведущих стран мира часто содержится комбинация данных методов: для определенных видов доходов предусмотрены налоговые освобождения, тогда как для подоходных налогов, уже уплаченных за рубежом, действуют налоговые кредиты. США, Великобритания, Канада и Япония в большей степени следуют методу налоговых кредитов, а континентальные европейские страны — методу налоговых освобождений.

Метод налоговых вычетов (tax deductions method) хотя и призван облегчить международное двойное налогообложение, но делает это в меньшей степени, чем налоговые освобождения и налоговые кредиты. Согласно данному методу налоги, уплаченные в зарубежной юрисдикции — источнике доходов, вычитаются из налоговой базы при подсчете итоговых налоговых обязательств в государстве резидентства налогоплательщика. Налоговые вычеты не способствуют нейтральности налогов для субъектов внешнеэкономических операций, поскольку делают

национальных резидентов менее конкурентоспособными в сравнении с резидентами стран, применяющих для устранения двойного юридического налогообложения методы налоговых освобождений и налоговых кредитов.

Пример. Практика применения различных методов устранения международного двойного налогообложения

Совокупный доход компании составляет 100 ед., из которых 50 ед. было образовано в зарубежной стране-источнике (S), а 50 ед. — в юрисдикции резидентства (R). Налоговые ставки составляют: в стране-источнике — 10%, в стране резидентства — 30%.

Если *методы устранения двойного юридического налогообложения отсутствуют*, то компания уплачивает в стране-источнике 5 ед. налога (налоговая база — 50 ед., налоговая ставка — 10%), а в стране резидентства — 30 ед. (налоговая база — 100 ед., налоговая ставка — 30%). Все уплаченные налоги составляют, таким образом, 35 ед., что для совокупного дохода в 100 ед. соответствует эффективной налоговой ставке¹ 35%.

Когда применяется *метод налоговых освобождений*, то в стране-источнике уплачивается 5 ед. налога, а в стране резидентства — 15 ед. (налоговая база страны R в данном случае составляет 50 ед.). Совокупные налоговые платежи равняются 20 ед., что соответствует эффективной налоговой ставке 20%.

При применении *метода налоговых кредитов* результаты следующие. В стране-источнике налоговый платеж составляет 5 ед. В стране резидентства рассчитанная величина налоговых обязательств соответствует 30 ед. (100 ед. налоговой базы умножить на налоговую ставку 30%). Методом налогового кредита мы засчитываем налог, уплаченный в стране-источнике, поэтому сумма налогового платежа в R составит: $30 - 5 = 25$ ед. Таким образом, все уплаченные компанией налоги равняются 30 ед., что соответствует эффективной налоговой ставке 30%.

И наконец, в случае использования *метода налоговых вычетов* имеем: в стране-источнике величина уплаченного налога — 5 ед.; в стране резидентства мы вычитаем данную сумму налога из глобальной (совокупной) налоговой базы компании (100 — 5), а к полученной расчетной налоговой базе в 95 ед. применяем налоговую ставку страны резидентства (30%). В итоге сумма налога, уплаченная в стране R, составит 28,5 ед. Совокупная величина уплаченных компанией налогов равняется 33,5 ед., что соответствует эффективной налоговой ставке 33,5%.

В нашем примере наиболее выигрышным для компании является метод налоговых освобождений, наименее — метод налоговых вычетов. Вместе с тем метод налоговых вычетов все же приносит компании некоторое облегчение бремени международного двойного налогообложения в сравнении с ситуацией, когда любые способы устранения двойного налогообложения отсутствуют.

Устранение двойного налогообложения в конвенционном праве.

Для устранения двойного юридического налогообложения принципи-

¹ Эффективная налоговая ставка — отношение общей суммы уплаченных налогов к общей сумме полученных доходов.

альное значение имеют соглашения, регулирующие исключительно налоговые отношения между договаривающимися странами (конвенции об избежании двойного налогообложения доходов и имущества). Международные налоговые соглашения (МНС) решают проблемы устранения двойного юридического налогообложения тогда, когда решение невозможно найти в одностороннем порядке. Классическим примером здесь является тот случай, если налоговая ставка за рубежом для данного вида налога выше аналогичной ставки страны резидентства налогоплательщика. Это ведет к дополнительному налоговому бремени для субъектов ВЭД, которое невозможно облегчить при помощи использования методов налоговых освобождений или налоговых кредитов.

Из-за сложностей процесса согласований правовых позиций каждой из договаривающихся сторон большинство МНС являются двусторонними. Каждое конкретное налоговое соглашение является определенным компромиссом между национальным налоговым законодательством двух договаривающихся стран. Принятие МНС требует определенной модификации национального налогового законодательства, поскольку после своего подписания и процедуры ратификации в высшем законодательном органе страны МНС интегрируется в национальное налоговое право и становится его неотъемлемой составляющей. Вместе с тем, хотя МНС и обязательны для исполнения, они, как и любой международный правовой документ, не регулируют права и обязанности субъектов налоговых отношений непосредственным образом, а передают свои полномочия в данной области национальному налоговому законодательству. Таким образом, налоговые конвенции не создают новые законы, новое налогообложение, они лишь признают право договаривающихся сторон на налогообложение, закрепляя за каждой из них определенную налоговую базу. Само налогообложение при этом регулируется на основе применения соответствующего национального законодательства.

МНС классифицируются на *общие*, регулирующие все или сразу несколько видов налогов (так называемые двусторонние конвенции об избежании двойного налогообложения доходов и имущества), и *специальные* — соглашения по конкретным вопросам, регулирующие специфические виды налогов или налоги, взимаемые только с определенных доходов. Подчеркнем, что МНС — и общие, и специальные — регулируют лишь отношения между договаривающимися странами в сфере прямого налогообложения (подходного и имущественного). В сферу их компетенции, таким образом, входят налоги на доходы (прибыль) и налоги на имущество (в том числе налог на наследство и дарение). МНС не действуют в отношении косвенных налогов.

Характеризуя содержание налоговых соглашений, важно отметить их общую схематическую структуру: а) общие требования для применения данного МНС и основные используемые категории; б) правила распределения доходов между договаривающимися странами, а также дополнения и приложения к данным правилам; в) положения о взаимной

недискриминации налогоплательщиков, информационном обмене, урегулировании спорных ситуаций, определение фискальных территорий применения соглашения; г) вступление в силу и прекращение действия. Основным смысл МНС заключается в том, что они ограничивают сферы компетенции налоговых юрисдикций договаривающихся государств, определяя пределы применения права каждого из договаривающихся государств облагать налогами и своих, и иностранных резидентов. При этом страны передают друг другу права на налогообложение определенных видов доходов, образующихся на их территории, а также декларируют своим резидентам гарантии компенсации налогов, удержанных страной-источником (как правило, используются методы налоговых освобождений и налоговых кредитов).

С точки зрения налогоплательщиков, ведущих ВЭД, налоговые соглашения являются определенной интерпретацией той налоговой системы, с которой они сталкиваются в зарубежных государствах. Впрочем, МНС в большей степени определяют не всю налоговую систему зарубежной юрисдикции для иностранных резидентов, а, скорее, режим налогообложения в данной стране для данного конкретного субъекта ВЭД.

Преимуществом налоговых соглашений как для заключивших их правительств, так и для налогоплательщиков, является, в частности, то, что они: 1) устанавливают четкие правила исключения двойного юридического налогообложения или же устраняют его последствия, что гарантирует репатриацию прибыли из зарубежной юрисдикции без обременительного налогообложения в стране-источнике; 2) определяют термины, толкование которых зачастую отсутствует в национальном законодательстве договаривающихся государств; 3) преваляруя в большинстве случаев над национальным законодательством, способствуют улучшению инвестиционного климата страны, стимулируют международное движение факторов производства, гарантируют стабильность налогового режима и простоту толкований условий налогообложения для субъектов ВЭД; 4) предотвращают злоупотребления в области уклонения от уплаты налогов и избежание налоговой ответственности.

Большинство заключенных двусторонних МНС имеют под собой солидную основу межгосударственного сотрудничества по унификации национальных принципов налогообложения — *модельные налоговые конвенции*, разработанные ведущими международными организациями. Наиболее важной из них является Модельная налоговая конвенция ОЭСР по избежанию двойного налогообложения доходов и капитала (МНК ОЭСР).

Основная особенность МНК ОЭСР состоит в том, что она придерживается глобального принципа налогообложения (принципа резидентства) как основополагающего. В соответствии с подобной установкой страна-источник либо отказывается от налогообложения на своей территории определенных видов доходов иностранных резидентов, либо существенно снижает предусмотренную для них налоговую ставку.

В том случае, если страна-источник удерживает на своей территории определенные налоги (к примеру, налоги на доходы постоянных представительств иностранных компаний либо налоги на дивиденды и проценты), государство резидентства налогоплательщика гарантирует облегчение бремени двойного налогообложения через предоставление налоговых кредитов либо налоговых освобождений (ст. 23А и 23Б МНК ОЭСР). Общие правила распределения доходов и имущества между договаривающимися странами с их последующим налогообложением приведены в табл. 26.1.

Таблица 26.1

Правила распределения доходов и имущества между договаривающимися государствами и их последующее налогообложение на основе соответствующих статей Модельной налоговой конвенции ОЭСР

Форма доходов (имущество)	Место обложения налогом
Доходы от недвижимого имущества (ст. 6)	Страна местонахождения недвижимого имущества
Доходы (прибыль) от предпринимательской деятельности (ст. 7)	Страна резидентства компании (доходы постоянного представительства иностранной компании — по месту его нахождения)
Доходы от международных морских и воздушных перевозок (ст. 8)	Страна резидентства компании-перевозчика
Дивиденды (ст. 10) / проценты (ст. 11)	Страна резидентства получателя (при этом допускаются ограниченные удержания налога в стране — источнике данных доходов)
Роялти (ст. 12)	Страна резидентства получателя
Прирост стоимости капитала (доходы от отчуждения имущества) (ст. 13)	Страна резидентства лица, отчуждающего имущество/ продавца (кроме недвижимости: недвижимость — в стране местонахождения)
Доходы от работы по найму (ст. 15)	Место (в стране) работы
Гантьемы (вознаграждения членов советов директоров и управляющих) (ст. 16)	Страна резидентства компании
Доходы артистов и спортсменов (ст. 17)	Страна осуществления профессиональной активности
Пенсии (ст. 18)	Страна резидентства пенсионера
Доходы от осуществления государственной службы (ст. 19)	Страна — источник данных доходов
Доходы студентов (стипендии, выплаты) (ст. 20)	Страна резидентства студентов
Прочие доходы (ст. 21)	Страна резидентства получателя
Имущество (налоги на имущество) (ст. 22)	Страна резидентства владельца имущества (недвижимость — в стране своего местонахождения)

Большинство из действующих двусторонних налоговых конвенций как ведущих стран мира, так и России, практически копируют содержание МНК ОЭСР с небольшими отличиями от первоначального типового текста, в который вносятся конкретные детали, удовлетворяющие обе договаривающиеся между собой стороны.

Заканчивая главу, сформулируем ряд **выводов**.

1. Международное налогообложение в узком смысле означает как налоговые последствия внешнеэкономической деятельности физических и/или юридических лиц, так и национальное налоговое законодательство, регулирующее внешнеэкономические операции.

2. Международное налогообложение в широком смысле предполагает: а) наличие унифицированных и ставших едиными для всех стран правила и принципы налогообложения, которые базируются на международном праве; б) международные аспекты национальных правовых систем, регулирующих область фискальных отношений; в) международную координацию налогообложения доходов от деловых операций, имущества и сделок в самых разных сферах деятельности; г) налоговые последствия внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов, рассматриваемые через призму национальной экономики; д) взаимодействие национальных налоговых служб.

3. Поскольку национальный налоговый суверенитет, присущий каждому государству, приводит к коллизии внутренних правовых норм различных стран в сфере налогообложения субъектов внешнеэкономических операций, то необходимы наднациональные механизмы преодоления данных противоречий. При этом область межгосударственных налоговых отношений является одной из самых сложных правовых отраслей, поскольку единые и обязательные для всех международные законы как таковые здесь отсутствуют (они изначально не имеют права посягать на национальный налоговый суверенитет), а роль ключевых источников права играют законодательства суверенных юрисдикций и договоренности, заключенные на двусторонней основе. Вместе с тем международное налоговое право со своими источниками, принципами, категориями позволяет преодолевать сложившиеся противоречия между государствами в области международного налогообложения и ведет к постепенной конвергенции национальных правовых систем налогообложения.

4. Хотя ведущие принципы международного налогообложения — принцип резидентства и принцип налогообложения у источника образования доходов — одинаковы и едино интерпретируются в правовых системах большинства стран мира, критерии резидентства и налогооблагаемого присутствия на зарубежной фискальной территории определяются исключительно внутренними правовыми нормами соответствующих юрисдикций. Об этом следует помнить субъектам внешнеэкономической деятельности, международные операции которых приводят к налоговым последствиям, оценивать которые необходимо как

с точки зрения национального налогового законодательства всех юрисдикций физического присутствия и образования доходов, так и с точки зрения соответствующих межгосударственных соглашений в налоговой области.

5. Международное двойное налогообложение, являющееся прямым следствием действия концепции национального налогового суверенитета, приводит к дополнительной налоговой нагрузке для субъектов внешнеэкономических операций. Для решения данной проблемы и страны резидентства налогоплательщиков, и государства — источники доходов применяют как в своем национальном законодательстве, так и на уровне межгосударственных соглашений соответствующие методы устранения двойного юридического налогообложения (используя налоговые освобождения, налоговые кредиты, налоговые вычеты и заключая соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и имущества). Стоит отметить, что конечным результатом действия подобных механизмов устранения международного двойного налогообложения является снятие налоговых барьеров на пути международного движения инвестиций и трудовых ресурсов, а также поэтапная конвергенция налоговых систем договаривающихся между собой стран на основе гармонизации соответствующих национальных налоговых законодательств.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: международное налогообложение, налоговый (фискальный) суверенитет, международное двойное налогообложение (двойное юридическое налогообложение), налоговое резидентство, налогооблагаемое присутствие, налоговый domicilio, доктрина экономической привязанности Шанца, принцип резидентства (глобальный принцип налогообложения), принцип налогообложения у источника образования доходов, принцип территориальности в международном налогообложении, постоянное представительство, активные доходы, пассивные доходы, метод налоговых освобождений (исключений), метод налоговых кредитов (зачетов), метод налоговых вычетов, международные налоговые соглашения.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Определите международное налогообложение в широком и узком смысле понятия данной категории. Перечислите основные проблемы, связанные с характеристикой категории «международное налогообложение».

2. Охарактеризуйте принцип резидентства (глобальный принцип) в международном налогообложении.

3. Как определяется налоговое резидентство: а) физических лиц; б) юридических лиц в национальном законодательстве?

4. Как может быть устранено двойное налоговое резидентство с помощью международных налоговых соглашений?

5. Как образуется двойное налоговое резидентство физических (юридических) лиц? Можно ли не являться налоговым резидентом ни одной страны мира? Приведите примеры.

6. Охарактеризуйте принцип налогообложения у источника образования доходов.

7. Определите категорию «постоянное представительство». Каковы основные критерии образования постоянного представительства?

8. В чем заключаются особенности налогообложения доходов иностранных резидентов, полученных из пассивных источников?

9. Охарактеризуйте принцип территориальности в международном налогообложении. Чем он отличается от принципа резидентства и от принципа налогообложения доходов у источника их образования?

10. Что такое международное двойное налогообложение (двойное юридическое налогообложение)? В чем заключаются его основные причины?

11. Какие механизмы облегчения международного двойного налогообложения предусмотрены в национальных правовых системах?

12. Как действует метод налоговых освобождений? Чем различаются полные налоговые освобождения и налоговые освобождения с прогрессией?

13. Как действует метод налоговых кредитов? Каковы особенности полных и обыкновенных налоговых кредитов?

14. Каким образом применяется метод налоговых вычетов?

15. Как устраняют двойное юридическое налогообложение международные налоговые соглашения?

Раздел VII

Финансовая наука в исторической ретроспективе

Глава 27

ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВОЙ НАУКИ

После изучения этой главы вы будете иметь представление:

- о классической и неоклассической теориях финансов;
- о периодизации этапов становления классической теории финансов;
- о структуризации и содержательном наполнении разделов неоклассической теории финансов;
- о роли англо-американской школы в становлении современной теории финансов;
- об эволюции финансовой науки в России;
- о перспективах развития финансовой науки.

Можно выделить две крупные стадии в становлении и развитии науки о финансах: первая, начавшаяся во времена Римской империи и закончившаяся в середине XX в., нашла свое теоретическое оформление в так называемой *классической теории финансов*; в известном смысле на смену этой стадии пришла вторая, логику которой выражает *неоклассическая теория финансов*. Суть первой теории состоит в доминанте государства в финансах; суть второй теории — в доминанте финансов частного сектора (точнее речь здесь идет преимущественно о финансах в контексте деятельности крупных компаний и рынков капитала). Тезис об упомянутой последовательности стадий не следует понимать буквально. Строго говоря, развитие идей, ставших в дальнейшем основой соответственно классической и неоклассической теорий финансов, равно как и совершенствование практики управления финансами в контексте функционирования государства и частного сектора, шло параллельно. Так, по свидетельству Даниэля Дефо (1659—1731), торговля ценными бумагами (*stock-jobbing*) в Англии начала развиваться в конце XVII в. (см. [Зомбарт, с. 57]), т. е. за 60—70 лет до появления работ казначейщиков по государственным финансам и уж тем более задолго до того, как вышли фундаментальные труды по неоклассической теории финансов и принятию решений на финансовых рынках. Есть и более приметные свидетельства. В 1998 г. голландские исследователи Анне

Дж. ван дер Хелм и Джоанна Постма подробно исследовали сохранившийся в Мальтийской библиотеке манускрипт «*La Riegola de Libro*» (датируется 1439 г.). В этом рукописном труде можно видеть изложение основ двойной бухгалтерии с примерами, а также обсуждение вопросов торговли государственными ценными бумагами, начисления процентов по ним, продажи с помощью векселей и др.¹ Иными словами, налицо свидетельства существования практик, которые впоследствии получат теоретическое объяснение в различных теориях финансов. А потому, говоря о последовательной смене двух крупных стадий эволюционного развития финансовой науки, мы имеем в виду следующее: оформление упомянутых идей в виде некоторых обобщений теоретического характера хронологически раньше произошло именно в работах немецких ученых, сконцентрировавших свое внимание на проблематике управления финансами государства и публичных союзов. Кроме того, становление неоклассической теории финансов никоим образом не означает автоматической отмены классической теории. Этот факт лишь свидетельствует об определенной специфике приоритетов в области финансов в развитой рыночной экономике.

27.1. Классическая теория финансов

Это понятие закреплено за совокупностью теоретических построений и практических методик, ориентированных на обоснование и реализацию способов и методов мобилизации средств на государственные нужды. Ввиду исключительной продолжительности первой стадии развития финансовой науки принято обособлять в ней отдельные периоды. Один из ведущих теоретиков финансовой науки XIX в. профессор Карл Рау (1792—1870) выделил три периода ее развития на первой стадии: 1) ненаучное состояние; 2) переход к научной обработке; 3) научный (рациональный) период.

Период *ненаучного состояния* был самым продолжительным — историки финансовой науки относят начало этого периода к временам Вавилонии, Древней Греции и Рима. Так, имеются исторические свиде-

¹ См.: Русс Л. А. Возникновение двойной записи в учетных регистрах XIII—XV вв. и ее первые описания: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб, 2008. Любопытно отметить, что возникновение двойной бухгалтерии (т. е. системы бухгалтерского учета, основанной на применении двойной записи, подразумевающей отражение любой хозяйственной операции одновременно по двум счетам) традиционно связывают с именем францисканского монаха Луки Пачоли (1445—1517), описавшего новую систему учета в 11-м трактате «*О счетах и записях*» сочинения «*Сумма арифметики*». Это была первая печатная работа по двойной бухгалтерии, вышедшая в свет в 1494 г. и теоретически ставшая доступной широкой публике. Введение в научный оборот рукописного учебника «*La Riegola de Libro*» (1439) является еще одним доказательством неоднократно высказывавшейся историками мысли о том, что новый способ ведения учета появился гораздо раньше, а Пачоли можно считать не создателем, но лишь одним из первых систематизаторов двойной бухгалтерии.

тельства о зарождении банковской традиции в Вавилоне во 2-м тыс. до н. э. Поначалу древние «банки» занимались операциями, связанными с хранением денежных средств и способствовавшими облегчению денежного обращения. Далее стала развиваться практика выдачи срочных кредитов под проценты, предоставления кредитов под залог недвижимости, кораблей, товарных грузов, появились элементарные безналичные расчеты с использованием кожаных чеков с печатями того или иного «финансового заведения». На рубеже VI–V вв. до н. э. финикийцы стали предлагать финансовые услуги всем негоциантам Восточного Средиземноморья, т. е. в некотором смысле вывели «бизнес» на международную арену, а финикийские города Тир и Сидон стали древними аналогами современной Швейцарии¹. Однако это были лишь отдельные, несистемные проявления тех финансовых технологий, которые многие столетия спустя станут общераспространенными на практике, получат обобщение и систематизацию в различных теориях.

Изначально, с появлением государственных образований господствовал патриархальный взгляд, согласно которому в части аккумуляции средств на общественные нужды государство рассматривалось как обыкновенное частное лицо, олицетворялось с правителем. Доходы государства складывались из нескольких источников, основным из которых была плата за пользование государственными землями, рудниками, рынками, пристанями и т. п. Направления расходования государственных средств также не отличались большим разнообразием. В то время не было нужды в сложной финансовой системе, поскольку виды и направления государственных расходов были весьма немногочисленными.

Уместно все же подчеркнуть, что уже во времена раннего средневековья в Европе начали формироваться специфические методы ведения финансовой практики, а существенную роль в ее развитии и становлении сыграла церковь. В работах схоластов², особенно их идеолога Фомы Аквинского (1225–1274), активно обсуждаются вопросы о ценообразовании, справедливой цене как критерии этического поведения участников рынка, грехе ростовщичества (схоласты видели «что-то низменное» в коммерческой деятельности) и др. В частности, Фома Аквинский полагал, что государь имеет право в интересах общего блага прибегать к налогам, если не хватает поступлений от доменов и других источников, и вместе с тем высказывался против долгов, подрывающих уважение подданных к государю и тем самым ослабляющих государство. Ис-

¹ Эрлихман В. Финикийцы: наследство морских царей // Вокруг света. 2006. № 12. С. 66.

² Схоластика представляла собой доминировавший в средневековой Европе особый тип религиозной философии, в котором были соединены теолого-догматические предпосылки с рационалистическими методиками. В то время церковь обладала практически полной монополией на знания, образование, процессы формирования общественного мнения и государственной политики.

торики отмечают также еще одного знаменитого схоласта Никола Орезма (ок. 1323—1382), написавшего трактат о деньгах, который считается первой работой, полностью посвященной экономической проблеме [Шумпетер, т. 1, с. 119].

В числе первых «финансистов» мира — монахи католического духовно-рыцарского Ордена тамплиеров (Э. Заборовский метко называет их «финансистами от бога»)¹. Орден, основанный в Иерусалиме как братство для защиты пилигримов и местных христиан от мусульман, существовал в период с 1118 по 1314 г. Вскоре военная деятельность Ордена получила преобладание над монашеской, а рыцари-храмовники приобрели славу неустрашимых воинов. Первые свидетельства о финансовой деятельности Ордена относятся к 1135 г. Как указывают историки, рыцари-финансисты не только накопили огромные богатства, но, что гораздо важнее, успешно вели разнообразные финансовые операции, включая безналичные расчеты, оказание аудиторских услуг, надзор за поступлением клиенту средств, выдача ссуд и др. Как известно, ростовщичество в то время церковью осуждалось, а потому тамплиеры придумали всевозможные схемы, позволявшие им формально не получать ссудного процента. Например, выдавалась ссуда супружеской чете, отправлявшейся в паломничество на Святую землю. Согласно договору по своему возвращению супруги должны были вернуть Ордену ту же самую сумму, т. е. формально никаких процентов не предусматривалось. Однако в договоре указывалось, что во время отсутствия супругов-паломников все выгоды от пользования их владениями поступали в казну Ордена. Использовались и другие способы, например получение залогов, фактическое предоставление меньшей суммы, нежели была указана в договоре, и др. Иными словами, несмотря на все формальные запреты, монахи весьма четко реализовывали одну из главных заповедей банковской деятельности: главное — не банальное умение хранить средства в сундуке, но осуществлять выгодные, прибыльные операции с ними. Одна из примечательных услуг, предоставлявшихся Орденom, — организация денежных переводов. Смысл этой операции заключался в том, что лицо, отправлявшееся в дальнейшее путешествие, могло внести в представительстве Ордена (командорстве) в пункте отправки нужную ему сумму и по прибытии в пункт назначения после предъявления специального заемного письма получить внесенную им сумму, причем в нужной валюте. Благодаря широкой сети командорств, покрывавшей практически всю Европу, эта услуга была весьма полезной и востребованной. Не случайно некоторые историки полагают, что именно тамплиеры, по сути, были создателями первой транснациональной финансовой системы!

Тем не менее это были лишь отдельные проявления зарождавшегося знания о науке и практике управления финансами; свидетельств о каких-либо значимых систематизированных разработках по финансо-

¹ Заборовский Э. Тайна казны тамплиеров // Вокруг света. 2007. № 5. С. 121.

вой тематике, относимых к тем годам, нет. Иная картина складывается в позднее Средневековье: именно это время рассматривается многими учеными как начало второго периода развития финансовой науки — *перехода к научной обработке*. Значительный вклад в систематизацию знаний о финансах был сделан итальянскими учеными; более того, по мнению известного петербургского ученого Антония Иосифовича Буковецкого (1882—1972), именно в городах Верхней Италии в XV в. произошло собственно зарождение финансовой науки [Буковецкий, с. 152]. Так, вопросами систематизации знаний в области финансов занимались такие видные ученые, как Диомеде Карафа (1406—1487), Никколо Макиавелли (1469—1527), Джованни Ботеро (1540—1617) и другие ученые Средневековья. Это были годы раннего меркантилизма, открывшего эпоху первоначального накопления капитала. Основная идея этого течения выражалась в активном вмешательстве государства в хозяйственную жизнь.

Труды итальянских ученых дали толчок к появлению подобных работ и в других странах. Впервые определенную систематизацию финансов выполнил французский ученый Жан Боден (1530—1596), выделивший семь основных источников государственных доходов: домены, воинская добыча, подарки друзей, дань союзников, торговля, пошлины с ввоза и вывоза, налоги с подданных. Английский философ и экономист Томас Гоббс (1588—1679) активно пропагандировал идею косвенного налогообложения, Уильям Петти (1623—1687) разрабатывал идею о стимулировании развития хозяйственной жизни путем разумной налоговой политики, Джон Локк (1632—1704) предлагал заменить все налоги одним — поземельным.

Несмотря на бурное развитие способов и методов пополнения государственной казны, имевшее место к началу XVII в. во многих феодальных государствах, наука о финансах еще не стала общепризнанной. Более того, один из величайших мыслителей того периода, Макиавелли, выражая сомнение в самой возможности существования финансовой науки, аргументировал свою позицию тем, что подобной науке следовало бы иметь какие-нибудь неопровержимые истины, положения, но поскольку их нет, а все сводится лишь к известному навыку и ловкости в обирании граждан, то нет и самой науки. По меткому выражению известного финансиста дореволюционной России, профессора Петербургского университета Василия Александровича Лебедева (1833—1909), теория финансов Средневековья сводилась к следующему несложному положению: «бери, где можно и как можно больше» [Лебедев, с. 28].

Лишь к середине XVIII в. с появлением работ физиократов постепенно начало формироваться понимание того, что подобная, в известном смысле разбойничья, политика государства в области финансов бесперспективна, что государственное хозяйство должно руководствоваться общими экономическими законами. XVIII в. вообще считается

переломным в плане становления и укрепления науки о финансах — именно второй половиной XVIII в. многие ученые датируют появление *камералистики* как самостоятельного направления, давшего начало становлению систематизированной финансовой науки. Не случайно именно эти годы и считаются началом так называемого *научного*, или *рационального*, периода в ее развитии. Хотя начальные импульсы к появлению нового знания были заданы работами физиократов, первые представители систематизированной финансовой науки — немецкие ученые Иоганн Юсти (1720—1771) и Йозеф Зонненфельс (1732—1817) — были специалистами именно в области камеральных наук. Юсти читал лекции по политической экономии в Гёттингене; сын берлинского раввина Зонненфельс работал в Вене, был известным юристом и «первым в Вене профессором политической и камеральной науки». К камеральным относили области знания и практики, имевшие определенное отношение к государственной казне, точнее к извлечению доходов для нужд государства. В целом в совокупность камеральных наук входили три отрасли хозяйственного управления: 1) хозяйственные науки (торговля, сельское хозяйство, лесоводство, горное дело и др.); 2) наука о полиции¹ (меры обеспечения безопасности и благосостояния общества); 3) собственно камеральная наука, т. е. финансовая наука как учение о сборании и расходовании государственных доходов.

Первоначально финансовая наука рассматривалась лишь как одна из наук государственных, однако постепенно стала осознаваться ее особая роль в учении о камералистике. Юсти и Зонненфельс как раз и сделали первые шаги в обособлении финансового сегмента в отдельное знание, систематизировали и обобщили существовавшие практические наработки и навыки, причем не только касательно мобилизации доходов. Так, Юсти в своей работе *«System der Finanzwesens»* (1766) уже рассматривал сущность финансовой науки в более широком аспекте, поскольку привел в ней учения о доходах государства, его расходах, об управлении камеральными делами, о кредите. Именно Юсти впервые предложил определенные правила (максимы) для разработки налоговой политики (в дальнейшем большую известность получают правила, сформулированные А. Смитом): 1) налоги не должны вредить человеческой свободе и промышленности; 2) налоги должны быть справедливы и равномерны; 3) налоги должны иметь основательные поводы; 4) не должно быть очень много касс и много служащих по взиманию налогов

¹ Напомним, что изначально наука, занимавшаяся изучением вопросов государственного администрирования, безопасности и судопроизводства, именовалась в Германии как *полицейская наука* (если в ней излагались преимущественно административные институты данного государства) или *учение о полицейском праве* (если из рассмотрения норм полицейского законодательства многих государств выводились общие принципы администрирования). Обоснование необходимости замены названия *«полицейская наука и полицейское право»* на название *«наука об управлении, или наука административного права»* было сделано известным немецким экономистом Лоренцом Штейном (1815—1890).

[Лебедев, с. 42]. Заслуга Юсти и в том, что в отличие от большинства камералистов он уделял существенное внимание не только пополнению казны, но и государственным расходам и предлагал следующее руководящее правило: расходы должны соотносываться с доходами и всем имуществом, а также приносить обоюдное благо для государя и его подданных.

С работой Юсти перекликается работа Зонненфельса «*Grundsätze der Polizei, Handlung und Finanz*» (1765), трактовавшего финансовую науку как собрание правил для взимания государственных доходов наиболее выгодным способом. Зонненфельс особо обращал внимание на умеренность сборов с подданных, кроме того в отличие от Юсти, который отдавал предпочтение доменным доходам, нежели налогам, он ратовал за налоги, считая их нормальным источником доходов государства.

В дальнейшем работа в оформлении нового научного направления значительно интенсифицировалась — уже к концу XIX в. главным образом усилиями представителей немецкой экономической школы сложилось вполне однозначное толкование термина «финансы» и сформировалась структура одноименного научного направления. Произошло окончательное оформление так называемой *классической теории финансов*, представлявшей собой свод административных и хозяйственных знаний по ведению финансов государства и публичных союзов. В основе этих знаний — систематизация и развитие методов добывания и расходования необходимых для нужд государства средств.

Одно из наиболее коротких и емких определений этого направления дал профессор Павийского университета (Северная Италия) Луиджи Косса¹ (1831—1896), труды которого в области финансов были весьма популярны в Европе в конце XIX — начале XX в.: «Финансовая наука — есть теория государственного имущества. Она обучает лучшим правилам, по которым следует составлять его, управлять и пользоваться им» [Косса, с. 2]. Следует обратить внимание на три особенности сформировавшейся финансовой науки. Во-первых, финансы однозначно трактовались как средства государства; в дальнейшем сферу их приложения расширили — под финансами стали понимать средства, принадлежащие публичным союзам (муниципалитетам, графствам, землям общинам и др.). Во-вторых, финансы не сводились только к денежным средствам; под финансами понимались любые средства государства, полученные в виде денег, материалов, услуг. Поскольку основным источником доходов государства в то время являлись различного рода сборы (в основном налоги) с физических лиц и субъектов хозяйствования, сформировавшееся научное знание было посвящено систематизации

¹ Й. Шумпетер отмечал исключительную образованность Коссы и его педагогический талант, проявлявшийся в удивительной способности «как по волшебству извлекать из больших классов, состоящих из весьма слабо заинтересованных студентов, то меньшинство, представители которого готовы открыть свое сознание животворящему влиянию личных бесед» (см. [Шумпетер, т. 3, с. 1129]).

и описанию различных практик налогообложения. В-третьих, науке была свойственна описательность, не было и намека на использование какого-либо формализованного инструментария. Этим отчасти объяснялась исключительная похожесть (как по структуре, так и по содержанию) пособий и руководств по финансовой науке, написанных в те годы и использовавшихся в практических и учебных целях.

27.2. Неоклассическая теория финансов

Эволюционные процессы в экономике уже в Средние века привели к появлению новых организационно-правовых форм ведения бизнеса и существенному усложнению хозяйственных связей, что, в свою очередь, способствовало формированию специфических финансовых практик, стимулировавшихся прежде всего потребностями частного сектора. В XVI–XVII вв. центр экономической жизни постепенно смещается из Италии в Англию, которая доминирует на море, в развитии торговли и промышленности. Зарождаются новые формы организации бизнеса. Восточно-Индийская компания, зарегистрированная в 1600 г. указом английской королевы Елизаветы I (1533–1603), была первой компанией, формировавшей свой капитал путем привлечения финансовых ресурсов от широкого класса инвесторов¹. Она явилась прообразом современных акционерных обществ, а год ее создания считается годом начала акционерного (корпоративного) движения. Компания имела монопольные права на заморскую торговлю к востоку от мыса Доброй Надежды и к западу от пролива Магеллана, т. е. в бассейнах Тихого и Индийского океанов. Поначалу акционерное движение нельзя было назвать сверхдинамичным, однако его темпы существенно ускорились в конце XVII в. Если в 1690 г. в Англии насчитывалось около 15 акционерных обществ с капитализацией 0,9 млн фунтов стерлингов, то в 1695 г. их число достигло 140, а общая капитализация составила 4,5 млн фунтов стерлингов [Nephtessy, p. 7].

Параллельно с развитием акционерных обществ, естественно, начинает формироваться и торговля ценными бумагами; в первое время она носит неорганизованный характер, но в дальнейшем она все более упорядочивается, и, наконец, появляется биржевая торговля. Начало биржевого дела (торговля товарами) связывают с деятельностью так называемых вексельных ярмарок, проходивших в крупных западно-европейских городах в XIII–XV вв. Поначалу это были обычные купеческие собрания, организационно оформившиеся в дальнейшем в товарные биржи. По мере развития биржевого дела стали появляться отдельные операции с финансовыми инструментами, типовые для современных срочных бирж, например торговля векселями и обменные операции

¹ Первой чартерной компанией, т. е. компанией, зарегистрированной королевским указом, была Русская компания (1554–1649), имевшая эксклюзивные права на торговлю с Россией.

с валютой. Время фондовых бирж пришло значительно позднее и связано с появлением акционерного капитала. В литературе можно найти годы создания старейших бирж: в Антверпене (1531), в Тулузе и Лионе (1549), в Руане (1558), в Гамбурге (1558), в Лондоне (1566), в Бурже (1570), в Амстердаме (1586) и др.¹ В связи с этим О. Штиллих справедливо отмечает условность подобных дат и пишет, что «как Рим не выстроен был в один день, также не могут такие организации, как биржа, возникнуть в один год» [Штиллих, с. 275].

В становлении торговли ценными бумагами примечательна роль Англии. Этому способствовали как минимум два обстоятельства. Во-первых, государство начало весьма активную работу по привлечению средств граждан для финансирования строительства каналов, железных дорог, других проектов общественного назначения и, как следствие, появление торговли государственными обязательствами. Во-вторых, именно в Англии начала наиболее активно развиваться акционерная форма организации бизнеса.

Торговля ценными бумагами в Англии началась в кофейнях (кофейных домах). Это были удобные места, где можно было не только отдохнуть, выпить чашечку кофе, а также заключить сделку. Операции купли-продажи ценных бумаг изначально носили исключительно рискованный характер; основная причина — информационная недостаточность². Нельзя постоянно рисковать деньгами, основываясь лишь на слухах. А потому следовало ожидать изменений в информационном обеспечении этих операций. В январе 1698 г. брокер Джон Кастейн (John Castaign) в своей конторе в Кофейне Джонатана (Jonathan's Coffee-house) начал регулярную (по вторникам и пятницам) публикацию прайс-листа с обменными курсами и курсами ценных бумаг по 14 финансовым центрам (Амстердам, Антверпен, Париж и др.). Позднее список котируемых товаров расширился за счет включения в него золота, серебряных слитков, табака, соли, угля, бумаги и др. Как уже упоминалось, торговля ценными бумагами осуществлялась и ранее, однако сделки носили сугубо индивидуализированный характер, а потому инициатива Кастейна по праву рассматривается как одно из первых свиде-

¹ В России первая регулярная биржа, созданная по типу Амстердамской, появилась в Санкт-Петербурге в 1703 г. Она была единственной в России почти в течение столетия; следующая биржа открылась в Одессе в 1796 г., далее последовали Варшавская (1816 г.) и Московская (1837 г.). К 1917 г. в России функционировало несколько десятков бирж.

² В финансовых кругах существует легенда о том, что известный лондонский банкир Натан-Мейер Ротшильд увеличил свое состояние на несколько миллионов фунтов стерлингов благодаря тому, что своевременно получил информацию об исходе битвы под Ватерлоо. Сотрудник парижского офиса Ротшильда прибыл в Лондон несколькими часами ранее, нежели официальный курьер майор Г. Перси, направленный к госсекретарю военного департамента Англии. А потому Ротшильд получил возможность выполнить выгодные финансовые операции, прежде чем информация, сказавшаяся на курсовых ценах, стала общеизвестной.

тельств начала организованной торговли. В 1773 г. брокеры нескольких кофейных домов построили трехэтажное здание, в котором нашлось место как для собственно кофейни, так и для отдельного помещения, в котором велась торговля ценными бумагами. Вход в здание был открыт любому желающему, но за плату — шесть пенсов за день. В течение непродолжительного времени построенная площадка именовалась как Новая кофейня Джонатана, но вскоре была переименована в Фондовую биржу (The Stock Exchange); отсюда и началась знаменитая ныне Лондонская фондовая биржа. Поначалу здесь, как и ранее, доминировала торговля ценными бумагами, в основном государственными облигациями, и лишь с 1801 г. были разрешены операции, связанные с подпиской на вновь эмитируемые бумаги. Началось становление организованного рынка капитала в современном его понимании.

Новые веяния в организации бизнеса и в финансовой практике, окончательно сформировавшиеся к концу XIX в., не укладывались в теоретические разработки финансистов-классиков. Требовались новые идеи, обобщения, теории. Можно сказать, что период становления и развития классической теории финансов, продолжавшийся почти двести лет, закончился, по сути, в первой трети XX в. Накануне Второй мировой войны и сразу же после нее ситуация в мировой экономике начинает меняться особенно резко — по мере развития рыночных отношений (имеются в виду прежде всего финансовые рынки) роль государства и публичных союзов в экономике снижается. Развитие и интернационализация рынков капитала, повышение роли транснациональных корпораций, процессы концентрации в области производства, усиление значимости финансового ресурса как основополагающего в системе ресурсного обеспечения любого бизнеса привели в середине XX в. к необходимости теоретического осмысления роли финансов на уровне основной системообразующей ячейки любой экономической системы, т. е. на уровне хозяйствующего субъекта. Усилиями представителей англо-американской финансовой школы теория финансов получила абсолютно новое наполнение по сравнению с изложенными выше взглядами ученых XVIII—XIX вв.

40-е и 50-е гг. XX в. можно назвать началом принципиально новой стадии в развитии финансовой науки, в трактовке ее логики и содержания; именно в эти годы получает свое оформление неоклассическая теория финансов, суть которой состоит в теоретическом осмыслении и обосновании роли и механизмов взаимодействия рынков капитала и крупнейших национальных и транснациональных корпораций в международных и национальных финансовых отношениях.

С определенной долей условности можно утверждать, что неоклассическая теория финансов базируется на следующих исходных тезисах (посылах):

- экономическая мощь государства, а значит, и устойчивость его финансовой системы в значительной степени определяются экономиче-

ской мощью частного сектора, ядро которого составляют крупные корпорации;

- финансы предпринимательского сектора составляют ядро финансовой системы страны;
- вмешательство государства в деятельность предпринимательского сектора целесообразно минимизируется;
- из доступных источников финансирования, определяющих возможности развития крупных корпораций, основными являются прибыль и рынки капитала;
- интернационализация рынков капитала, товаров, труда приводит к тому, что общей тенденцией развития финансовых систем отдельных стран и рынков капитала является стремление к интеграции.

Все эти тезисы с очевидностью находят подтверждение в современном состоянии и тенденциях развития глобальной финансовой системы. Так, в отношении последнего тезиса помимо примера с созданием европейской денежной единицы «евро» можно привести и такой менее известный, но весьма значимый факт, как принятие в 2000 г. идеи базового набора стандартов бухгалтерского учета и представления отчетности, которому могли бы следовать все фондовые биржи мира; иными словами, в случае признания стандартов они могли бы использоваться вместо национальных при подготовке отчетности в том случае, если компания намеревается попасть в листинг солидной фондовой биржи¹.

В наиболее общем виде *неоклассическую теорию финансов* можно определить как систему знаний об организации и управлении финансовой триадой: ресурсы, отношения (договоры), рынки.

Финансовые ресурсы — это те активы, с помощью которых некоторый субъект может решать свои задачи инвестиционно-финансового характера; в приложении к хозяйствующему субъекту решение поставленных задач осуществляется путем комбинирования двух типовых процессов — мобилизации (результат — нахождение источников финансирования и привлечение необходимого объема средств) и инвестирования (результат — определение направлений и объемов вложения привлеченных средств).

¹ С 2001 г. Международной федерацией бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC) и Советом по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board, IASB) ведется работа над *проектом конвергенции систем и моделей бухгалтерского учета*, конечной целью которого является нивелирование расхождений между двумя наиболее распространенными глобальными системами учета — МСФО и американским ГААП (Generally Accepted Accounting Principles, US GAAP). В результате планируется разработка унифицированного набора стандартов, приемлемого для всех фондовых бирж и национальных регуляторов бухгалтерского учета и рынков капитала. Это весьма амбициозная цель, вероятность достижения которой далека от единицы; по крайней мере, об этом свидетельствует столетний опыт работы бухгалтерского сообщества в этом направлении (напомним, что первый международный конгресс бухгалтеров прошел в Сент-Луисе (США) в 1904 г.). Подробнее см. [Ковалев, 2004, с. 262—320].

Финансовые отношения — это закрепленные договорами отношения между различными субъектами (физическими и юридическими лицами), которые влекут за собой изменение в составе активов и/или обязательств этих субъектов. Подчеркнем, что эти отношения чаще всего имеют документальное подтверждение (договор, накладная, акт, ведомость и др.) и, как правило, влекут за собой изменение имущественного и/или финансового положения контрагентов, участвующих в конкретной операции с финансовыми ресурсами. Безусловно, основными элементами, сопровождающими и оформляющими финансовые отношения, являются договоры и их разновидности — финансовые инструменты. Напомним, что согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО 32 и МСФО 39) финансовым инструментом называется любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долговой инструмент — у другой¹.

Финансовый рынок — это организованная или неформальная система торговли финансовыми активами и инструментами. На этом рынке происходит обмен деньгами и их эквивалентами, предоставление кредита и мобилизация капитала и др., т. е. реализуются различные комбинации двух типовых финансовых процедур — мобилизации и инвестирования. Основную роль здесь играют финансовые институты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам. Как и любой рынок, финансовый рынок предназначен для установления непосредственных контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов.

В приложении к финансам фирмы упомянутая триада поддается весьма простой и наглядной интерпретации: *ресурсы* — это то, что обращается на финансовом рынке; (договорные) *отношения* — это то, что оформляет, легитимизирует, делает общепризнанным движение ресурсных потоков при осуществлении или намерении осуществить операции мобилизации и инвестирования; *рынок* — это место и механизм, с помощью которых организуются и систематизируются, упрощаются и унифицируются процедуры оформления отношений и движения ресурсов.

Подчеркнем прежде всего, что переход от классической к неоклассической теории финансов не был каким-то уникальным, самостоятельным явлением — он осуществлялся в рамках становления теоретических основ неоклассической экономики² и в концептуальном плане был

¹ Достаточно строгие дефиниции финансовых активов, обязательств и инструментов можно найти в книге [Международные стандарты финансовой отчетности, 2006]. Детальная классификация финансовых инструментов и их характеристика приведены в работе [Ковалев, 2007(6), с. 124–152].

² Напомним, что период доклассической экономики, начавшийся в античные времена, закончился в середине XVIII в., а его венцом были работы физиократов. Идеи классической экономики (середина XVIII — конец XIX в.) развивались Адамом Смитом и его последователями — Томасом Мальтусом (1766–1834), Жаном Сеем (1767–1832), Давидом Рикардо (1772–1823), Джоном Миллем (1806–1873) и др.

предвосхищен и подкреплен разработками ведущих представителей нового направления — маржинализма¹. Можно упомянуть, в частности, о теории предельной полезности Уильяма Джевонса (1835—1882) и об исследованиях Евгения Бем-Баверка (1851—1914) по проблемам теории капитала и теории процента.

Ключевыми разделами, послужившими основой формирования неоклассической теории финансов и (или) вошедшими в нее составными частями, явились: 1) теория полезности (utility theory), 2) теория арбитражного ценообразования (arbitrage pricing theory), 3) теория структуры капитала (theory of capital structure), 4) теория портфеля и модель ценообразования на рынке финансовых активов (portfolio theory and capital asset pricing model), 5) теория ценообразования на рынке опционов (option pricing theory) и 6) теория предпочтений ситуаций во времени (state-preference theory).

Аппарат *теории полезности* используется для объяснения логики и разработки методик и критериев выбора решений финансового характера: здесь формулируются понятие и роль убывающей полезности, возможность выбор варианта из альтернатив инвестирования $\{k, r\}$, где k — доходность, r — риск и др. *Теория портфеля* объясняет логику формирования портфеля финансовых инвестиций и дает участникам рынка возможность прогнозирования ожидаемой доходности k_e финансового актива с помощью модели САРМ. В *теории структуры капитала* рассматриваются проблемы управления финансовой структурой фирмы, дается оценка взаимосвязи структуры финансирования и стоимости фирмы. В *теории арбитражного ценообразования* объясняется роль и значимость арбитражных операций на финансовых рынках, рассматриваются методы извлечения доходов путем игры на разнице цен на разных рынках. *Теория ценообразования на рынке опционов* посвящена объяснению идеи операций купли-продажи не только с собственно активами, но и с правами на операции с ними, здесь же дается описание важнейших видов производных ценных бумаг и операций с ними. *Теория предпочтений ситуаций во времени*, являющаяся наиболее теорети-

1890 г., когда вышла знаковая работа Альфреда Маршалла (1842—1924) «*Принципы экономики*», знаменует начало истории современной экономической мысли, получившей название неоклассической экономики; следует упомянуть и о том, что некоторые ученые считают более обоснованным вести отсчет истории современной микроэкономической теории с 1870-х гг., когда были опубликованы работы англичанина У. Джевонса «*Теория политической экономики*» (1871), австрийца Карла Менгера (1840—1921) «*Основания политической экономики*» (1871) и швейцарца Леона Вальраса (1834—1910) «*Элементы чистой политической экономики*» (1874), положившие начало маржиналистской революции.

¹ Маржинализм — направление в экономической науке, одной из ключевых идей которого является объяснение механизма ценообразования на рынке через теорией предельной полезности, согласно которой цена товара определяется несделанными затратами, но предельной, т. е. наименьшей, полезностью, отражающей его редкость и субъективную оценку покупателя.

зированным разделом в упомянутой совокупности сегментов научного знания, посвящена проблемам оптимизации потребительского плана инвестора в условиях неопределенности¹.

Акцент в рамках неоклассической теории финансов делается прежде всего на обобщение, объяснение, прогнозирование и формирование тенденций в управлении финансами коммерческой организации (фирмы) как основного системообразующего элемента рыночной экономики. Кроме того, несложно заметить, что ядром этой теории является систематизация знаний о принципах функционирования финансовых рынков (бирж) и, в частности, теоретических построений и практического инструментария с позиции участников рынков. Обращение внимания на рынки капитала и крупнейшие компании не случайно. Как показывает мировой опыт, в реальной рыночной экономике особую роль играют акционерные общества; удельный вес их в общем числе предприятий различных форм собственности может быть сравнительно небольшим, однако значимость с позиции вклада в создание национального богатства страны исключительно высока. Так, в США в настоящее время 10% компаний являются акционерными обществами, 10% — товариществами, 80% — небольшими компаниями, находящимися в индивидуальной собственности; вместе с тем на долю каждой из выделенных групп компаний приходится соответственно 80, 13 и 7% общего объема реализации продукции и услуг. Еще более существен уровень концентрации капитала и значимости отдельных компаний в развитых странах Азии (например, в Южной Корее), где буквально считанное число суперкорпораций контролирует, по сути, всю национальную экономику. Точно так же велика роль финансовых рынков; именно эти рынки являются катализатором многих экономических потрясений (вспомним Великую депрессию в США в 30-е гг. XX в., недавние финансовые кризисы в Южной Америке, Азии, Японии и др.).

Становление и усиление значимости финансовых рынков, инструментов и институтов в контексте функционирования международных и национальных финансовых систем как раз и привели к качественным изменениям в динамике развития финансовой науки в целом. Дело в том, что ключевым элементом организации взаимоотношений государства с зависящими от него физическими и юридическими лицами является строгое следование предписанным регулятивным актам, определяющим порядок мобилизации и использования финансовых ресурсов; иными словами, здесь доминируют рутинность и предопределенность. В том случае, когда акценты смещаются в область рынка, на первый план выходят стохастичность, многовариантность, рисковость, проблема выбора, умение оценки того или иного возможного в принци-

¹ Комплексное и довольно подробное изложение выделенных разделов приведено в работе [Copeland, Weston]; в кратком изложении они представлены в работе [Крушвиц, 2000]; отдельную информацию по данной теме можно почерпнуть из работы [Коростелева].

пе (но не обязательного по своей природе!) финансового решения. Отсюда с неизбежностью следует необходимость кардинальных изменений в научном и практическом инструментарии в сфере финансов. На смену дескриптивности, присущей классической теории финансов, приходит математизация описания сущностной и инструментальной сторон финансовых процессов в контексте неоклассической теории финансов. Не случайно в числе лауреатов Нобелевской премии последних десятилетий доля специалистов, занимающихся финансовой проблематикой, весьма существенна.

Без преувеличения можно утверждать, что в основе формализованного управления операциями на финансовых рынках и прежде всего рынках капитала находится все же оценка актива, финансового инструмента, дохода, эффективности и др. Как известно, в настоящее время существуют три основные теории оценки, сложившиеся в процессе эволюции финансовой науки: фундаменталистская, технократическая и теория «ходьбы наугад».

По мнению технократов, оценка ценности актива есть экстраполяция динамики цены (движение от прошлого к настоящему). Фундаменталисты полагают, что текущая ценность финансового актива может быть определена как дисконтированная стоимость будущих поступлений, ожидаемых от владения этим активом (движение от будущего к настоящему). Последователи теории «ходьба наугад» считают, что ценность актива выражается его текущей рыночной ценой, которая складывается стихийно под воздействием фактов и обстоятельств и которую формализованных методов; более того, никакие оценки прошлого и будущего не могут помочь в уточнении текущей цены.

Технократический подход. Первые попытки построения теории поведения на фондовом рынке связаны с именем Чарльза Доу (1851—1902), основателя компании *Dow, Jones & Co* (1882), специализировавшейся на выпуске финансовой информации. С 1889 г. эта компания начала выпускать *Wall Street Journal*, некоторое время спустя превратившуюся в ведущую ежедневную деловую газету США.

Справедливости ради следует отметить, что помимо Доу у истоков компании были еще два человека: Эдди Джонс и Чарльз Бергштрассер. Доу и Джонс были друзьями и начинали свою карьеру как репортеры в ряде небольших газет и журналов. Они удачно дополняли друг друга, поскольку Джонс «имел нюх» на новости и, по словам одного из современников, мог читать и понимать финансовые отчеты быстрее, чем кто-либо другой, а Доу специализировался на публикации ежедневных аналитических обзоров по финансовой тематике и делал это мастерски — его обзоры отличались четкостью, ясностью и аналитичностью. Чувствуя «нутром» перспективность нового направления, связанного с оценкой финансовой конъюнктуры, и будучи стесненными рамками обычной газеты, Доу и Джонс вместе со своим другом Бергштрассером,

работавшим в то время в известном банкирском доме *Drexel, Morgan & Company*, решили открыть свой бизнес и преуспели в этом. Бергштрассер не был обозначен в названии фирмы по взаимному согласию из-за определенной неблагозвучности фамилии, однако что касается существа дела, то его роль была исключительно значимой — он как бы осуществлял связь между аналитиком-практиком (Джонс) и, если так можно выразиться, системным интерпретатором (Доу), с одной стороны, и реальной практикой, с другой стороны. Таким образом, все трое удачно дополняли друг друга: Бергштрассер информационно обеспечивал финансовых аналитиков и с позиции практика-спекулянта в определенном смысле мог организовать проверку высказываемых ими идей в отношении поведения участников фондовых рынков и динамики цен на них, Джонс делал текущий анализ ситуации, Доу обобщал результаты анализа, систематизировал их и теоретически обосновывал возможные тенденции.

То обстоятельство, что Доу фактически в большей степени был ученым-интерпретатором нежели практиком-спекулянтом, и послужило одной из причин того, что в истории финансовой науки именно его имя называется первым в перечне имен основателей неоклассической теории финансов, а его систематизированные аналитические обзоры в дальнейшем получили название «теория Доу»¹.

Основная идея этой теории такова. Цены на фондовом рынке имеют в среднем определенную повышательную (или понижательную) тенденцию, которая продолжается до тех пор, пока сам рынок не даст сигнал о том, что эта тенденция меняется на противоположную. Основная сложность заключается в том, чтобы отделить временную флуктуацию от реального начала новой понижательной (или повышательной) тенденции. Дело в том, что, например, в фазе повышательной тенденции цены колеблются как в сторону увеличения, так и в сторону снижения. Поэтому основная задача финансового аналитика сводится к оценке текущих колебаний цен и идентификации того момента, когда очередное ценовое снижение (повышение) следует интерпретировать как смену тенденции с повышательной (понижательной) на понижательную (повышательную). В качестве примера Доу приводит человека, желающего узнать, когда прилив сменится отливом, и для этого постоянно втыкающего колышки в песок по максимальной в данный момент времени волне. Когда очередные волны устойчиво не будут достигать последнего колышка, можно говорить о смене тенденции, т. е. о наступлении отлива. Иными словами, в предсказании изменений текущей цены акции можно и нужно пользоваться статистикой, нужно лишь уметь отделять

¹ Год спустя после смерти Доу нью-йоркский издатель Сэмюэль Нельсон опубликовал небольшую книгу, составленную из редакторских статей Доу и названную им «Азбука спекуляции». Здесь он и ввел термин «теория Доу», хотя сам Доу не претендовал на роль ученого-теоретика и никогда не квалифицировал свои заметки как теоретические разработки.

устойчивую тенденцию от искажений, вызываемых действием временных или случайных факторов. Так образом, суть теории Доу сводится в объяснении идеи периодической смены тренда ценовой динамики, а потому, по мнению Доу, операции с финансовыми активами принесут удачу тому, кто овладеет методами и навыками выявления точки перелома тенденции в сложившейся и формирующейся ценовой динамике.

Доу не дал конкретного количественного инструментария для подобной оценки; более того, его в большей степени привлекали систематический анализ и обобщение динамики цен, нежели их предсказание. Тем не менее его аналитические обзоры пользовались исключительной популярностью, а его последователи утверждали, что с помощью подобного анализа можно делать и прогнозные оценки.

Все же наиболее существенный вклад Доу в разработку теоретических аспектов финансовой науки связан с формулированием идеи индекса на рынке ценных бумаг, получившего в дальнейшем название индекса Доу—Джонса. Это была первая попытка конструирования некоего обобщающего индикатора фондового рынка, усредненной характеристики, отражающей происходящие на нем тенденции. Любопытно отметить, что с тех пор появились и другие индексы с более замысловатыми алгоритмами исчисления, однако до сих пор индекс Доу—Джонса остается наиболее известным и авторитетным индикатором фондового рынка.

История появления индекса такова. В 1882 г. Доу начал публиковать перечень компаний, чьи акции в наибольших объемах торговались на бирже. Уже тогда Доу не исключал возможности периодического изменения этого перечня, что предопределялось как неизбежными спадами/подъемами деятельности зарегистрированных на бирже компаний, так и ростом числа эмитентов и участников рынка (любопытно отметить в связи с этим, что если в начале 80-х гг. XIX в. среднедневной объем торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже составлял около 250 тыс. акций, то 30 лет спустя он превысил 100 млн акций).

Собственно индекс Доу—Джонса, построенный по данным текущего перечня наиболее торгуемых акций, впервые появился 3 июля 1884 г. в газете *Afternoon News Letter*; он характеризовал динамику цен закрытия акций одиннадцати компаний (девять железнодорожных и две промышленных). С 1886 г. индекс рассчитывался уже по акциям двенадцати промышленных компаний, в число которых вошли *American Cotton Oil, American Sugar, American Tobacco, Chicago Gas, Distilling and Cattle Feeding, General Electric, Laclede Gas, National Lead, North American, Tennessee Coal & Iron, US Leather (preferred), US Rubber*. С 1928 г. и по настоящее время индекс Доу—Джонса рассчитывается по данным о динамике акций тридцати крупнейших компаний, в связи с этим любопытно отметить, что из вышеприведенного первоначального перечня только *General Electric* продолжает входить в него. Одно из примечательных включений в список в последние годы — компания *Microsoft*, которая,

будучи создана всего лишь в 1975 г., постоянно отличалась наибольшей динамичностью в своем развитии и на момент включения в список (ноябрь 1999 г.) стала крупнейшей компанией в мире по капитализации рынка акций¹.

Резюмируя, можно утверждать, что Доу был убежденным сторонником ведения бизнеса на фондовом рынке и еще в 1882 г. высказал мысль о том, что этот рынок будет со временем наиболее спекулятивным и привлекательным для бизнесменов. Разработки Доу, не будучи формализованными, были чрезвычайно глубоки по своей сущности и в дальнейшем использовались в различных направлениях. С одной стороны, предложенная и реализованная Доу практика систематического и тщательного анализа динамики цен, по сути, дала начало формированию технократического подхода к оценке финансовых активов, оформившегося впоследствии в так называемый технический анализ. С другой стороны, неоднократно высказывавшаяся им и его последователями мысль о самодостаточности фондового рынка привела позднее (в 1960-е гг.) к развитию новых подходов к оцениванию — фундаменталистского и теории «хотьба наугад»; в той или иной степени все эти подходы связаны с пониманием гипотез эффективности рынка капитала (суть гипотез будет рассмотрена ниже).

Теория «хотьба наугад» (Random Walk Theory). В 1900 г., т. е. два десятилетия спустя после высказанной Доу идеи о возможности прогнозирования поведения фондового рынка, молодой французский математик Луи Башелье (1870–1946) завершил в Сорбонне свою докторскую диссертацию «*Теория спекуляции*», в которой попытался с помощью математического аппарата дать объяснение поведению цен акций на французском фондовом рынке. В своей работе, увидевшей свет в 1900 г., Башелье пришел к мрачному выводу, что динамика цен на фондовой бирже никогда не будет точной наукой. Хотя Башелье, по сути, выступил оппонентом Доу, его заслуги в развитии теории финансов неоспоримы, поскольку именно ему принадлежит идея приложения стохастических моделей к анализу поведения цен на рынке капитала.

¹ По данным влиятельной газеты «*Financial Times*», ежегодно составляющей рейтинг 500 крупнейших компаний мира, в 2008 г. на первом месте оказалась «*Exxon Mobil*» (США) с рыночной капитализацией 452,5 млрд долл. Следующие места в пятерке заняли: «*PetroChina*» (Китай, 424 млрд долл.), «*General Electric*» (США, 369,6 млрд долл.), «Газпром» (Россия, 299,8 млрд долл.), «*China Mobile*» (Гонконг, 298,1 млрд долл.). Совокупная капитализация 500 крупнейших компаний мира в 2008 г. составила 26,83 трлн долл. В рейтинг вошли 13 российских компаний (в 2007 г. — 8, в 2006 г. — 6): «Газпром» (299,8 млрд долл.), «Роснефть» (95,9 млрд долл.), «ЛУКОЙЛ» (72,7 млрд долл.), «Сбербанк» (69,6 млрд долл.), «Норильский никель» (54,0 млрд долл.), РАО «ЕЭС России» (44,5 млрд долл.), «Сургутнефтегаз» (39,4 млрд долл.), «Мобильные телесистемы» (25,5 млрд долл.), «Новатэк» (24,8 млрд долл.), ВТБ (24,5 млрд долл.), НЛМК (24,3 млрд долл.), «Северсталь» (22,8 млрд долл.), «Вымпелком» (21,5 млрд долл.). Совокупная капитализация российских компаний из рейтинга «*Financial Times*» оценена в 819,54 млрд долл. С 2007 г. «Газпром» является крупнейшей компанией в Европе.

Башелье был «чистым» ученым, и свидетельств о том, использовал ли он на практике свои рекомендации, нет. Что касается научной значимости, то работа Башелье была исключительно новаторской, поскольку в ней он не только реализовал идею приложения стохастических процессов к анализу поведения цен на рынке капитала¹, но и сделал попытку теоретического обоснования оценки таких финансовых инструментов, как опционы и фьючерсы [Bernstein, p. 18]. Любопытно, что все это делалось французским ученым лишь с одной целью — объяснить, почему цены на рынках капитала не поддаются обоснованному прогнозированию, а его вывод был поистине безжалостным и в известном смысле пессимистичным: «... текущая флуктуация (т. е. изменение цен на фондовой бирже. — В. К.) есть функция, но она определяется не только флуктуациями, имевшими место ранее, но также и текущим состоянием рынка. Эти флуктуации зависят от бесчисленного числа факторов, а потому попытка их математического прогнозирования бесполезна. ...Динамика (цен. — В. К.) на фондовой бирже никогда не будет точной наукой» [цит.: Bernstein, p. 19]. Несмотря на столь мрачный вывод, Башелье вместе с тем поставил перед собой весьма амбициозную цель — предложить формулу, выражающую вероятность появления рыночных флуктуаций. Таким образом, основная идея исследования Башелье может быть выражена следующим тезисом: *цены на финансовом рынке не поддаются точному прогнозу, возможны лишь оценки в терминах вероятности.*

Историки не без основания полагают, что исследование Башелье значительно обогнало свое время — лишь в 1950-х гг. идеи французца были развиты в работах выдающегося статистика Мориса Кендэлла. Отчасти этим объясняется тот факт, что оно осталось практически незамеченным, равно как и сам ученый не стал знаменитым и лишь с трудом сумел устроиться на работу в университет провинциального Безансона. Более того, собственное отношение исследователя к полученным результатам было неочевидным — Башелье рассматривал свои модели не с позиции их практического приложения, но как иллюстрацию их инструментальных возможностей, поскольку финансовые рынки, по его мнению, давали богатейший статистический материал для занятий со студентами, специализирующимися в области теории вероятностей и математической статистики. Иными словами, осознанно или нет, но французский ученый стоял, по сути, у истоков направления, оформившегося впоследствии в теорию «ходьба наугад». Однако лишь шесть десятилетий спустя идеи и модели Башелье оказались востребованными практиками.

В 1954 г. Джимми Сэвидж, математик из университета Чикаго, случайно обнаружил в университетской библиотеке небольшую книж-

¹ Историки отмечают, что статистическая теория броуновского движения и теория флуктуаций позднее были развиты Альбертом Эйнштейном.

ку Башелье о спекуляциях и инвестициях, изданную в 1914 г. Ее содержание настолько поразило ученого, что он начал наводить справки о «неизвестном» Башелье среди своих коллег; оказалось, что никто из них ничего не слышал о французе и его работах. Заинтригованный рассказом Сэвиджа, Пол Самуэльсон (род. 1915) также подключился к розыскам. В то время он работал в известной кузнице научных кадров — Массачусетском технологическом институте; в библиотеке этого института ему удалось обнаружить копию диссертации Башелье. Мнение Самуэльсона о работе также было весьма высоким: «Кажется, Башелье мыслил однобоко, но каков «бок»!». С легкой руки Самуэльсона весьма приглянувшийся ему термин «спекуляция» с тех пор прочно вошел в число базовых терминов теории финансов [Bernstein, p. 23].

Фундаменталистский подход. После смерти Доу и забвения разработок Башелье в первой четверти XX в. теоретические исследования по фондовому рынку практически не проводились, хотя французом в отличие от Доу уже был дан определенный научный инструментарий. Казалось бы, научный мир и практики много потеряли в связи с тем, что одновременно не обратили внимание на идеи Башелье. Однако, по мнению Питера Бернстайна, даже если бы работы французского ученого получили признание в научной среде в момент их опубликования, вряд ли они использовались бы практиками. Одна из причин состояла в том, что в те годы люди, реально контролировавшие финансы, практически не обращали внимания на рынки капитала; именно такая ситуация была характерна, например, в США.

В отличие от практиков, больше полагававшихся на опыт и интуицию, ученые пытались вникнуть в суть процессов ценообразования. Идея о том, что стоимость товара зависит не столько от вложенного в него труда, сколько от потенциальных выгод в связи с обладанием им, была воспринята в том числе и учеными, работавшими в области теории финансов. В числе первых исследователей в области теории оценивания на фондовом рынке в рамках фундаменталистского подхода был выпускник Гарвардского университета Джон Уильямс (1902—1989)¹, который в своей докторской диссертации², написанной в 1937 г., предложил в качестве одного из инструментов для работы на рынке ценных бумаг

¹ См. [Van Horne, Wachowicz, p. 81].

² Основные положения диссертации были опубликованы Уильямсом в 1938 г. в издательстве Гарвардского университета в книге «Теория инвестиционной ценности» (любопытно отметить, что эту работу отказались опубликовать издательства Macmillan и McGraw Hill, сославшись на то, что в ней много математики, а Гарвард принял книгу к публикации лишь с условием, что автор возместит часть расходов). В 1940 г. в Гарварде по материалам монографии состоялась защита докторской диссертации (Philosophy Doctor, PhD). Комиссия, принимавшая у соискателя устный экзамен, а это одна из составных частей процесса защиты диссертации, состояла из весьма авторитетных специалистов: Йозеф Шумпетер, Василий Леонтьев и Элвин Хансен.

модель оценки финансовых активов¹, построенную на дисконтировании дивидендов, выплачиваемых в денежной форме (Dividend Discount Model, DDM):

$$V_t = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{D_k}{(1+r)^k}, \quad (27.1)$$

где V_t — теоретическая (внутренняя) стоимость обыкновенной акции;
 D_k — выплаченный дивиденд в k -м периоде;
 r — ставка дисконтирования.

Идея Уильямса была проста: любая вещь стоит ровно столько, во что может быть оценена извлекаемая из нее польза. Поскольку основным продуктом, генерируемым акцией, и «потребляемым» ее владельцем, в конечном счете является поток дивидендов, оценивать акцию следует именно по дивидендам. Кроме того, необходимо учесть фактор времени. Отсюда и возникает модель (27.1). Эта модель позволяла каждому инвестору получить формальную оценку теоретической, или внутренней, стоимости акции, с которой уже можно было сравнить ее текущую цену; по результатам сравнения могло быть принято решение в отношении купли-продажи актива. Уильямс не затрагивал вопросы портфельных инвестиций; эта проблема будет рассмотрена позднее Гарри Марковицем.

Уместно заметить, что модель Уильямса подвергалась критике как теоретиками, так и инвесторами-практиками. Первые утверждали, что модель не может описать все возможные ситуации, а результаты прогнозирования, полученные с ее помощью, могут не согласовываться с теоретическими выводами и практическими действиями; вторые указывали на невозможность прогнозирования бесконечного потока дивидендов. Так, в 1957 г. Дэвид Дюран опубликовал статью, в которой он подверг сомнению теоретическую обоснованность модели Уильямса (см. [Durand]). Для доказательства он привел в пример известный петербургский парадокс, сформулированный Даниилом Бернулли

¹ Заметим, что собственно идея дисконтирования естественно не является изобретением Уильямса. Таблицы сложных процентов были впервые разработаны и опубликованы математиками Яном Тренченом и Симоном Стевином (1548—1620) соответственно в 1558 и 1582 гг., причем именно Стевин как раз и высказал идею о возможности использования чистой дисконтированной стоимости для оценки финансовых инвестиций [The History of Accounting, p. 208]. Однако лишь в конце XIX в. эта идея получила активное развитие в работах экономистов. Так, в 1887 г. американский инженер А. Веллингтон опубликовал работу «Экономическая теория размещения железных дорог», в которой предложил подход к обоснованию целесообразности строительства новой дороги на основе сопоставления дисконтированных значений прогнозных притоков и оттоков денежных средств. В 1891 г. английский бухгалтер Френсис Мор впервые предложил оценивать гудвилл исходя из генерируемых им дополнительных доходов [Kam, p. 401—403]. Идея дисконтирования активно использовалась А. Маршаллом (1842—1924) и И. Фишером (1867—1947) при изложении логики и техники бюджетирования капиталовложений и оценки инвестиционных альтернатив.

(1700—1782) еще в 1738 г. на заседании в Императорской Академии наук в Санкт-Петербурге.

Суть парадокса в следующем. Предположим, что крупье подбрасывает монету и предлагает следующие условия: если орел появится в первой попытке, то участник игры получит 1 руб., если не в первой, а лишь во второй, то 2 руб., если не в первых двух, а лишь в третьей, то 4 руб., если не в первых трех, а лишь в четвертой, то 8 руб. и т. д. Иными словами, с каждой очередной попыткой сумма возможного выигрыша удваивается. Спрашивается, какую цену крупье может запросить за участие в этой игре. Поскольку монета «правильная» (т. е. она не является дефектной, а потому игра честная), выпадение орла или решки равновероятно и, кроме того, исходы в попытках независимы. Теоретическая игра может длиться бесконечно долго. Несложно подсчитать математическое ожидание выигрыша $E(S)$ — в условиях честной игры именно $E(S)$ и будет представлять собой цену, требуемую за участие в игре. Вероятность появления первого события $1/2$; второго — $1/4$; третьего — $1/8$ и т. д. Поэтому:

$$\begin{aligned} E(S) &= 1 \cdot \frac{1}{2} + 2 \cdot \left(\frac{1}{2}\right)^2 + 4 \cdot \left(\frac{1}{2}\right)^3 + 8 \cdot \left(\frac{1}{2}\right)^4 + \dots = \\ &= \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \dots = +\infty. \end{aligned}$$

Иными словами, в условиях честной игры потенциальный участник должен заплатить за возможность участия в ней бесконечно большую сумму денег. Ясно, что желающих включиться в игру на таких условиях не сыщется. С другой стороны, понятно, что, если условия азартной игры не являются с очевидностью нечестными, всегда находятся потенциальные участники — все дело в запрашиваемой цене и в установлении критерия, приемлемого для организаторов и участников игры. Отсюда напрашивается вывод о том, что потенциальные участники любой азартной игры (а азартный бизнес, как известно, процветает, несмотря на огромные налоги) принимают во внимание не только формальные суммовые показатели — для них существенны какие-то другие, возможно неформализуемые критерии.

Понимание этого обстоятельства как раз и помогает найти некоторые возможные варианты поведения участников описанной Бернулли игры. В частности, парадокс может быть разрешен, если согласиться с утверждением, что когда речь идет о бесконечном ряде стоимостных величин, потенциальный участник оценивает не столько собственно суммовые величины, сколько ожидаемые полезности, представляющие собой некоторую функцию от суммовой величины. Смысл данного предположения понятен: полезность (т. е. ценность) любого ожидаемого рубля будет ниже полезности предшествовавшего рубля (более наглядный пример: если человек голоден, любой кусок хлеба для него практически бесценен, но по мере насыщения ценность вновь предлагаемого куска начинает довольно быстро убывать). Итак, с течением времени полезность единицы ожидаемой суммовой величины снижается. Предположим, что зависимость полезности от суммовой величины

описывается квадратичной функцией: $U = \sqrt{S}$. Можно рассчитать математическое ожидание полезности в рассматриваемой игре:

$$E(S) = \sqrt{1} \cdot (1/2)^1 + \sqrt{2} \cdot (1/2)^2 + \sqrt{4} \cdot (1/2)^3 + \sqrt{8} \cdot (1/2)^4 + \dots = \\ = q^2 + q^3 + q^4 + q^5 + \dots,$$

где $q = \frac{\sqrt{2}}{2}$.

Домножив обе части уравнения на q и вычтя полученное уравнение из первого, получим:

$$E(U) = \frac{q^2}{1-q} = \frac{1}{2-\sqrt{2}} = 1,71.$$

Отсюда находим: $S = U^2 = 1,71^2 = 2,92$ руб.

Иными словами, если принимать решение с учетом функции полезности, то потенциальный участник с такой функцией полезности будет готов заплатить 2,92 руб. за возможность участия в игре. Парадокс разрешен, но лишь отчасти. Дело в том, что потенциальные участники игры могут по-разному определять устраивающую их функцию полезности. А потому очевиден вывод: в условиях неопределенности нельзя предсказать поведение потенциальных участников, поскольку не известны их функции полезности. Отсюда и возникает идея классификации участников в контексте их отношения к риску.

Дюран утверждал, что на практике именно это и имеет место: осознанно или нет, но потенциальный инвестор не ограничивается формальной оценкой ожидаемых к получению величин, он по-разному относится к риску, а потому модель Уильямса не может рассматриваться как теоретически обоснованная и безупречная. Иными словами, ориентироваться лишь на дивиденды, распространять сложившуюся их динамику на будущее (а именно эта идея использована, например, в широко известной модели Гордона) нельзя — это может привести к разрастанию финансового пузыря (в частности, признаки пузыря проявляются в том, что значение отношения текущей рыночной цены акции к текущему доходу на акцию так называемый индикатор P/E становится аномально большим). Вместе с тем понятно, что рассуждения Дюрана имеют чисто теоретическое значение, а введение в рассмотрение функций полезности никак не делает инвестиционный анализ на основе формализованных моделей более практичным.

Разработки Уильямса представляли собой лишь первые конкретные шаги в развитии инвестиционного анализа, а модель (27.1) вошла в историю финансовой науки в связке с фундаменталистским подходом. Можно назвать две основные причины: во-первых, модель Уильямса в наиболее акцентированном виде выражает идею движения в ценнообразовании от будущего к настоящему; во-вторых, ей присуща очевидная наглядность и простота в реализации (правда, кажущаяся). В целом же еще в начале XX в. развитие количественных методов обоснования решений не было сверхдинамичным.

Ситуация, которую можно охарактеризовать как вялотекущий процесс исследования рыночных тенденций, начала меняться, причем кардинальным образом, после знаменитого кризиса в конце 20-х — начале 30-х гг. XX в., вошедшего в историю как Великая депрессия. Жертвами кризиса стали многие бизнесмены; в их числе оказалось и семейство Коулзов. Альфред Коулз (1891—1985) после окончания Йельского университета начал работать репортером, но вскорости заболел туберкулезом и был направлен на излечение в известное курортное местечко Колорадо-Спрингс, где и провел около десяти лет.

Семейство Коулзов было весьма состоятельным — глава семьи владел значительным пакетом акций и одновременно входил в число топ-менеджеров крупной компании. Не желая терять время попусту, Альфред решил помогать своему отцу в вопросах управления финансами. Он выписал множество специализированных журналов, однако спустя некоторое время пришел к выводу, что их противоречивыми рекомендациями вряд ли можно пользоваться. Имея целью отобрать одно издание, рекомендациям которого в отношении рынков капитала можно было бы следовать, он в течение четырех лет анализировал и систематизировал данные из более чем двух десятков журналов и файлов. Это были годы, когда фондовый рынок в США испытал наибольший бум и жуткое падение, причем для подавляющего числа аналитиков катастрофа на финансовом рынке оказалась полной неожиданностью.

Пытаясь найти ответ на вопрос о том, можно ли прогнозировать цены на фондовом рынке и если да, то каким образом, и ощущая недостаток знаний в этой области, Коулз обратился за помощью к своему другу биохимику Чарльзу Бойсвейну, который был пациентом пансионата и одновременно возглавлял в нем исследовательский отдел по проблемам туберкулеза. Бойсвейн свел Коулза с Гарольдом Дэвисом, профессором математики в Университете Индианы, с которым Коулз обсудил возможность и сделал с помощью машины Холлерита (одна из первых моделей концерна ИВМ) пробные прогнозные расчеты на основе множественного уравнения регрессии. Кроме того, Дэвис порекомендовал Коулзу обратиться в Эконометрическое общество, намекнув на то обстоятельство, что общество испытывает финансовые затруднения и не может найти денег на публикацию результатов своих исследований¹.

Коулз немедленно связался с президентом Общества известным профессором Ирвингом Фишером (1867—1947) и предложил профинансировать публикацию журнала Общества. После непродолжительных перегово-

¹ Эконометрическое общество было создано в 1929 г. Его первый президент — Й. Шумпетер (1883—1950); И. Фишер также был президентом этого общества, воспитавшего плеяду выдающихся ученых, многие из которых в дальнейшем были награждены Нобелевской премией: Дж. Тобин (1918—2002), Г. Марковиц (род. 1927) и др. С 1933 г. Общество выпускает знаменитый журнал «Эконометрика», в первых выпусках которого были опубликованы и статьи Коулза по проблемам прогнозирования на фондовом рынке.

воров стороны пришли к обоюдному согласию; более того, в 1932 г. Коулз основал и профинансировал деятельность так называемой *Комиссии Коулза по исследованиям в экономике*. В эту Комиссию вошли многие члены Эконометрического общества, а поставленная Коулзом перед Комиссией цель как раз и состояла в том, чтобы разработать теоретические рекомендации в отношении финансовых рынков. Коулз был не только замечательным организатором, выражаясь по-современному — менеджером, но и дельным ученым — он систематизировал и обобщил многолетние данные специализированных агентств о прогнозах цен на рынке капитала и их рекомендации в отношении управления финансовыми инвестициями и опубликовал по результатам своего исследования ряд статей.

Новые подходы к теории оценивания на рынке ценных бумаг, которые пытались разработать ученые Комиссии Коулза, в значительной степени носили теоретизированный характер, а потому в течение длительного времени не были востребованы практиками. Более того, историки отмечают, что собственно финансовый рынок не слишком интересовал экономистов; не случайно после Башелье к этому сегменту экономики обращались лишь sporadически, да и то как к источнику огромных объемов статистических данных. В 1934 г. Холбрук Вёкинг, исследователь из Стэндфордского университета, опубликовал статью по методологии анализа приростных значений элементов рядов динамики, исходным материалом для которой послужили данные о ценах на финансовых рынках [Working]. Он выявил любопытную закономерность: если собственно динамика цен обнаруживала некоторый набор краткосрочных трендов, то весь массив приростных значений цен вел себя абсолютно случайным образом. Иными словами, подтвердилась гипотеза Башелье о невозможности формализованного прогнозирования на финансовом рынке. Двадцатью годами позднее английский статистик М. Кендэлл также попытался найти формализованное решение проблемы, сформулированной Ч. Доу — разработать инструментарий для отграничения долгосрочных трендов от краткосрочных флуктуаций при оценке рядов динамики. Вновь использовались данные о динамике цен на различных рынках¹, и в очередной раз гипотеза о возможности прогнозирования не подтвердилась. Вывод ученого таков: «Памяти фондовой биржи, по-видимому, хватает менее, чем на неделю. Инвесторы, возможно, могут делать деньги на фондовой бирже, но, очевидно, не благодаря отслеживанию ценовой динамики и ориентации на кажущуюся тенденцию. Вместе с тем непохоже, что мои слова или приведенные аргументы разрушат иллюзию того, что пришедший на рынок инвестор может обыграть его, а потому пусть он действует на рынке

¹ Обработанный Кендэллом массив был огромен — в частности, он включал помесечные данные Чикагской товарной биржи за период с 1883 по 1934 г. и Нью-Йоркской товарной биржи за период с 1816 по 1951 г., понедельные данные по группам акций за период с 1928 по 1938 г. и т. д.

в соответствии со своими собственными размышлениями и инструментами» [Kendall]. С приведенным выводом в той или иной форме позднее соглашались многие видные специалисты, в том числе и проводившие исследования в контексте фундаменталистского подхода. Иными словами, экономические процессы, если и поддаются некоторой формализации, то лишь с существенными оговорками и в определенных пределах¹.

Подчеркнем, что исследования Башелье, Коулза, Кендэлла, Уильямса и других ученых носили, можно сказать, формализованный, математико-статистический характер. Однако известно, что в экономике огромную роль играет фактор субъективности; следование этому очевидному тезису как раз и предостерегает от безоглядной веры в формализованные модели и методы. Кроме того, практикующие участники финансового рынка всегда с определенным предубеждением относятся к рекомендациям теоретиков, не имеющих практических навыков. Поэтому, несмотря на вывод теоретиков о невозможности «обыграть» рынок, любой инвестор всегда надеется на благоприятный для себя исход. Кроме того, оценка по модели (27.1) весьма условна и субъективна, а потому реальная, «истинная» оценка внутренней стоимости любого торгуемого финансового актива неизвестна — этим обуславливается исключительно высокая волатильность цен на финансовом рынке, зависящая в том числе и от субъективных ожиданий и степени их распространения и влияния на участников рынка.

В обсуждение проблематики оценивания внес вклад и П. Самуэльсон, опубликовавший в середине 1960-х гг. ряд статей по финансовым

¹ Известно, что в статистике разработаны весьма изощренные методы обработки рядов динамики. Однако сложность метода далеко не всегда определяет качество полученного результата, особенно в экономике, где исключительно значимую роль играют практически неформализуемые факторы психологии и субъективизма. Во всей красе эти факторы проявляют себя на финансовых рынках, являющихся источником огромных информационных массивов и потому являющихся лакомым объектом исследования математиков — специалистов по финансовой стохастике, временным рядам, теории вероятностей. Если бы роль упомянутых факторов была незначимой и все поддавалось формализации, то в этом сегменте экономики, безусловно, доминировали бы чистые математики и все они вскорости стали бы миллиардерами — однако такой тенденции что-то не наблюдается. Что касается формализованных методов анализа экономических процессов вообще, то в интервью, данном журналу «Вестник Санкт-Петербургского университета», лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт высказался весьма определенно: «Я никогда не был поглощен идеей математизации экономики, не был от этого в восторге. Моя позиция очень простая. Если проблему можно решить с помощью применения формального аппарата — великолепно! Но для этого не всегда есть достаточно сведений. Не так просто делать предположения о будущем, поскольку мы живем в неорганичном мире» (см.: «Понять, как устроено общество и как оно изменяется». Интервью с профессором Д. Нортом // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2007. Вып. 4. С. 8). О «смешанных чувствах экономистов по поводу роли математики в экономике» см. также в работе [Панорама экономической мысли конца XX столетия, т. 2, с. 896–899].

рынкам, как раз и говорил о том, что невозможно знать «истинную внутреннюю стоимость» финансового актива, можно лишь говорить о некоторой «тени» этой стоимости, которая в любой данный момент времени на данном рынке выражена текущей рыночной ценой. Отсюда следует логичный вывод о том, что любая вновь поступающая информация может существенно сказаться на оценке упомянутой «тени» — нарастающие спекулятивные ожидания могут «гнать» цену в некотором направлении и значимо отделять ее от внутренней стоимости. В условиях некой постоянно обновляющейся информационной среды поведение участников рынка формирует рыночные ожидания, которые, в свою очередь, определяют динамику спекулятивных цен. Информация становится одним из ключевых факторов ценовой динамики, а скорость и эффективность ее потребления дают возможность для обоснования решений в отношении финансовых активов. Подчеркнем, что имеется в виду не информация, получаемая путем некой обработки известной статистики, но прежде всего умение добыть и воспринять данные, относящиеся к текущему и перспективному состояниям экономики, рынков, конкретных компаний. Понимание этого обстоятельства как раз и послужило толчком к становлению теории эффективности рынка капитала, детально проработанной Ю. Фамой [Fama].

Доверять ли поступающей информации и если да, то в какой степени, — большой вопрос. Уместно тем не менее иметь в виду высказывание известного американского специалиста Дж. Трейнора: «Возможно, вы не станете богаче, если воспользуетесь всей доступной вам информацией, но вы точно станете беднее, если не сделаете этого».

Анализ ситуации. Какой же подход из вышеприведенных предпочесть, имеет ли какой-то из них ощутимые преимущества перед другими? На эти вопросы вряд ли возможны безапелляционные и однозначные ответы. Безусловно, гораздо приятнее работать в условиях определенности, предсказуемости, возможности применения формализованных моделей. Однако любой здравомыслящий финансовый аналитик понимает всю условность и ирреальность подобных ожиданий. В любом случае, каким бы ни был задействованный аналитический инструментарий для обоснования действий на финансовом рынке, возможно, решающее значение имеет фактор субъективности. Поэтому, применяя формализованные методы оценки финансовых активов и инструментов, нужно всегда иметь в виду справедливое замечание одного из виднейших специалистов по теории финансов Юджина Фамы (1939): «Будущее значение уровня цен или курса ценных бумаг не более предсказуемо, чем последовательность значений в ряду случайных чисел» [цит.: Вэйтилингэм, с. 132]. Тем не менее любому рынку присущи отдельные закономерности, имеющие в известном смысле и программируемую природу (имеется в виду, что участники рынка принимают некие общие правила поведения, понимая, что разбойное поведение может в конце концов ударить по каждому). Этим как раз и объясняется

возможность ориентации не только на интуицию, но и на тенденции, описываемые формальными моделями. С позиции теории эти модели, безусловно, правильны в рамках определенных ограничений и допущений, однако их ценность не столько в практическом их применении на финансовых рынках, сколько в демонстрации логики ценообразования на этих рынках.

Уместно заметить, что к числу наиболее последовательных критиков формализованных моделей (и, в частности, модели Уильямса) историки финансовой науки относят Бенджамин Грэхем (1894—1976), автора многих книг по инвестиционному анализу (см., например [Graham]). Он называл иллюзорной идею расчета внутренней стоимости акции исходя из прогнозируемых элементов денежного потока и призвал ориентироваться на публичные отчетные данные, подвергать их тщательному анализу и на основании этого делать вывод о целесообразности операций с ценными бумагами. Грэхем приводил такой образный пример: для того чтобы прийти к заключению о том, что женщина старая, не обязательно знать ее точный возраст (цит. по [Bernstein, p. 158]). А потому суждение о внутренней стоимости акции нужно делать не по однозначно идентифицированным данным о потоке ожидаемых дивидендов, но по совокупности характеристик фирмы — ее активах, доходах, дивидендах, ожидаемых перспективах и др.¹ Иными словами, инвестиционный анализ не может замыкаться на построении и последующем примитивном следовании какой-либо формальной модели, хотя бы и очень сложной и теоретически сверхобоснованной — принятию инвестиционного решения должен предшествовать тщательный анализ всех доступных данных. Именно этот подход и реализован в настоящее время в фундаментальном анализе. Не случайно известный американский специалист в области учета и финансов Стивен Пенман называет Грэхема «общепризнанным отцом фундаментального анализа» [Reptan, p. 63].

Развитие теорий. Мы рассмотрели подходы к оценке индивидуального финансового актива. На практике ситуация гораздо сложнее — поскольку на рынке обращается множество финансовых активов, существенно большую значимость приобретает умение работать с их комбинацией, т. е. с так называемым инвестиционным портфелем. Решающий вклад в развитие соответствующей методологии и техники был сделан Гарри Марковицем (1927), разработавшим в начале 1950-х гг. основы теории портфеля. К моменту появления первой статьи Марковица в 1946 г. еще не забылся кризис периода Великой депрессии, интерес к операциям на фондовом рынке был весьма низок, лишь незначительная часть населения США проявляла хотя бы минимальный интерес

¹ Грэхем был не только инвестором-практиком, но и занимался преподавательской деятельностью, а один из самых знаменитых его учеников — финансовый гурзу Уоррен Баффет, который, кстати, также весьма скептически относится к формализованным моделям инвестиционного анализа.

к инвестициям в акционерный капитал, т. е. владела акциями компаний¹, несколько громких судебных процессов прошло над рядом крупных представителей фондовых бирж — иными словами, атмосфера в отношении финансовых рынков была не очень благоприятной. Практически не велись и теоретические разработки по фондовому рынку. Хотя уже в течение нескольких лет в США издавался журнал «Финансы» (*Journal of Finance* впервые вышел в 1945 г.), лишь считанное число статей было посвящено операциям на фондовом рынке — тематика в основном охватывала проблемы макроэкономического характера (роль Федеральной резервной системы, денежная политика и цены, налоги и др.). Кроме того, подавляющее большинство статей носили дескриптивный характер, применение математического аппарата носило эпизодический характер.

Работы Марковица дали новый импульс развитию финансовой науки — недаром П. Бернштейн назвал первую его статью объемом в 14 страниц как «четырнадцать страниц к славе» [Bernstein, p. 41]. Эта статья принципиально отличалась от предыдущих публикаций. Во-первых, она была посвящена непосредственно фондовому рынку. Во-вторых, Марковиц отказался от работы с индивидуальным финансовым активом и сосредоточил свое внимание на методологии формирования и технике управления портфелем финансовых инвестиций, что само по себе представляло принципиально новую задачу. В-третьих, в работе исследовались поведенческие аспекты — что делать и как выбирать. В-четвертых, работа отличалась достаточно высоким уровнем математизации, необычным для статей того времени: из 14 страниц лишь четыре были чисто дескриптивными и не содержали графиков и формул.

В этой и последующих работах Марковица, по сути, была изложена методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы и предложен соответствующий научный инструментарий. Таким образом, Марковиц заложил основы теории функционирования финансового рынка, квантификации риска на фондовом рынке, сформулировал логику финансирования крупных компаний.

Представленные идеи, равно как и математический аппарат, носили в значительной степени теоретический характер, однако главная проблема состояла в том, что для реализации предложенной Марковицем техники формирования оптимального портфеля необходимы были хотя и однотипные, но множественные расчеты в ходе перебора различных комбинаций торгуемых на рынке финансовых активов. При этом требовалось не только оценить ожидаемую доходность каждой акции, но

¹ Кардинальное изменение интереса простых граждан США к финансовым инвестициям произошло во второй половине XX в., причем динамика была исключительно высокой. Если в 1940 г. в США было около 4 млн акционеров, то в 1962 г. их число превысило 17 млн [Wolk, Francis, Tearney, p. 54]. Заметим, что в настоящее время более 50% американцев владеют акциями главным образом через левые и пенсионные фонды (см. Ведомости. 2002. 5 июля).

и рассчитать парные ковариации доходностей различных комбинаций. Компьютеры в те годы были малопроизводительными, а потому любая оптимизационная задача оказывалась исключительно дорогостоящей. Поэтому настоящим прорывом в области управления финансовыми инвестициями стал предложенный в 1963 г. Уильямом Шарпом (1934) упрощенный и более практичный вариант математического аппарата, получивший название *однофакторной модели*. Суть идея Шарпа заключалась в формулировании и обосновании утверждения о том, что доходность любого финансового актива, обращающегося на фондовом рынке, тесно коррелирует с некоторым фактором, присущим данному рынку и являющимся одной из ключевых его характеристик. По мнению Шарпа, в качестве такого фактора мог бы выступать, например, уровень цен на рынке, валовой национальный продукт, некий индекс цен и т. д.; главное, чтобы при обособлении этого фактора действительно можно было утверждать, что он в значительной степени предопределяет значение ожидаемой доходности любого актива, торгуемого на данном рынке. Предложенная Шарпом техника уже позволяла эффективно управлять крупными портфелями, включающими сотни финансовых активов¹.

Исследования в этом направлении проводили также Джек Трейнор (1930), Джон Линтнер (1916–1983), Мертон Миллер (1923), Ян Моссин (1936–1987), Фишер Блэк (1938–1995) и другие ученые. В результате была разработана *модель ценообразования на рынке капитальных финансовых активов* (Capital Asset Pricing Model, CAPM), объясняющая, в частности, поведение доходности любой ценной бумаги, обращающейся на рынке:

$$k_e = k_{rf} + \beta \cdot (k_m - k_{rf}).$$

Приведенная модель описывает зависимость между ожидаемой доходностью ценной бумаги k_e , целесообразность операции с которой анализируется, безрисковой доходностью k_{rf} , под которой обычно понимают доходность долгосрочных государственных ценных бумаг, и средней рыночной доходностью k_m . Ключевым в модели является коэффициент β , характеризующий предельный вклад данной акции в риск рыночного портфеля, под которым понимается портфель, состоящий из инвестиций во все котируемые на рынке ценные бумаги, причем пропорция вложения в конкретную бумагу равна ее доле в общей капитализации рынка. В среднем для рынка $\beta = 1$; для ценной бумаги, более рискованной по сравнению с рынком, $\beta > 1$; для ценной бумаги, менее рискованной по сравнению с рынком, $\beta < 1$; $\beta = 0$ означает, что соответствующая ценная бумага не коррелирует со «среднерыночной акцией». Значение β -коэффициента рассчитывается по данным о вариации доходности данной ценной бумаги.

¹ В 1990 г. Г. Марковиц, М. Миллер и У. Шарп были награждены Нобелевской премией за работы по теории финансовой экономики.

Наиболее наглядное толкование модели CAPM можно дать, представив ее несколько в ином виде:

$$k_e - k_{rf} = \beta \cdot (k_m - k_{rf}).$$

Очевидно, что разность $(k_m - k_{rf})$ представляет собой рыночную премию за риск вложения средств не в безрисковые, а в рыночные активы¹; разность $(k_e - k_{rf})$ — это ожидаемая премия за риск вложения в данную ценную бумагу; два этих показателя связаны прямо пропорциональной зависимостью через бета-коэффициент. Чем выше значение β , т. е. чем рисковее данная ценная бумага, тем более высокая премия требуется по данному активу.

Как известно, на основе прогнозной доходности и данных об ожидаемых доходах, генерируемых некоторой ценной бумагой, можно рассчитать ее теоретическую стоимость, кроме того, эти прогнозные оценки определяют и общую динамику цен на рынке, поведение его участников — вот почему модель CAPM называют моделью ценообразования. Известны различные представления CAPM — в терминах доходности (наиболее распространено) и в терминах стоимостных оценок (подробнее см., например [Крушвиц]).

Разработки Марковица, Шарпа и других ученых позволяли, по сути, оптимизировать один из двух типовых процессов — инвестирование, предусматривающий ответ на вопрос, куда вложить денежные средства. Что касается проблемы оптимизации второго типового процесса — финансирования (ответ на вопрос: откуда взять требуемые ресурсы), то, вполне естественно, что и она не могла остаться без внимания. Начало интенсивных исследований в этом направлении связывают с именем Дэвида Дюрана, опубликовавшим в 1952 г. пионерную статью по теории структуры капитала и стоимости источников финансирования. Тем не менее является общепризнанным, что основной вклад по данному разделу был сделан будущими лауреатами Нобелевской премии Франко Модильяни (1918) и Мертоном Миллером (1923), которые в 1958 г. опубликовали знаковую статью, заложившую основы *теории структуры и стоимости капитала* [Modigliani, Miller]. Поскольку их теория базировалась на целом ряде предпосылок, носящих ограничительный характер, дальнейшие исследования в этой области были посвящены изучению возможностей ослабления этих ограничений. Кроме того, иссле-

¹ Смысл премии заключается в том, что инвестор стоит перед выбором: а) вложить свои средства в государственные ценные бумаги, которые обещают хоть и небольшой доход, но зато и этот доход, и собственно инвестированную в активы сумму можно будет наверняка получить; б) вложиться в рыночные ценные бумаги, которые рисковы сами по себе, поскольку никто не гарантирует возврата вложенных в них средств. Инвестор выберет вариант (б) лишь в том случае, если ему предложат дополнительное вознаграждение в виде надбавки к доходности, предлагаемой по безрисковым ценным бумагам. Этим объясняется тот факт, что k_m всегда больше k_{rf} , иначе никто не будет покупать корпоративные ценные бумаги.

довались возможности применения различных моделей, в частности CAPM, для расчета стоимости различных источников финансирования.

Дальнейшее развитие неоклассическая теория финансов получила в исследованиях, посвященных ценообразованию на финансовых рынках, разработке концепции эффективности рынка капитала, созданию моделей оценки риска и доходности и их эмпирическому подтверждению, разработке новых финансовых инструментов и т. п. Заметим, что модель CAPM до сих пор остается одним из самых весомых научных достижений в теории финансов. Тем не менее она постоянно подвергалась определенной критике (в частности, весьма жесткая и обоснованная критика модели представлена в работе [Roll]), поэтому позднее были разработаны несколько подходов, альтернативных модели CAPM, в частности, это теория арбитражного ценообразования, теория ценообразования опционов и теория предпочтений состояний в условиях неопределенности.

Наибольшую известность получила *теория арбитражного ценообразования*. Ее концепция была предложена в 1976 г. известным специалистом в области финансов Стивеном Россом [Ross]. В основу модели заложено естественное утверждение о том, что фактическая доходность любой акции складывается из двух частей: нормальной, или ожидаемой, доходности и рискованной, или неопределенной, доходности. Последний компонент определяется многими экономическими факторами, например, рыночной ситуацией в стране, оцениваемой валовым внутренним продуктом, стабильностью мировой экономики, инфляцией, динамикой процентных ставок и др.

Две другие альтернативы модели CAPM — *теория ценообразования опционов* и *теория предпочтений ситуаций во времени* — по тем или иным причинам еще не получили достаточного развития и находятся в стадии становления. В частности, в отношении последней теории можно упомянуть, что ее изложение носит весьма теоретизированный характер и, например, подразумевает необходимость получения достаточно точных оценок будущих состояний рынка. Зарождение теории ценообразования опционов (см. работу [Black, Scholes]) связывают с именами Фишера Блэка, Майрона Скоулза (род. 1941) и Роберта Мертона (род. 1944), а теории предпочтений — с именем Джека Хиршлейфера (1925–2005)¹.

Проблема взаимосвязи цены финансовых активов и информации, циркулирующей на рынке капитала, исследовалась начиная с конца 1950-х гг. Однако первые детальные проработки этой темы были сделаны лишь спустя десятилетие исследователем из Чикагского универси-

¹ Нобелевская премия в области экономических наук за 1997 г. была присуждена Р. Мертоу и М. Скоулзу «за разработку совершенно нового метода определения стоимости опционов акций». Блэк не вошел в число лауреатов, поскольку скончался за несколько лет до присуждения премии (как известно, Нобелевская премия присуждается лишь здравствующим ученым).

тета Гарри Робертсом¹, а рубежной считается статья Ю. Фамы, в которой обсуждается выделение трех форм эффективности рынка капитала — слабой (weak), умеренной (semistrong) и сильной (strong) [Fama]. Прежде всего уместно обратить внимание читателя на специфику трактовки термина «эффективность»: в контексте финансовых рынков под эффективностью рынка понимается уровень его информационной насыщенности и доступности информации его участникам. Более формализованное определение можно найти, например, у М. Дженсена: рынок считается эффективным в контексте информационного массива $\{Inf_m\}$, если невозможно получить экономическую прибыль², опираясь в торговых операциях лишь на $\{Inf_m\}$ [Jensen, 1978, p. 96]. В контексте определенного объема и вида массива $\{Inf_m\}$ как раз и обособляются рынки с различными формами эффективности.

В условиях *слабой* формы эффективности текущие цены на акции полностью отражают динамику цен предшествующих периодов (данные о динамике цен и объемах торгов и есть массив $\{Inf_m\}$). Это означает, что дополнительное изучение имеющейся ценовой статистики (а это суть так называемого технического анализа) не принесет дополнительного знания об объявленных на рынке ценах (т. е. понимания того, что те или иные финансовые активы являются либо недооцененными, либо переоцененными). Иными словами, подобное изучение не имеет ценности и затраты на него неоправданны. В условиях *умеренной* формы эффективности текущие цены отражают не только имевшиеся в прошлом изменения цен, но и всю равнодоступную участникам информацию (т. е. здесь массив $\{Inf_m\}$ расширяется за счет отнесения к нему данных годовой отчетности, публикаций в финансовой прессе и др.). Это означает, что дополнительное изучение всей равнодоступной информации, включая ценовую статистику (а это суть так называемого фундаментального анализа), не принесет дополнительного знания об объявленных на рынке ценах. Подобное изучение не имеет ценности, и затраты на него неоправданны. *Сильная* форма эффективности означает, что текущие цены отражают не только общедоступную информацию, но и сведения, доступ к которым ограничен (так называемую инсайдерскую информацию: политика топ-менеджеров относительно будущей структуры производства, ценообразования, инвестиций и др.; здесь массив $\{Inf_m\}$ наиболее объемен). Иными словами, в условиях рынка с сильной формой эффективности группы его участников не могут надеяться на то, что существует некая общедоступная и (или) инсайдерская ин-

¹ См. [Брейли, Майерс, с. 317].

² Под экономической прибылью в данном случае понимается сверхдоходность, т. е. превышение над среднерыночной доходностью. Заметим, что в так называемом неопределенном мире, а таковым, т. е. однозначно непредсказуемым, как раз и является рынок капитала, не существует единой среднерыночной доходности — она различается по стратам ценных бумаг, объединяемых по уровню риска. Иными словами, в определении Дженсена речь идет о среднерыночной доходности торгуемых ценных бумаг одного класса риска.

формация, доступ к которой мог бы обеспечить им получение сверхприбыли от операций на рынке. Наличие сильной формы эффективности практически недостижимо, да к этому и не стремятся, поскольку асимметрия в информационном обеспечении как раз и предопределяет само существование рынка. Дело в том, что каждый активный участник рынка предполагает, что именно он владеет информацией (статистической, оперативной, расчетно-аналитической и др.), недоступной другим, а потому и предпринимает действия по купле-продаже финансовых активов.

Говоря об эффективности рынка капитала и возможных стратегиях поведения инвестора на нем, следует иметь в виду ряд обстоятельств. Во-первых, обоснованных и абсолютно бесспорных доказательств существования эффективного рынка нет, т. е. проверить утверждение о том, что рыночные цены «полностью отражают доступную информацию» практически невозможно, а потому Фама предложил считать рынок эффективным, если на нем не существует торговой системы, которая регулярно обыгрывала бы рынок, т. е. постоянно получала сверхприбыли. Исследования американских ученых показали, что при прочих равных условиях рынок оказывается «сильнее» любой торговой системы. В частности, Фама приводил пример М. Дженсена, который по результатам анализа работы управляющих фондами взаимного доверия (т. е. специалистов, целенаправленно стремившихся получить высокую доходность) пришел к выводу, что полученная ими доходность в подавляющем большинстве случаев была ниже доходности, которую можно было бы получить от хорошо диверсифицированного портфеля обыкновенных акций того же уровня риска; иными словами, целенаправленный отбор активов проигрывал отбору случайному [Jensen, 1968]. Во-вторых, рынок «сильнее и прозорливее» любого инвестора лишь в среднем, а потому всегда существуют торговые системы, которые могут обыгрывать рынок, но а) лишь эпизодически и б) причина подобного — в сочетании умения и удачи. В-третьих, относительную доходность получить можно, но это сопровождается несением дополнительного риска, а потому всегда существуют рискованные стратегии управления портфельными инвестициями; иными словами, есть спрос и предложение: имеются специалисты, предлагающие подобные стратегии, и их клиенты, т. е. инвесторы, надеющиеся и стремящиеся (по каким-либо причинам) получить сверхдоходность. В-четвертых, несмотря на доминанту стохастичности и отсутствие гарантий в получении высокого результата, в инвестиционной деятельности на рынке капитала все же рекомендуется не полагаться на удачу, а пользоваться услугами опытных специалистов.

Последующие разработки в этой области в основном не затрагивали теоретических аспектов предложенной Фамой классификации, а лишь касались эмпирического ее подтверждения.

Существенным достижением в развитии финансовой науки были разработки, связанные с *теорией агентских отношений*. Специалистами особо отмечается работа Майкла Дженсена и Уильяма Меклинга, в которой была исследована проблема оптимизации отношений между принципалами (собственники фирмы) и агентами (топ-менеджеры фирмы), исследована взаимосвязь между структурой капитала и агентскими расходами, рассмотрена сущность и смысловое значение сигнального эффекта в случае преднамеренного увеличения уровня финансового левериджа [Jensen, Meckling].

Из всех упомянутых новаций два направления — *теория портфеля* и *теория структуры капитала* — по сути и представляют собой сердцевину науки и техники управления финансами крупной компании, поскольку позволяют ответить на два принципиально важных вопроса: откуда взять и куда вложить финансовые ресурсы. Вероятно, не случайно в 1958 г., когда была опубликована работа Модильяни и Миллера, рассматривается известными специалистами в области теории финансов и финансового менеджмента Томасом Коуплэндом и Фрэдом Уэстоном как рубежный, начиная с которого от прикладной микроэкономики отпочковалось самостоятельное направление, известное ныне как *современная теория финансов* (другое весьма распространенное название данного направления — *неоклассическая теория финансов*) [Coreland, Weston, p. iii].

Заканчивая краткий экскурс в историю финансовой науки, отметим, что собственно неоклассическая теория финансов делает акцент на рынок капитала, разрабатывает понятийный аппарат и инструментарий именно в привязке к этому рынку. Безусловно, понимание логики функционирования финансовых рынков и знание теоретических основ управления финансами в контексте рынков необходимы, однако не меньшую значимость имеет и прикладной аспект.

Дело в том, что более или менее тесную взаимосвязь с рынками капитала имеют лишь крупные корпорации. Кроме того, в любых компаниях независимо от их размера и организационно-правовой формы повседневные рутинные финансовые решения (платежи, расчеты, управление оборотными средствами и др.) имеют исключительно важное значение. Именно эти обстоятельства и послужили причиной становления в 1960-е гг. финансового менеджмента (другое название — корпоративные финансы), который довольно быстро оформился как самостоятельное научное и практическое направление, сформировавшееся на стыке трех наук: а) современная, или неоклассическая, теория финансов, б) бухгалтерский учет и в) общая теория управления (рис. 27.1).

Значительный вклад в популяризацию финансового менеджмента внесли представители англо-американской школы Т. Коуплэнд, Дж. Ф. Уэстон, Ричард Брейли, Стюарт Майерс, Стивен Росс, Юджин Бригхем и др. (см. библиографию). Одним из лучших пособий по финансовому менеджменту до настоящего времени является опублико-

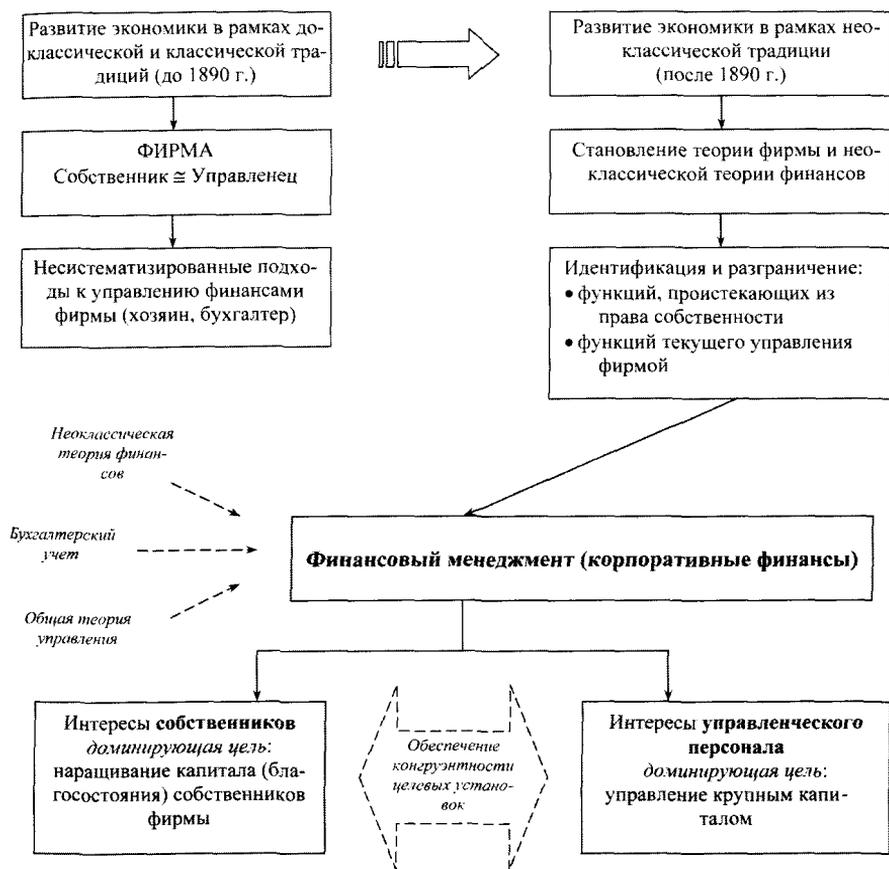


Рис. 27.1. Эволюция подходов к управлению финансами фирмы

ванная в 1962 г. и позднее многократно переизданная работа Уэстона и Коупленда [Weston, Copeland]. Описание эволюции финансового менеджмента в общемировом контексте и его современная трактовка представлены в работах [Ковалев, 2007(6), 2008].

27.3. Российская традиция

В России становление и развитие финансовой науки принято связывать с именами Ивана Семеновича Пересветова (XVI в.), Юрия Крижанича (1617–1683), Григория Карповича Котошихина (ок. 1630–1667), Ивана Тихоновича Посошкова (1665–1726), Николая Ивановича Тургенева (1789–1871), Михаила Федоровича Орлова

(1788—1842), Ивана Яковлевича Горлова (1814—1890), Василия Александровича Лебедева (1833—1909), Ивана Ивановича Янжула (1846—1914), Ивана Христофоровича Озерова (1869—1942), Антония Иосифовича Буковецкого (1881—1972) и др.

Новации в Россию, в том числе и в области науки и образования, приходили в Россию из Европы, в частности, через переводные книги. В числе первых книг, изданных в России, мы видим книги по арифметике и учету (бухгалтерии). Выбор направленности переводных книг не был случайным — это было прежде всего требование практики; книги по арифметике учили методам количественного обоснования хозяйственных операций (так называемым купеческим, или коммерческим, расчетам), книги по учету — искусству систематизированного учета, так необходимого для ведения хозяйства (бизнеса). Петр I был также сторонником перевода книг по юриспруденции. С начала XIX в. в России появляются и первые книги, имеющие большее или меньшее отношение к финансам. Это переводные работы Х. Шлецера, Г. Сарториуса, К. Рау, Ж. Курсель-Сенеля, К. Эберга, Ф. Нитти и др. Выпускники российских университетов направляются на стажировку за границу (прежде всего в Геттинген и Гейдельберг)¹, где слушают лекции ведущих специалистов в области финансов, а по возвращении в Россию готовят собственные учебные курсы, пишут монографии и учебники. Появление трудов Н. И. Тургенева, М. Ф. Орлова, Ю. А. Гагемейстера, И. Я. Горлова и др. как раз и свидетельствовало о зарождении российской финансовой школы.

Как и на Западе, сформировавшееся в России к концу XIX в. научно-практическое направление, посвященное финансам, имело очевидную направленность на публичные союзы, главным образом государство. Что касается финансов предприятия, то еще в начале XX в. какого-либо систематизированного изложения этого направления, которое оформится в так называемый финансовый менеджмент (или корпоративные финансы) лишь после Второй мировой войны попросту не существовало. Управление финансами на уровне предприятия осуществлялось на интуитивной основе, еще не сформировались значимые рынки капитала, по сути не было транснациональных корпораций, не было необходимости в формализации процедур оценки инвестиционной и финансовой деятельности. Отдельные элементы управления финан-

¹ Первый опыт обучения россиян за границей имел место во времена Бориса Годунова, однако из отправленных учиться способных юношей впоследствии увидели в России только одного, да и тот был переводчиком у заграничного посла. Позднее эта идея была активно поддержана Петром I, а к началу XX в. стала хорошей традицией — соискатели профессорского звания направлялись за знаниями из России в европейские университеты. Поскольку положения финансовой науки в XIX в. наиболее активно разрабатывались в Германии, тесные связи российских ученых с их немецкими коллегами как раз и стали мощным фактором довольно быстрого становления и развития российской финансовой мысли.

сами хозяйствующего субъекта развивались в рамках бухгалтерского учета.

Тем не менее в России накануне революции 1917 г. существовали два самостоятельных направления — *анализ баланса* (в рамках балансоведения¹) и *финансовые вычисления*, которые в настоящее время входят в состав ключевых разделов современного финансового менеджмента. Оба эти направления развивались в основном бухгалтерами, а логика их формирования предопределялась запросами практики. Действительно, грамотное ведение бизнеса предусматривает необходимость ориентации как минимум в следующих двух ключевых аспектах бизнес-отношений: 1) оценка имущественного и финансового положения контрагента, с которым данная бизнес-единица вступает в деловые отношения, — это и есть прерогатива балансоведения; 2) оценка эффективности осуществления операций инвестирования (выгодно ли вложение средств?) и финансирования (выгодно ли привлечение средств?) — это и есть прерогатива финансовых вычислений.

Идея балансоведения пришла в Россию из Германии, однако вскоре разработки российских балансоведов (прежде всего это Александр Павлович Рудановский (1863–1934), Николай Александрович Блатов (1875–1942), Иван Романович Николаев (1877–1942), Николай Аркадьевич Кипарисов (1873–1956) стали доминировать над переводными работами². Что касается финансовых вычислений, то это направление активно развивалось известным русским бухгалтером и финансистом Николаем Севастьяновичем Лунским (1867–1956), университетский курс которого, по мнению современников, был на весьма достойном по европейским меркам уровне. Подробно история становления и развития этих направлений, равно как и отечественной финансовой науки в целом, представлена в работах [Ковалев, 2003, 2008; Очерки по истории финансовой науки; Ковалев, Уланов].

В годы советской власти в СССР оба упомянутых направления (а именно они в дальнейшем войдут ключевыми разделами в курс корпоративных финансов) были существенно принижены: балансоведение в 1930-е гг. было, по сути, уничтожено и заменено так называемым счетным анализом (анализом хозяйственной деятельности), в котором финансовой компоненте отводилась незначительная роль; что касается

¹ Балансоведение — это наука о балансе как квинтэссенции информационно-финансовой модели хозяйствующего субъекта. В рамках этого научно-практического направления изучаются два основных блока проблем: 1) логика и принципы построения финансовой отчетности в целом и ее информационного ядра — баланса; 2) логика, принципы и процедуры экономического чтения и анализа финансовой отчетности как элементов процесса принятия решений финансового характера в отношении хозяйствующего субъекта.

² Справедливости ради нужно отметить, что первым трудом по балансоведению в России была работа Захария Петровича Евзлина (1869–?), которого по праву можно считать и основоположником отечественной школы финансового анализа (см. [Евзлин]).

финансовых вычислений, то и они не получили соответствующего развития (в частности, в контексте временной ценности денег, стохастики и др.) и остались на уровне простейших расчетов, излагавшихся в программах учебных заведений среднего специального образования.

Особенно печальна судьба балансоведения, идеи и ключевые положения которого в дальнейшем получили мощное развитие на Западе. В СССР балансоведение было обвинено в пропаганде западного опыта и полном несоответствии идеям построения социалистического хозяйства. Дело в том, что балансоведение ориентировалось на самостоятельное предприятие, имело очевидную финансовую направленность, а его методология строилась исходя из информационных возможностей публичной отчетности как единственного общедоступного источника информации о фирме. Напротив, счетный анализ основывался на отрицании принципа конфиденциальности информационной базы хозяйствующего субъекта. Апологеты счетного анализа (главным идеологом и разработчиком этого направления был профессор Натан Рахмилевич Вейцман), декларируя принципиальную открытость любой информации о предприятии в условиях социализма (естественно, мифическую), начали разрабатывать методики анализа с привлечением данных статистического и оперативно-технического учетов, в том числе не обязательно выражаемых в денежном измерителе. Анализ свелся к контролю по нехитрой схеме: «план — факт — отклонение». Он стал аморфным, в нем пропало систематизирующее начало — бухгалтерский баланс как финансовая модель фирмы, он потерял свою финансовую направленность и явно выраженную ориентированность на лиц, принимающих решения финансового характера. В течение последующих десятилетий сторонниками и последователями Вейцмана велось активное онаучивание этого направления, закончившееся построением так называемой теории анализа хозяйственной деятельности, суть которой состояла в обобщении методов факторного анализа с помощью жестко детерминированных моделей. Подобный анализ имел абсолютно искусственный характер, поскольку сводился к жонглированию числовыми показателями, к «игре в формулки и цифирьки»: главное — нарисовать громоздкие таблицы, построить жестко детерминированную модель, сделать с ее помощью факторное разложение, а вот зачем эти расчеты, как их использовать — уже никого не интересовало. Результаты такого псевдоанализа, весьма объемные по содержанию, но в подавляющем большинстве случаев бессмысленные по своей сути, никогда не были востребованы практиками. Впоследствии для придания значимости анализ хозяйственной деятельности повысили в звании — до экономического анализа, однако суть его осталась неизменной. Не помог и косметический ремонт, имевший целью придать рыночную ориентацию советскому экономическому анализу. Поскольку подобная дисциплина развивалась только в СССР, судьба ее в конце XX в. в условиях нарождающихся рыночных тенденций и новых запросов практики оказалась

незавидной. Произошел вполне естественный возврат в русло общемировых тенденций, в том числе и в области аналитики в контексте как науки, так и экономического образования. Идеи российских балансоведов оказались весьма созвучными с современными реалиями ведения бизнеса. И в практике, и в учебных программах все более востребованными оказываются положения, модели и методики, имеющие финансовую подоплеку и рассматриваемые в курсах «Финансовый менеджмент», «Анализ финансовой отчетности», «Финансовый анализ», «Инвестиции» и др.

Собственно финансовая наука в СССР также развивалась весьма своеобразно. Поскольку предпринимательство, бизнес, частная собственность в плановой экономике не поощрялись, в эти годы в стране разрабатывались в основном вопросы теории и практики государственных финансов; проблематика финансовых рынков не существовала; финансовые аспекты деятельности предприятий, банков, страховых организаций и др. рассматривались в контексте государственной собственности. Прибыль (а это основной целевой ориентир в рыночной экономике) формально не отвергалась, но имела весьма специфическую трактовку в плане формирования (имеется в виду специфика ценообразования) и свободы использования. Систематизация вопросов управления финансами хозяйствующих субъектов в русле неоклассической теории финансов началась в постсоветской России сравнительно недавно — в 90-е гг. XX в.

27.4. Современное состояние и перспективы развития финансовой науки в России

Влияние англо-американской финансовой школы все более активно сказывается на развитии финансовой науки в нашей стране. Постепенное становление фондового рынка, развитие сети коммерческих банков, бурное развитие частного сектора, либерализация международных экономических связей на уровне хозяйствующих субъектов, констатация необходимости внедрения международных стандартов финансовой отчетности в российскую бизнес-среду с неизбежностью приводят к необходимости заимствования и адаптации соответствующих методов и инструментов из западной практики. Можно надеяться, что этот процесс пойдет достаточно быстрыми темпами. Один из факторов — открытость книжного рынка и традиционно высокая тяга российских читателей (причем не только ученых, но и практиков) к публикуемым новинкам. По крайней мере, в теоретическом плане с базовыми концепциями финансовой науки в трактовке западных специалистов можно ознакомиться как по доступным оригинальным монографиям, так и по переводным изданиям.

В частности, наиболее полное представление о неоклассической теории финансов, ее структуре и содержательном наполнении можно

получить из работы Т. Коуплэнда и Дж. Уэстона [Copeland, Weston]. К сожалению, на русском языке опубликованы лишь несколько теоретических работ по современной теории финансов, в частности, упомянем о монографиях профессора Свободного университета в Берлине Л. Крушвица и известной работе лауреатов Нобелевской премии Ф. Модильяни и М. Миллера (см. библиографию).

Современное состояние финансовой науки в России, логика ее структурирования, трактовка базовых разделов, категорийного и научного инструментариев изложены в учебно-методических работах, вышедших в последние годы под ред. Л. А. Дробозиной, А. М. Ковалевой, В. В. Круглова, М. В. Романовского, О. В. Соколовой и др. Что касается собственно финансового менеджмента (корпоративных финансов), то его признание в России датируется началом 1990-х гг. и связано с публикацией ряда фундаментальных работ представителей англо-американской финансовой школы, прежде всего Ю. Бригхема, Р. Брейли, Дж. Ван Хорна, У. Шарпа и др. В последние годы начинает появляться и оригинальная русскоязычная литература; в частности, с различными подходами к трактовке, структурированию и содержательному наполнению разделов финансового менеджмента можно ознакомиться по работам таких специалистов, как И. А. Бланк, Л. П. Павлова, Г. Б. Поляк, Е. С. Стоянова и др. Курс финансового менеджмента, в течение многих лет входящий в число базовых дисциплин в ведущих западных университетах, в последние годы уже читается и в российских экономических вузах и университетах.

Ближайшие перспективы. Новации в российской экономике, осуществляемые с 1990-х гг. в рамках перевода ее на рыночные рельсы, в частности кардинальное изменение банковской системы, внедрение новых форм собственности, трансформация бухгалтерского учета и т. п., вновь сделали актуальным управление финансовыми ресурсами и отношениями на всех уровнях управления. Тенденции в развитии финансовой науки в общемировом контексте указывают на:

- безусловную перспективность исследований в рамках неоклассической теории финансов, концентрирующуюся в основном на формализации закономерностей и операций на рынках капитала;
- признание перспективности дальнейшего развития прикладных аспектов неоклассической теории финансов — финансового менеджмента (или корпоративных финансов);
- необходимость дальнейшего структурирования и решения проблем глобализации международных финансов и финансовых рынков;
- все большее взаимопроникновение бухгалтерского учета и прикладных финансов (корпоративных финансов) как ответ на естественный процесс интернационализации экономических отношений и необходимость их информационного обеспечения;
- необходимость и общее желание финансистов и бухгалтеров решить проблему гармонизации бухгалтерского учета в международном

контексте, подразумевающую идентификацию и нивелирование различий между национальными и международными стандартами бухгалтерского учета, а также признание унифицированных стандартов фондовыми биржами — совместный проект Международной федерация бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC), Совета по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board, IASB) и Международной организации комиссий по ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions, IOSCO)¹;

- относительно меньше внимание централизованным финансам; поскольку подобное не может продолжаться бесконечно, в ближайшем будущем безусловно следует ожидать повышение внимания к теоретическим исследованиям в этой области;

- существенную актуализацию значимости исследований в области финансовой политики государств и международных финансовых организаций по мере ускорения процессов глобализации финансов;

- признание проблемы переосмысления роли рыночных механизмов в международных и национальных финансовых системах (уместно в этой связи напомнить, что в 2001 г. Нобелевская премия была присуждена американским ученым Дж. Акерлофу, М. Спенсу и Дж. Стиглицу именно за разработку принципов влияния несовершенства и асимметричности информации на все аспекты рыночной экономики, в том числе и рынки капитала; в своих теоретических построениях новые нобелевские лауреаты подвергли сомнению стереотипные тезисы о самодостаточности рыночного механизма, приоритетности, целесообразности и эффективности политики невмешательства государства в дела бизнеса).

Войдя в мировое экономическое сообщество как равноправный его член и принимаемая складывающиеся правила игры, Россия, равно как и представители ее в сфере науки и практики, безусловно, будут вынуж-

¹ **IFAC** — объединение представителей профессиональных бухгалтерских организации всех развитых стран мира. Федерация была создана в 1977 г. и в настоящее время объединяет 156 национальных бухгалтерских организаций из 114 стран мира, представляющих в общей сложности более 2,4 млн бухгалтеров. Это единственная международная организация, объединяющая представителей бухгалтерской профессии из частного и государственного секторов экономики, сферы аудиторско-консультационных услуг, образования. Цель IFAC — совершенствование и гармонизация учета в международном контексте как одного из ключевых факторов развития экономики. **IASB** — международная организация как преемник Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Committee, IASC), действующая с 1 апреля 2001 г. Основное предназначение — разработка и распространение МСФО. В настоящее время в Совете представлены около 150 профессиональных бухгалтерских организаций более чем из 100 стран мира. **IOSCO** — организация, объединяющая специалистов из национальных государственных институтов, ответственных за функционирование рынков капитала (фондовых бирж); создана в 1983 г.; в настоящее время имеет более 180 членов, в совокупности контролирующих более 90% рынка ценных бумаг, обращающихся в мире. Подробнее см. [Ковалев, 2004, с. 277–286].

дены следовать в рамках описанных тенденций в отношении развития финансовой науки. Традиции дореволюционной российской школы финансов и бухгалтерского учета, а также считающаяся достаточно эффективной технология подготовки специалистов высшей квалификации в системе высшего образования дают основание надеяться на то, что сложившееся к настоящему времени по объективным причинам определенное отставание в развитии исследований в сфере финансов будет преодолено.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: классическая теория финансов, неоклассическая теория финансов, эффективность финансового рынка, финансовый менеджмент, финансовый анализ, экономический анализ, высшие финансовые вычисления.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Ученые каких национальных финансовых школ внесли наибольший вклад в становление финансовой науки на разных этапах ее развития?
2. Опишите наиболее характерные особенности научных и учебно-методических работ по классической теории финансов.
3. В чем причина появления а) классической; б) неоклассической теорий финансов?
4. В чем суть неоклассической теории финансов?
5. Какова трактовка категории «финансы» в контексте классической и неоклассической теорий финансов?
6. Дайте характеристику основных разделов неоклассической теории финансов.
7. В чем различие в подходах к оценке финансового актива? Можете ли вы отдать приоритет какому-либо одному из подходов?
8. Охарактеризуйте проблемы в контексте а) возможности, б) целесообразности и в) допустимости использования формализованных моделей на рынке ценных бумаг.
9. Сформулируйте принципиальные различия между классической и неоклассической теориями финансов.
10. Охарактеризуйте особенности развития финансовой науки в мире и в России.
11. Оцените роль отдельных ученых (российских и иностранных) в становлении и развитии финансовой науки.
12. Дайте свое понимание тенденций в развитии финансовой науки.
13. В чем слабость подхода к оценке акции, предложенного Уильямсом?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы закончили рассмотрение основных разделов типового курса «Финансы». Безусловно, не на все вопросы читатель получил ответы. Объем книги чересчур мал, чтобы дать исчерпывающие ответы и рекомендации по всем разделам этого масштабного курса.

Работая над книгой, авторы преследовали достаточно утилитарную цель — изложить принципы построения финансовой системы, объяснить логику взаимодействия ее системообразующих элементов и, естественно, пробудить интерес читателя к затронутой проблематике. Для того чтобы в известной степени достичь поставленной цели и не нарушить формальные требования, предъявляемые к учебно-методической литературе, авторы сформулировали для себя две основные задачи: во-первых, обеспечить следование типовой программе учебного курса, и, во-вторых, рассмотреть некоторые проблемные вопросы в области развития финансов, стимулирующие активизацию научно-исследовательского поиска в этом разделе экономической науки и представляющие интерес в особенности для молодых и амбициозных читателей.

Именно в развитие второй задачи, а также в соответствии с упомянутым во введении тезисом о том, что лучшее образование — это самообразование, авторы сочли возможным и целесообразным упомянуть о малой толике монографий, пособий и статей, в которых не исключено, что вдумчивый читатель сможет найти более подробные комментарии и ответы на отдельные интересующие его вопросы, а также более предметно определить те направления научных исследований, в которых он хотел бы в дальнейшем специализироваться. Этими обстоятельствами, равно как и желанием в известной степени выйти за рамки стандартного курса, объясняется наличие достаточно обширного (для традиционного учебника) списка рекомендуемой литературы, позволяющей любопытному читателю детально ознакомиться с различиями в подходах к интерпретации и трактовке финансов в рамках классической и неоклассической теорий, оценить вклад российских ученых в становление финансовой науки, сформулировать свое понимание современного состояния и тенденций ее развития в мире и в России и др. Кратким комментарием к базовым источникам, приведенным в списке литературы, и хочется закончить книгу.

Как показано в предыдущих разделах книги, за два с половиной столетия, прошедшие с момента оформления финансов в самостоятельное научное направление, эта наука претерпела достаточно большие изменения и эволюционировала в рамках двух крупных направлений: классической и неоклассической теорий финансов. Первое направление доминировало в XVIII—XIX вв. (наиболее полное представление о зарождении и становлении классической теории финансов можно получить из упомянутого в библиографии фундаментального сочинения

Й. Шумпетера), становление концептуальных основ второго направления пришлось на XX в. (подробнее см. в работах [Bernstein; Очерки по истории финансовой науки; Ковалев, 2008]).

По классической теории финансов признанным европейским авторитетом на рубеже XIX—XX вв., несомненно, был профессор Гейдельбергского университета Карл Рау. Современники высоко оценивали его вклад в развитие данного направления и не без основания причисляли его к «отцам финансовой науки». Двухтомник Рау «Основные начала финансовой науки» в течение нескольких десятилетий служил основным учебным пособием в программах европейских университетов, в том числе и в России. Из российских ученых упомянем о работах И. Я. Горлова, В. А. Лебедева, И. Х. Озерова и И. И. Янжула, сформировавших основы национальной финансовой школы в рамках классики. Особо следует отметить оригинальные работы Н. И. Тургенева «Опыт теории налогов»¹ и В. А. Лебедева «Финансовое право», переизданные в постсоветской России в серии «Золотые страницы российского финансового права». Для читателя, желающего получить более полную картину о зарождении и становлении финансовой науки в России, рекомендуем также ознакомиться с трудами Х. Шлепера, Ю. Крижанича, Г. Котошихина.

Как уже отмечалось, по неоклассической теории финансов на русском языке опубликовано лишь несколько сочинений; общее представление об этой теории можно получить из работ Л. Крушвица. Что касается прикладного ее аспекта так называемых корпоративных финансов (или финансового менеджмента), то этот сегмент знаний представлен на российском книжном рынке гораздо лучше: прежде всего упомянем об известных работах Р. Брейли, Ю. Бриггема, Дж. Ван Хорна, Л. Гапенски, Б. Коласса, С. Майерса, Ф. Модильяни, У. Шарпа. В частности, работа авторского коллектива под руководством лауреата Нобелевской премии У. Шарпа является блестящим прикладным руководством для финансовых аналитиков. Для участников фондовых рынков и инвесторов весьма полезной является известная на Западе работа М. Бретта, посвященная пониманию финансовой прессы. Это одно из немногих пособий на русском языке (упомянем еще работу Р. Вэйтилингэма), дающее представление о сущности информации, циркулирующей на финансовых рынках, логике и взаимосвязи рыночных индикаторов. Для будущих финансистов несомненно полезным будет ознакомление с переводными работами Д. Кидуэлла, Р. Петерсона и Д. Блэкуэлла по финансовым институтам и рынкам и Ф. Мишкина по теории денег и банковского дела. Финансовая компонента деятельности фирмы в контексте теории организации промышленности хорошо представлена в работах П. Милгрорма, Дж. Робертса, Д. Хэя, Д. Морриса. Общие идеи федерализма, проблемы регулирования рынков, а также современ-

¹ Многие специалисты считают 1818 г., когда был издан этот капитальный труд, годом, когда в России начала складываться отечественная школа финансовой науки.

ные трактовки проблематики соотношения правового и финансового обеспечений деятельности фирмы представлены в фундаментальном сочинении Р. Познера. С отдельными аспектами финансов общественного сектора можно ознакомиться в работе [Якобсон].

В последние годы в России после нескольких десятилетий забвения начал постепенно возрождаться важнейший раздел финансового менеджмента — финансовые вычисления. Достаточное представление о логике и технике соответствующих расчетов можно получить из работы В. В. Ковалева и В. А. Уланова («Курс финансовых вычислений»).

Блок дисциплин, объединяемых термином «Финансы», весьма тесно связан с бухгалтерским учетом. Во-первых, бухгалтерский учет имеет наиболее обширную и достоверную информационную базу для финансового анализа. Во-вторых, любые бизнес-контакты начинаются с взаимного представления публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности. В-третьих, для участия в листинге на любой бирже необходимо представить финансовую отчетность, составленную с учетом определенных требований.

Именно поэтому авторы убеждены в том, что невозможно стать грамотным финансистом без надлежащего и, заметим, весьма приличного знания концептуальных основ бухгалтерского учета, его логики и техники. К сожалению, многие небухгалтеры (особенно экономисты-теоретики) весьма скептически относятся к бухгалтерскому учету как самостоятельной отрасли научного знания и подвергают сомнению правомерность включения этой дисциплины в университетские программы. Между тем исторические факты и международный опыт говорят об ошибочности подобной точки зрения. Так, одна из ранних форм учета, так называемый манориальный учет (от англ. *manor* — поместье), получила весьма широкое распространение в средневековой Англии. Вполне естественно, что возникла и потребность в обучении этому искусству: учету посвящались книги и практические руководства; более того, начиная с XIII в. он был включен как учебная дисциплина в программу Оксфордского университета. Вплоть до XIX в. учетная тематика составляла существенную часть экзамена по математике в Оксфорде и Кембридже. В настоящее время учетные дисциплины (финансовый учет, управленческий учет, международные стандарты финансовой отчетности и др.) преподаются в любом западном университете в программах, ориентированных на подготовку бухгалтеров, финансистов, менеджеров. Подчеркнем, что здесь не идет речи о подготовке профессионала (бухгалтера, финансиста, банкира и др.), а имеются в виду университетские программы, в которых акцент сделан на дисциплины, полезные в профессиональном плане будущему специалисту высшей квалификации учетно-финансового профиля (любопытно отметить, что в британских университетах финансовые и учетные дисциплины обычно курируются в рамках одной кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»). Что касается профессиональной сертификации, то она, как прави-

ло, осуществляется вне системы академического университетского образования (подробнее см. [Ковалев, 2004, с. 286–292; Ковалев В., Ковалев Вит., 2009]).

Работы ведущих отечественных и западных специалистов в области бухгалтерского учета убедительно свидетельствуют о том, что неправомерно олицетворять учет с кажущейся многим банальной процедурой разноски данных по счетам; современный учет — это очень глубокая и сложная дисциплина, тесно корреспондирующая с правом, финансами, статистикой. Любой из ключевых аспектов типовой бухгалтерской процедуры (признание, оценка, отражение в системе учета, представление в отчетности), равно как и учет в целом, сопряжен с необходимостью решения множества проблем, включая проблемы неопределенности, риска, психологии, бихевиоризма, влияния фактора времени и др. Для тех, кто намерен сформировать свое понимание упомянутой проблематики, настоятельно рекомендуем изучить весьма полезный и познавательный труд американских ученых Э. Хендриксона и М. Ван Бреды (см. библиографию). Краткое представление о теории и практике учета в ориентации на небухгалтеров (финансистов, менеджеров) можно получить из работ [Волков, 2006; Ковалев, 2004]; с более подробным изложением техники и технологии учета, ориентированным на бухгалтеров, можно ознакомиться, например, по работам известного российского специалиста В. Ф. Паляя. О роли учета и финансов в управлении фирмой см. в главе 1 работы [Ковалев В., Ковалев Вит., 2008].

Для небухгалтеров (в частности, финансистов и менеджеров) бухгалтерский учет интересен прежде всего как дисциплина, дающая представление, во-первых, о логике движения денежных потоков и, во-вторых, об отчетности как наилучшей финансовой модели фирмы и технике ее чтения и анализа. Решению первой задачи может способствовать неформальное ознакомление с типовым планом счетов бухгалтерского учета, полезно также ознакомиться в общих чертах со сводом типовых бухгалтерских корреспонденций по отдельным сегментам хозяйственной жизни фирмы. Для решения второй задачи можно порекомендовать пособие Л. В. Сотниковой, в котором подробно изложено содержание статей бухгалтерской отчетности, а также работу по анализу баланса В. В. Ковалева и Вит. В. Ковалева «Анализ баланса» (М.: Изд-во «Проспект», 2008). Напомним, что навыками чтения и анализа финансовой отчетности должен владеть любой экономист, финансист, менеджер, поскольку блок знаний, посвященный пониманию финансовой модели фирмы, является, по сути, общеэкономической дисциплиной.

Тесная взаимосвязь финансов и бухгалтерского учета проявляется и в стремительно нарастающей значимости процессов стандартизации и гармонизации учета. В связи с этим любой финансист просто обязан в достаточной степени владеть международными стандартами бухгалтерского учета (см. Международные стандарты финансовой отчетности). Не следует полагать, что эти стандарты ориентированы лишь на

бухгалтеров; это, по сути, финансовый документ, в котором даются определения и финансово-экономическая интерпретация таких понятий, как инфляция, гиперинфляция, стоимость, финансовый актив, финансовое обязательство, финансовый инструмент, доходы, расходы, гудвилл и др.¹ Кроме того, знание стандартов необходимо практически для любых экономистов, имеющих отношение к международным финансовым рынкам, поскольку следование стандартам и их понимание является обязательным при выходе на международные рынки и установлении контактов с зарубежными контрагентами. Достаточно подробную характеристику и сравнительный анализ международных и отечественных стандартов бухгалтерского учета можно найти в работе «Международные и российские стандарты бухгалтерского учета» под ред. С. А. Николаевой; имеются также публикации по интерпретации МСФО, по технике трансформации российской финансовой отчетности в форматы, предусмотренные международной практикой, и др.

Даже краткий обзор специальной литературы показывает, как много должен знать специалист, желающий именоваться финансистом, здоровые амбиции которого распространяются несколько дальше, нежели перспектива работать обычным клерком. Кроме того, финансы — весьма динамичная категория, предъявляющая весьма высокие требования в отношении актуализации знаний². Поэтому закончить книгу хочется напоминанием простого по форме, но глубокого по сути тезиса о том, что **процесс познания бесконечен, а его завершенность всегда сомнительна**. Ибо, как сказал мудрый Франсуа де Ларошфуко: «Чтобы постичь окружающий нас мир, нужно знать его во всех подробностях, а так как этих подробностей почти бесчисленное множество, то и знания наши всегда поверхностны и несовершенны».

¹ Заметим, что в современной финансовой науке используется множество специфических и весьма неочевидных в трактовке терминов. Даже такое расхожее понятие, как прибыль, имеет много разновидностей, а их четкая интерпретация может быть весьма существенной для принятия различного рода решений финансового характера. Систематизированный свод определений и толкование ключевых понятий и категорий бухгалтерского учета и финансового менеджмента можно найти в словаре-справочнике [Ковалев В., Ковалев Вит., 2009].

² Так, с позиции специалиста по корпоративным финансам речь идет прежде всего о трех областях знаний: 1) правовое обеспечение предпринимательской деятельности (безусловно, акцент должен делаться на финансовое право); 2) бухгалтерский учет (включая международные стандарты финансовой отчетности); 3) принципы, методы и техника управления финансами хозяйствующего субъекта.

БИБЛИОГРАФИЯ

Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации «О бюджетной политике на 2002 год».

Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 21 октября 1994 г. Часть вторая от 22 декабря 1995 г.

Налоговый кодекс Российской Федерации. М.: Эксмо, 2007.

Таможенный кодекс Российской Федерации. М.: Омега-Л, 2007.

Федеральный закон от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Федеральный закон от 19 мая 1995 г. № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющих детей» (в ред. от 17 июля 1999 г.).

Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Федеральный закон от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях».

Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с изменениями и дополнениями).

Федеральный закон от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации».

Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 151-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Федеральный закон от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ «Об общественных объединениях».

Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг».

Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008—2010 гг. Одобрены на заседании Правительства РФ (протокол от 2 марта 2007 г. № 8).

Афанасьев М., Кривоногов И. Модернизация государственных финансов: учеб. пособие. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.

Бабич А. М., Павлова Л. Н. Финансы: учебник. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000.

Базулин Ю. В. Двойственная природа денег: русская экономическая мысль на рубеже XIX—XX в. СПб: «Русская симфония», 2005.

Балтина А. М., Волохина В. А., Попова Н. В. Финансовые системы зарубежных стран: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007.

Баринов Э. А., Хмыз О. В. Рынки: валютные и ценных бумаг. М.: Экзамен, 2001.

Белозеров С. А. Финансы домашнего хозяйства: сущность, структура, управление. СПб: Изд. дом «Мирь», 2005.

Белозёров С. А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект. СПб: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2006.

Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. Киев: Ника-центр, 1999.

Боголепов М. И. Государственный долг (к истории государственного кредита). Типологический очерк. СПб: Изд-во О. Н. Поповой, 1910.

Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. 4-е изд., доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 1999.

Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М.: Статут, 2003.

Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.

Бретт М. Как читать финансовую информацию. Простое объяснение того, как работают деньги / пер. с англ.; под ред. В. В. Иванова. М.: Изд-во «Перспект», 2004.

Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2 т. / пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. СПб: Экономическая школа, 1997.

Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. Т. 2. Игры обмена. 2-е изд. / пер. с фр. Л. Е. Куббеля. М.: Изд-во «Весь мир», 2007.

Буагильбер П. Рассуждения о природе богатства, денег и налогов. Горький, 1973.

Буковецкий А. И. Введение в финансовую науку. Л., 1929.

Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / пер. с англ.; под ред. И. И. Елисевой. М.: Финансы и статистика, 1996.

Вестник ИПБ: Выпуск 3. Справочник корреспонденций счетов бухгалтерского учета / под ред. А. С. Бакаева. М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: Информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2002.

Вирст Ф. Г. Собрание превосходных сочинений до законодательства и управления государственного хозяйства, особливо же финансов и коммерции касающихся. СПб: Тип. Шнора, 1808.

Витте С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. М., 1997.

Вишневикий А. А. Банковское право Европейского союза: учеб. пособие. М.: «Статус», 2000.

Волков Д. Л. Финансовый учет: теория, практика, отчетность организации. СПб: Изд. дом СПбГУ, 2006.

Волков Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. СПб: Изд. дом СПбГУ, 2007.

Волкова О. Н. Управленческий учет: учеб. пособ. М.: Изд-во «Перспект», 2005.

Вреден Э. Р. Финансовый кредит. Исследование оснований, существа нормальной области действия, границ, видов и форм общественной займовой системы. Ч. I. Основные начала финансового кредита, или Теория общественных займов. СПб, 1871.

Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль, 1987.

Вэйтилингэм Р. Руководство по использованию финансовой информации Financial Times. М.: Финансы и статистика, 1999.

Гагемейстер Ю. А. Разыскания о финансах древней России. СПб, 1833.

Годме П. М. Финансовое право. М., 1978.

Горлов И. Теория финансов. 2-е изд. СПб, 1845.

Государственные финансы России: XIX — первая четверть XX в.: учеб. пособ. для вузов / под ред. И. В. Караваевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

Дадалко В. А. Международные экономические отношения: учеб. пособ. Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2000.

Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. М., 1979. Т. 2.

Денисаев М. А. Налоговые отношения с участием иностранных организаций в Российской Федерации. М., 2005.

Деньги. Кредит. Банки: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. М.: Изд-во «Перспект», 2006.

Дерриберг Р. Международное налогообложение. М., 1997.

Дёриг Х.-У. Универсальный банк — банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века / пер. с нем. М.: Международные отношения, 1999.

Долан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.; Л.: Профико, 1991.

Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. СПб, 1994.

Евзлин З. П. Общепонятный отчет акционерных предприятий и его значение в торгово-промышленной жизни (к вопросу об однообразной форме отчетов для акционерных обществ). СПб, 1901.

Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение. СПб: Питер, 2008.

Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь / пер. с нем. М.: Айрис-пресс, 2004.

Иванов В. В., Канаев А. В., Соколов Б. И., Топровер И. В. Теории кредита. СПб: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2007.

Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов. М.: Юристъ, 2003.

Инвестиции: учебник / под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Проспект», 2007.

Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты / сост. и ред. Р. И. Беккин. М., 2004.

Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003.

Кашин В. А. Налоговые соглашения России. Международное налоговое планирование для предприятий. М., 1998.

Кейнс Дж. Общая теория занятости процента и денег. М.: Прогресс, 1978.

Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. СПб: Питер, 2001.

Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента: учебник. М.: Изд-во «Проспект», 2008.

Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб. пособие. М.: Изд-во «Проспект», 2007(а).

Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Проспект», 2007(б).

Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004.

Ковалев В. В. Балансоведение и экономический анализ в работах российских ученых // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге — 1703—2003 / под ред. Я. В. Соколова. СПб: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003.

Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001(а).

Ковалев В. В. Финансовая наука в исторической ретроспективе // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2001(6). Вып. 1.

Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1999.

Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. М.: Изд-во «Проспект», 2008.

Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. М.: Изд-во «Проспект», 2009.

Ковалев В. В., Уланов В. А. Курс финансовых вычислений. 3-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2005.

Ковалев Вит. В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.

Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие / пер. с франц. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.

Коростелева М. В. Методы анализа рынка капитала. СПб: Питер, 2003.

Косса Л. Основы финансовой науки. М., 1900.

Котошихин Г. О России в царствование Алексея Михайловича. СПб, 1840.

Кочергин Д. А. Электронные деньги: теория и анализ моделей эмиссии. СПб: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006.

Крижанич Ю. Политика. М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2003.

Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов / пер. с нем., под общ. ред. В. В. Ковалева и З. А. Сабова. СПб: Питер, 2000.

Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты / пер. с нем., под общ. ред. В. В. Ковалева и З. А. Сабова. СПб: Питер, 2001.

Курсель-Сенель Ж. Руководство к теоретическому и практическому изучению предприятий / пер. с фр.; под ред. В. Вешнякова. СПб, 1860.

Кучеров И. И. Налоговое право России: курс лекций. М., 2001.

Лавеле Э. Основания политической экономии / пер. с франц. М., 1895.

Лавров А. М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами. М., 2005.

Лебедев В. А. Финансовое право. СПб, 1882.

Лист Ф. Национальная система политической экономии. СПб, 1891.

Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии: учеб. пособие. М.: Изд-во «Проспект», 2003.

Ломакин В. К. Мировая экономика: учебник для вузов. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.

Лыкова Л. Н. Налоговая система России: общее и особенное. М.: Наука, 2005.

Львов Д. Курс финансового права. Казань, 1888.

Лялин В. А., Воробьев П. В. Рынок ценных бумаг: учебник. М.: Изд-во «Проспект», 2006.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. / пер. с англ. М.: Республика, 1993.

Маршалл Дж., Бансал В. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998.

Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: в 2 т. / пер. с фр. М.: Финстатинформ, 1994.

Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / под ред. С. А. Николаевой. М.: Аналитика-Пресс, 2001.

Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 1999, 2006.

Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора. М., 2001.

Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / под ред. И. А. Смирновой. М.: Финансы и статистика, 2005.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л. Н. Красавиной. 3-е изд. М.: Финансы и статистика, 2005.

Международный финансовый рынок: учеб. пособие / под ред. проф. В. А. Слепова, проф. Е. А. Звоновой. М.: Магистр, 2007.

Меньков Ф. А. Основные начала финансовой науки. М., 1924.

Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. / пер. с англ.; под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. СПб: Экономическая школа, 1999.

Милль Дж. С. Основы политической экономии. М., 1981. Т. 3.

Мильгаузен Ф. В. Финансовое право: конспект лекций. М., 1868.

Мировая экономика: учебник / под ред. проф. А. С. Булатова. М.: Юристъ, 1999.

Мировая экономика и международные экономические отношения: [в 2 ч.]. Ч. 2: учебник / под ред. чл.-корр. РАН, д.э.н., проф. Р. И. Хасбулатова. М.: Гардарики, 2006.

Мировая экономика: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. И. П. Николаевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

Михайлов Д. М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. М.: Экзамен, 2000.

Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: учеб. пособие для вузов / пер. с англ. М.: Аспект-Пресс, 1999.

Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. М.: Дело, 1999.

Найт Ф. Х. Прибыль // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3 / под ред. В. М. Гальперина. СПб: Экономическая школа, 2000.

Налоги, налогообложение и налоговое законодательство / под ред. Е. Н. Евстигнеева. СПб, 2000.

Налоги и налоговое право: учеб. пособие / под ред. А. В. Брызгалина. М.: Аполитика-Пресс, 1997.

Налоговое право: учебник / под ред. С. Г. Пепеляева. М., 2005.

Налоговое право России / под ред. Ю. А. Крохина. М.: Норма, 2007.

- Налоги / под ред. Д. Г. Черника. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
- Налоги и налогообложение / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, СПб: Питер, 2007.
- Неккер Ж.* Об управлении государственных доходов Французского королевства. Ч. 1. СПб, 1786.
- Николаева С. А.* Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг». Теория и практика. М.: Финансы и статистика, 1993.
- Нитти Ф.* Основные начала финансовой науки. М., 1904.
- Нормативная база бухгалтерского учета: сб. официальных материалов / предис. и сост. А. С. Бакаева. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000, 2003.
- Озеров И. Х.* Основы финансовой науки: в 2 выи. Рига, 1923.
- Орлов М. Ф.* О государственном кредите. М.: Тип. Августа Семена, 1833.
- Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: учебник / научн. ред. д-р. экон. наук, проф. В. В. Круглов. М.: ИНФРА-М, 1998.
- Основы страховой деятельности: учебник / отв. ред. проф. Т. А. Федорова. М.: Изд-во БЕК, 1999.
- Очерки по истории финансовой науки / под ред. В. В. Ковалева. М.: Изд-во «Проспект», 2009.
- Павлов В. В.* Исламские банки в исламском финансовом праве. М.: «Анкил», 2003.
- Павлова Л. П.* Финансовый менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 1996.
- Палий В. Ф.* Современный бухгалтерский учет. М., 2003.
- Панорама экономической мысли конца XX столетия / под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта: в 2 т. / пер. с англ.; под ред. В. С. Автономова и С. А. Афонцева. СПб, Экономическая школа, 2002.
- Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебник для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2004.
- Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: Книжный мир, 1999.
- Петти В.* Трактат о налогах и сборах. Петрозаводск, 1993.
- Петти В.* Экономические и статистические работы. М., 1940.
- Погорлецкий А. И.* Международное налогообложение. СПб, 2006.
- Погорлецкий А. И.* Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности. СПб, 2006.
- Погорлецкий А. И.* Принципы международного налогообложения и международного налогового планирования. СПб, 2005.
- Погорлецкий А. И.* Экономика зарубежных стран: учебник. СПб: Изд-во В. А. Михайлова, 2000.
- Познер Р.* Экономический анализ права: в 2 т. / пер. с англ.; под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб, Экономическая школа, 2004.

- Посошков И. Т.* Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. М., 1951.
- Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа. М., 2000.
- Пушкарева В. М.* История финансовой мысли и политики налогов. М.: Финансы и статистика, 2001.
- Райзберг Б. А.* Основы экономики. М., 2000.
- Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы: сборник работ / под общей ред. Ю. Д. Маслюкова. М., 2001.
- Рау К. Г.* Основные начала финансовой науки: в 2 т. / пер. с нем. СПб, 1868.
- Рикардо Д.* Начала политической экономии и податного налогообложения. М., 1929.
- Рикардо Д.* Опыт о системе фундированных государственных займов // Сочинения: в 5 т. Т. 2. М.: Госполитиздат, 1955.
- Робертсон Дж.* Аудит / пер. с англ. М.: КРМГ; Ауд. фирма «Контакт», 1993.
- Роуз П. С.* Банковский менеджмент / пер. с англ. 2-е изд. М.: Дело, 1997.
- Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. М.: Вильямс, 2000.
- Сарториус Г.* Начальные основания народного богатства и государственное хозяйство, следуя теории Адама Смита / пер. с нем. Казань, 1812.
- Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли / пер. с англ. М.: Прогресс, 1968.
- Селигман Э.* Основы политэкономии / пер. В. Твердохлебова и М. Булатова. СПб: Общественная польза, 1908.
- Селигман Э., Стурмь Р.* Этюды по теории обложения. М., 1908.
- Синки Дж.* Управление финансами в коммерческих банках / под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. М., 1994.
- Сисмонди Ж.* Новые начала политической экономии. М., 1936. Т. 2.
- Словарь по экономике / пер. с англ., под ред. П. А. Ватника. СПб: Экономическая школа, 1998.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО, 2007.
- Соколов Б. И.* Теоретические основы разработки моделей финансового менеджмента в некоммерческих организациях // Вестник СПбГУ, 2006. Сер. 5. Экономика. Вып. 3.
- Соколов Б. И.* Финансовый менеджмент в некоммерческой организации: проблемы методологии // Финансовый мир. Вып. 2. М.: Изд-во «Проспект», 2004.
- Соколов Б. И.* Экономика. М.: Экономистъ, 2006.
- Сотникова Л. В.* Бухгалтерская отчетность организации / под ред. А. С. Бакаева. М.: ИПБР-БИНФА, 2006.

Сумароков В. Н. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования. М.: Финансы и статистика, 1996.

Сэй Ж. Б. Начальные основания политической экономии, или Дружеские беседы о производстве, разделении и потреблении богатства в обществе. М., 1828.

Толкушкин А. В. История налогов в России. М.: «Юристъ», 2001.

Тургенев Н. И. Опыт теории налогов. СПб, 1818.

Тюрго А. Р. Избранные произведения / пер. с фр. М., 1961.

Устранение двойного налогообложения. М., 1997.

Федякина Л. Н. Международные финансы. СПб: Питер, 2005.

Фельдман А. А. Государственные ценные бумаги: учебное и справочное пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 1995.

Финансовая наука в Санкт-Петербургском университете / под ред. В. В. Иванова, В. В. Ковалева, С. А. Белозерова. СПб: Изд-во СПбГУ, 2006.

Финансово-кредитный словарь: в 3 т. / гл. ред. В. Ф. Гарбузов. М., 1986.

Финансовое управление НКО: курс лекций. М.: Изд-во МСоС, 2002.

Финансовый мир / под ред. В. В. Иванова и В. В. Ковалева. М.: Изд-во «Проспект». Выпуск 1 (2002). Выпуск 2 (2004). Выпуск 3 (2006).

Финансы: учеб. для вузов / под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2007.

Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / под ред. проф. Л. А. Дробозиной. М.: ЮНИТИ, 2000.

Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов. / под ред. Г. Б. Поляка. М.: ЮНИТИ, 2001.

Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / под ред. В. К. Сенчагова, А. И. Архипова. М.: «Проспект», 1999.

Финансы, деньги, кредит: учебник / под ред. О. В. Соколовой. М.: «Юристъ», 2000.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993.

Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2 т. / пер. с англ. под ред. А. Г. Слуцкого. СПб: Экономическая школа, 1999.

Хендриксен Э. С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1997.

Хикс Дж. Стоимость и капитал. М.: Изд. группа «Прогресс», 1993.

Ходский Л. В. Политическая экономия в связи с финансами: в 2 т. 4-е изд. СПб, 1908.

Ходский Л. В. Основы государственного хозяйства: Курс финансовой теории. СПб, 1913.

Худяков А. И., Бродский М. Н., Бродский Г. М. Основы налогообложения. СПб, 2002.

- Черник Д. Г.* Налоги и налогообложение. М.: ИНФРА-М, 2001.
- Черник Д. Г., Павлова Л. П., Дадашев А. З.* Налоги и налогообложение: учебник. М.: ИНФРА-М, 2001.
- Черник Д. Г., Починок А. П., Морозов В. П.* Основы налоговой системы: учеб. пособие для вузов. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.
- Шавшуков В. М.* Формирование российского сегмента глобальных финансов. СПб: Изд-во СПб ГУ, 2001.
- Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж.* Инвестиции / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997.
- Шиль И. Н.* Современная теория финансов и влияние ее на финансовую администрацию в западноевропейских государствах. СПб: Тип. Э. Праца, 1860.
- Шлецер Х.* Начальные основания государственного хозяйства, или Наука о народном богатстве: в 2 ч. / пер. с нем. М., 1805 (часть I), 1806 (часть II).
- Шмырева А. И., Колесников В. И., Климов А. Ю.* Международные валютно-кредитные отношения. СПб: Питер, 2001.
- Шохин А. Н.* Денежные сбережения населения как экономическая категория. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1984.
- Штиллих О.* Биржа и ее деятельность / пер. с нем. СПб, 1992.
- Шумилов В. М.* Международное финансовое право: учебник. М.: Международные отношения, 2005.
- Шумпетер Й. А.* История экономического анализа: в 3 т. / пер. с англ., под ред. В. С. Автономова. СПб: Экономическая школа, 2001.
- Зеберг К.* Очерк финансовой науки. Ярославль, 1893.
- Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А. М. Румянцев. М.: Советская энциклопедия, 1975. Т. 2.
- Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы / пер. с англ. М., 1998.
- Юм Д.* Опыты. М., 1896.
- Якобсон Л. И.* Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов: учебник. М.: Аспект-Пресс, 1996.
- Янжул И. И.* Основные начала финансовой науки. 4-е изд., изм. и доп. СПб, 1904.
- Bernstein P.* Capital Ideas: The Improbable Origins of Modern Wall Street. N. Y., The Free Press, 1992.
- Black F., Scholes M.* The Pricing of Options and Corporate Liabilities // The Journal of Political Economy. Vol. 81. May–June 1973. P. 637–654.
- Copeland T. E., Weston J. F.* Financial Theory and Corporate Policy. 3-rd ed. Addison-Wesley, 1988.
- Durand D.* Growth Stocks and the Petersburg Paradox // Journal of Finance. September 1957. Vol. XII. No 3. P. 348–363.
- Fama E. F.* Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work // Journal of Finance. May 1970. P. 383–417.

- Graham B.* The Intelligent Investor. 4-th rev. ed. New York, Harper & Row, 1973.
- Hennessy E.* Coffee House to Cyber Market. 200 Years of the London Stock Exchange. London: Ebury Press, 2001.
- Jensen M. C.* The Performance of Mutual Funds in the Period 1945–64 // Journal of Financial Economics. May 1968. P. 389–416.
- Jensen M. C.* Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency // Journal of Financial Economics. June-September, 1978. P. 95–102.
- Jensen M. C., Meckling W. H.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. October 1976. P. 305–360.
- Kam V.* Accounting Theory. 2-nd ed. John Wiley & Sons, Inc., 1990.
- Kendall M.* The Analysis of Time Series. Part I: Prices // Journal of Royal Statistical Society. Vol. 96. 1953.
- Modigliani F., Miller M. H.* The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment // American Economic Review. June 1958. P. 261–297.
- Penman S.* Financial Statement Analysis and Security Valuation. 2-nd ed. McGraw-Hill/Irwin, 2004.
- Roll R.* A Critique of the Asset Pricing Theory's Tests. Journal of Financial Economics. March 1977. P. 129–176.
- Ross S. A.* The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing // Journal of Economic Theory. December 1976. P. 343–362.
- Shapiro A.* Fundamentals of Multinational Financial Management. 2-nd ed. Allyn and Bacon, 1994.
- Stewart G. B.* The Quest for Value. New York: Harper Business, 1991.
- The European Accounting Guide. 5-th ed. / Edited by D. Alexander and S. Archer. Aspen Law & Business, 2003 (1-st ed. — 1992).
- The History of Accounting: An International Encyclopedia / Edited by M. Chatfield, R. Vangermeersch. Garland Publishing, Inc., 1996.
- Van Horne J. C., Wachowicz J. M.* Fundamentals of Financial Management, 8-th ed. Prentice Hall, Inc., 1992.
- Weston J. F., Copeland T. E.* Managerial Finance. 9-th ed. Dryden, HBJ, 1992.
- Wolk H., Francis J., Tearney M.* Accounting Theory: A Conceptual and Institutional Approach. 3-rd ed. South-Western Publishing Co, Cincinnati, Ohio, 1992.
- Working H.* A Random Difference Series for Use in the Analysis of Time Series // Journal of the American Statistical Association. Vol. 29. 1934.

СПИСОК АББРЕВИАТУР

АБЭРА	Арабский банк экономического развития Африки (ABEDA)
АзБР	Азиатский банк развития (AsDB)
АО	Акционерное общество
БМР	Банк международных расчетов (BIS)
ВБ	Всемирный банк
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВНД	Валовой национальный доход
ВНП	Валовой национальный продукт
ВНРД	Валовой национальный располагаемый доход
ВТО	Всемирная торговая организация
ВФДР	Взаимные фонды денежного рынка
ВЭД	Внешнеэкономическая деятельность
ГААП	Общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP)
ГАТТ	Генеральное соглашение о тарифах и торговле (GATT)
ГВБ	Группа Всемирного банка
ГКО	Государственные краткосрочные облигации
ГСИФИ	Генеральный совет исламских финансовых институтов (GCIFI)
ГФЗН	Государственный фонд занятости населения РФ
ЕАГ	Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ЕВС	Европейская валютная система
ЕИБ	Европейский инвестиционный банк
ЕСН	Единый социальный налог
ЕСЦБ	Европейская система центральных банков
ЕТКС	Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих
ЕТС	Единая тарифная сетка
ЕЦБ	Европейский центральный банк (ECB)
ЗВР	Золотовалютные резервы
ЗАО	Закрытое акционерное общество
ИБР	Исламский банк развития (Islamic Development Bank)
ИПБР	Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России
КБ	Коммерческий банк
КСР	Комитет содействия развитию стран, входящих в ОЭСР
ЛИФО	Метод списания запасов на расходы отчетных периодов по ценам последних партий (LIFO)
МАБР	Межамериканский банк развития
МАГИ	Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (MIGA)
МАИБ	Международная ассоциация исламских банков (IAIB)
МАР	Международная ассоциация развития (IDA)
МАНИВЭЛ	Комитет экспертов Совета Европы по оценке мер противодействия легализации преступных доходов

МБК	Рынок межбанковских кредитов
МБРР	Международный банк реконструкции и развития (IBRD)
МВР	Мировой валютный рынок (IMF)
МВС	Мировая валютная система
МВФ	Международный валютный фонд (IMF)
ММВБ	Московская межбанковская валютная биржа
МНК ОЭСР	Модельная налоговая конвенция ОЭСР по избежанию двойного налогообложения доходов и капитала
МНС	Международные налоговые соглашения
МПФО	Международная публичная финансовая организация
МРОТ	Минимальный размер оплаты труда
МСФО	Международные стандарты финансовой отчетности (IAS, IFRS)
МСФООС	Международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе
МТБ	Московская товарная биржа
МФК	Международная финансовая корпорация (IFC)
МФР	Мировой финансовый рынок
МФС	Международная финансовая система
МЦУИС	Международный центр урегулирования инвестиционных споров (ICSID)
МЭРТ РФ	Министерство экономического развития и торговли РФ
НБКО	Небанковская кредитная организация
НДС	Налог на добавленную стоимость (VAT)
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
НК РФ	Налоговый кодекс РФ
НКО	Некоммерческая организация
НП	Некоммерческое партнерство
НПФ	Негосударственный пенсионный фонд
НЭП	Новая экономическая политика
ОАО	Открытое акционерное общество
ОВП	Открытая валютная позиция
ОДО	Общество с дополнительной ответственностью
ОМС	Обязательное медицинское страхование
ОО	Общественное объединение
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
ОПЕК	Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК)
ОПР	Официальная помощь развитию
ОФР	Официальное финансирование развития
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития (OECD)
ПБУ	Положение по бухгалтерскому учету
ПИФ	Паевой инвестиционный фонд
ПО	Потребительское общество
ПФ РФ	Пенсионный фонд РФ
РЕПО	Операция продажи ценных бумаг с условием обратного выкупа (repurchase agreement, REPO)
РТС	Российская торговая система

РКЦ	Расчетно-кассовый центр
РФ	Российская Федерация
СВИФТ	Сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций (SWIFT)
СДР	Специальное право заимствования (SDR)
СНС	Система национальных счетов
СФИВО	Система финансирования импортных внешнеторговых операций
СЭВ	Совет экономической взаимопомощи
ТФОМС	Территориальный фонд обязательного медицинского страхования
ТНК	Транснациональная корпорация
ФАТФ	Группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (Financial Action Task Force)
ФИС	Фонд исламской солидарности (Islamic Solidarity Fund)
ФИФО	Метод списания запасов на расходы отчетных периодов по ценам первых партий (FIFO)
ФК	Фонд компенсаций
ФКО	Финансово-кредитная организация
ФНЕ	Фонд немецкого единства (FDE)
ФНС	Федеральная налоговая служба
ФРБ	Федеральный резервный банк (США)
ФРР	Фонд регионального развития
ФРРФ	Фонд реформирования региональных финансов
ФРС	Федеральная резервная система США (FRS)
ФСС	Фонд социального страхования РФ
ФССР	Фонд софинансирования социальных расходов
ФСФР	Федеральная служба по финансовым рынкам
ФТС	Федеральная таможенная служба
ФФОМС	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
ФФПР	Фонд финансовой поддержки регионов
ЧВП	Чистый внутренний продукт
ЧИФ	Чековый инвестиционный фонд
ЧНД	Чистый национальный доход
ЧНРД	Чистый национальный располагаемый доход
ABEDA	Arab bank for economic development in Africa (Арабский банк экономического развития Африки)
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants (Американский институт сертифицированных публичных бухгалтеров)
ARR	Accounting Rate of Return (учетная норма прибыли)
AsDB	Asian Development Bank (Азиатский банк развития)
BIS	Bank for International Settlements (Банк международных расчетов)
SAPM	Capital Asset Pricing Model (модель ценообразования на рынке финансовых активов)
CBT	Chicago Board of Trade (Чикагская торговая палата)
CFA	La Communauté Financière Africaine (Африканское финансовое сообщество)
CHF	Швейцарский франк

CIA	Certified Internal Auditor (сертифицированный внутренний аудитор)
CME	Chicago Mercantile Exchange (Чикагская товарная биржа)
CPA	Certified Public Accountant (сертифицированный публичный бухгалтер; имеет право подписывать аудиторские заключения в США; сертификация осуществляется AICPA)
DCF-модель	Discounted cash flow model, DCF-model (модель оценки дисконтированной стоимости денежного потока)
DSBB	Dissemination Standards Bulletin Board (Бюллетень Совета по стандартам распространения данных)
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes (прибыль до вычета процентов и налогов, или операционная прибыль)
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов, или валовая маржа)
EBT	Earnings Before Taxes (прибыль до вычета налогов, или налогооблагаемая прибыль)
EC	European Community (Европейское сообщество, Евросоюз)
ECB	European Central Bank (Европейский центральный банк)
EMS	European Monetary System (Европейская валютная система)
EOQ	Economic Order Quantity (размер оптимальной партии заказа)
EPS	Earnings per Share (прибыль на акцию; в русскоязычной литературе используется также синоним «доход на акцию»)
EUR	Евро (денежная единица)
Eurosystem	European System of Central Banks (Европейская система центральных банков)
EVA	Economic Value Added (экономическая добавленная стоимость (ценность))
FASB	Financial Accounting Standards Board (Совет по разработке стандартов финансового учета в США)
FATF	Financial Action Task Force (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег)
FIFO	First-in-first-out («первый на приход, первый на списание»; метод списания запасов на расходы отчетных периодов по ценам первых партий)
FRS	Federal Reserve System (Fed) (Федеральная резервная система США)
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles (Общепринятые принципы бухгалтерского учета; как официально признанный термин используются в США (US GAAP – система регулирования учета в США), в других странах этот термин (GAAP) применяется как неофициальное обобщенное название системы регулирования учета со стороны государства и профессионального сообщества)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Генеральное соглашение о тарифах и торговле)
GBP	Британский фунт стерлингов
GCIFI	General Council for Islamic financial institutions (Генеральный совет исламских финансовых институтов)

GDDS	General Data Dissemination System (Система распространения общих данных)
GFCI	Global Financial Centers Index (Индекс конкурентоспособности мировых финансовых центров)
GRIP	Guaranteed recovery of investment principal (Система гарантирования инвестиций в уставный капитал)
G7	Great Seven («Большая семерка») — неофициальное название группы индустриально развитых государств мира (Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония)
HIPC	Heavily Indebted Poor Countries (Программа помощи беднейшим странам, тяжело обремененным долгом)
IAASB	International Auditing and Assurance Standards Board (Совет по международным стандартам аудита)
IAIB	International Association of Islamic Banks (Международная ассоциация исламских банков)
IAIS	International Association of Insurance Supervisors (Международная ассоциация страховщиков)
IAS	International Accounting Standards (Международные стандарты бухгалтерского учета); в последние годы вместо этого термина все чаще используется термин «Международные стандарты финансовой отчетности» (IFRS)
IASB	International Accounting Standards Board (Совет по международным стандартам финансовой отчетности)
IASC	International Accounting Standards Committee (Комитет по международным стандартам финансовой отчетности)
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Международный банк реконструкции и развития)
ICC	International Chamber of Commerce (Международная торговая палата)
ICSID	International Center for Settlement of Investment Disputes (Международный центр урегулирования инвестиционных споров)
IDA	International Development Association (Международная ассоциация развития)
IFC	International Financial Corporation (Международная финансовая корпорация)
IFAC	International Federation of Accountants (Международная федерация бухгалтеров)
IFRS	International Financial Reporting Standards (Международные стандарты финансовой отчетности)
IIA	The Institute of Internal Auditors (Институт внутренних аудиторов в США)
IMF	International Monetary Found (Международный валютный фонд)
ins	Обозначение стран зоны евро
IOSCO	International Organization of Securities Commissions (Международная организация комиссий по ценным бумагам)
IRR	Internal Rate of Return (Внутренняя норма прибыли)
JPY	Японская йена

LIFFE	London International Financial Futures Exchange (Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов)
LIFO	Last-in-first-out («последний приход, первый на списание»; метод списания запасов на расходы отчетных периодов по ценам последних партий)
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency (Многостороннее агентство гарантирования инвестиций)
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotations (Система автоматизированной котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам)
NPV	Net Present Value (Чистая дисконтированная стоимость)
NYSE	New York Stock Exchange (Нью-Йоркская фондовая биржа)
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development (Организация экономического сотрудничества и развития)
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries (Организация стран — экспортеров нефти)
OTC	Over-the-counter market (Внебиржевой, или неорганизованный, рынок ценных бумаг)
P/E	Price/Earnings Ratio (Коэффициент котируемости акции)
P&L a/c	Profit and Loss Account (Отчет о прибылях и убытках)
PP	Payback Period (Срок окупаемости инвестиции)
pre-ins	Обозначение стран Евросоюза, не вошедших в зону евро
<i>q</i> -ratio	Коэффициент Тобина (или <i>q</i> -отношение)
ROA	Return On Assets (Рентабельность активов)
ROE	Return On Equity (Рентабельность собственного капитала)
ROI	Return On Investments (Рентабельность инвестиций)
SAF	Structural Adjustment Facility (Кредитная линия структурных преобразований)
SDA	Special Disbursement Account (Специальный счет)
SDDS	Special Data Dissemination Standard (Стандарт распространения специальных данных)
SDR	Special Drawing Right (Специальное право заимствования)
SEC	Securities and Exchange Commission (Комиссия по ценным бумагам и биржам США)
SWIFT	Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications (Сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций)
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law (Секретариат Комиссии ООН по международному торговому праву)
USAID	US International Development Agency (Агентство международного развития в США)
USD	Доллар США
VAT	Value-added Tax (Налог на добавленную стоимость)
WACC	Weighted Average Cost of Capital (Средневзвешенная стоимость капитала)

Оглавление

Введение	3
--------------------	---

Раздел I Финансовая система страны: сущность и содержание

Глава 1. Введение в общую теорию финансов	11
1.1. Сущность и функции финансов	11
1.2. Финансовая система: сущность, подсистемы, сферы, звенья.	20
1.3. Финансовая политика	27
1.4. Статистика финансовых потоков.	34
1.5. Теории государственных финансов	40
Материалы для самостоятельной работы	59
Вопросы и задания для обсуждения	59
Глава 2. Управление финансами	61
2.1. Сущность и органы управления финансами	61
2.2. Финансовое планирование и прогнозирование	65
2.2.1. Планирование в системе публичных финансов.	65
2.2.2. Планирование на уровне хозяйствующего субъекта	75
2.3. Финансовый контроль	78
Материалы для самостоятельной работы	91
Вопросы и задания для обсуждения	91
Глава 3. Финансовые рынки и институты	93
3.1. Финансовое посредничество и финансовые посредники.	93
3.1.1. Сущность финансового посредничества	93
3.1.2. Страновые различия трактовки институтов финансового посредничества	96
3.1.3. Учреждения депозитного типа	102
3.1.4. Деловые и инвестиционные банки.	110
3.1.5. Договорные и сберегательные учреждения.	113
3.1.6. Финансовые компании.	122
3.1.7. Финансовые институты коллективного инвестирования	125
3.2. Финансовые рынки и их виды	132
Материалы для самостоятельной работы	139
Вопросы и задания для обсуждения	139
Глава 4. Налоговая система	141
4.1. Понятие налога и его признаки	141
4.2. Виды и функции налогов	155

4.3. Принципы построения налоговой системы	162
4.4. Эволюция налоговых систем	165
4.5. Структурирование налогов в Налоговом кодексе РФ.	173
4.6. Финансово-правовые аспекты взимания налогов	186
4.7. Налоговая политика	189
Материалы для самостоятельной работы	203
Вопросы и задания для обсуждения	203
Глава 5. Таможенные доходы	204
5.1. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности	204
5.2. Таможенные пошлины, их функции и виды	207
5.3. Таможенная политика Российской Федерации	210
5.4. Методика оценки таможенной стоимости товаров	212
Материалы для самостоятельной работы	216
Вопросы и задания для обсуждения	216
Глава 6. Содержание и особенности организации финансов хозяйствующих субъектов.	218
6.1. Сущность, функции и принципы организации финансов хозяйствующих субъектов.	218
6.2. Особенности финансов коммерческих организаций в производственной сфере	220
6.3. Особенности коммерческих организаций финансовой сферы.	227
6.4. Особенности финансов некоммерческих организаций	233
Материалы для самостоятельной работы	236
Вопросы и задания для обсуждения	237
Раздел II	
Государственные и муниципальные финансы	
Глава 7. Бюджет и бюджетная система.	238
7.1. Социально-экономическая сущность бюджета.	238
7.2. Бюджетный строй.	242
7.2.1. Особенности построения бюджетной системы в странах с различным государственным строем	242
7.2.2. Бюджетное устройство Российской Федерации.	246
7.3. Доходы и расходы бюджетов	253
7.3.1. Доходы бюджетов.	253
7.3.2. Расходы бюджетов	258
7.3.3. Сбалансированность бюджетов.	265
Материалы для самостоятельной работы	267
Вопросы для обсуждения.	267
Глава 8. Бюджетный процесс	269
8.1. Содержание, участники и стадии бюджетного процесса	269

8.2. Составление проектов бюджетов	276
8.3. Рассмотрение и утверждение бюджета	280
8.3.1. Процедуры рассмотрения и утверждения бюджетов	280
8.3.2. Рассмотрение и утверждение федерального закона о федеральном бюджете	283
8.3.3. Внесение изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период	289
8.4. Исполнение бюджета	289
8.5. Бюджетная отчетность	295
8.6. Основы государственного и муниципального финансового контроля	300
Материалы для самостоятельной работы	302
Вопросы и задания для обсуждения	302
Глава 9. Межбюджетные отношения	304
9.1. Сущность и содержание бюджетного федерализма	304
9.2. Модели бюджетного федерализма	309
9.3. Формирование российской модели бюджетного федерализма	320
9.4. Межбюджетные трансферты	340
Материалы для самостоятельной работы	347
Вопросы и задания для обсуждения	347
Глава 10. Государственный долг и государственный кредит	349
10.1. История оправдания государственного долга и государственного кредита	349
10.2. Социально-экономическая сущность государственного кредита	361
10.3. Государственные и муниципальные займы	364
10.4. Государственный долг	373
10.5. Управление государственным долгом	375
Материалы для самостоятельной работы	383
Вопросы и задания для обсуждения	384
Глава 11. Внебюджетные фонды	385
11.1. Сущность и назначение внебюджетных фондов	385
11.2. Источники, порядок формирования и использования средств внебюджетных фондов социального назначения	395
Материалы для самостоятельной работы	403
Вопросы и задания для обсуждения	403
Раздел III	
Корпоративные финансы	
Глава 12. Финансы фирмы: сущность, функции, принципы организации	405

12.1. Сущность и функции финансов фирмы	405
12.2. Принципы организации финансов фирмы	418
12.3. Структура системы управления финансами фирмы	424
12.4. Функции, задачи и цели финансового менеджера	429
Материалы для самостоятельной работы	434
Вопросы и задания для обсуждения	434
Глава 13. Анализ и планирование в системе управления финансами фирмы	436
13.1. Логика планово-аналитической функции в рыночной экономике.	436
13.2. Информационное обеспечение анализа и планирования	440
13.3. Методика анализа финансового состояния фирмы.	444
13.4. Система аналитических коэффициентов	449
13.4.1. Имущественный потенциал	451
13.4.2. Ликвидность и платежеспособность	454
13.4.3. Финансовая устойчивость	456
13.4.4. Внутрифирменная эффективность	459
13.4.5. Прибыльность и рентабельность	463
13.4.6. Рыночная привлекательность	466
13.5. Финансовое планирование	469
Материалы для самостоятельной работы	472
Вопросы и задания для обсуждения	472
Глава 14. Финансовые ресурсы фирмы: инвестиционный аспект	474
14.1. Управление инвестиционной деятельностью в форме капитальных вложений	474
14.2. Управление оборотными активами	480
Материалы для самостоятельной работы	490
Вопросы и задания для обсуждения	490
Глава 15. Управление финансовой структурой фирмы	492
15.1. Источники финансирования деятельности фирмы.	492
15.2. Капитал: сущность, трактовки	496
15.3. Управление капиталом собственников	500
15.4. Управление заемным капиталом.	506
15.5. Лизинг как источник финансирования	509
15.6. Управление краткосрочными источниками финансирования	530
15.7. Управление целевой структурой источников финансирования	533
Материалы для самостоятельной работы	536
Вопросы и задания для обсуждения	536
Глава 16. Доходы, расходы и прибыль фирмы	539
16.1. Доходы и расходы: понятие, сущность, виды	539
16.2. Прибыль: сущность, виды.	545

16.3. Управление прибылью и рентабельностью	554
Материалы для самостоятельной работы	558
Вопросы и задания для обсуждения	558
Глава 17. Денежный оборот и система расчетов в фирме.	560
17.1. Денежный оборот в фирме	560
17.2. Принципы организации безналичных расчетов	561
17.3. Расчеты платежными поручениями	566
17.4. Расчеты аккредитивами	567
17.5. Расчеты чеками	572
17.6. Расчеты по инкассо.	575
Материалы для самостоятельной работы	578
Вопросы и задания для обсуждения	578

Раздел IV

Финансы некоммерческих организаций

Глава 18. Основы финансово-хозяйственной деятельности некоммерческой организации	580
18.1. Сущность некоммерческой организации	580
18.2. Организационно-правовые формы некоммерческих организаций	585
18.3. Потенциал финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций США.	596
Материалы для самостоятельной работы	602
Вопросы и задания для обсуждения	602
Глава 19. Особенности функционирования финансов некоммерческих организаций	604
19.1. Сущность финансов некоммерческих организаций	604
19.2. Проблемы финансового менеджмента в некоммерческой организации	615
19.3. Целевой капитал некоммерческой организации	628
Материалы для самостоятельной работы	637
Вопросы и задания для обсуждения	638

Раздел V

Финансы домашних хозяйств

Глава 20. Финансы домашних хозяйств как экономическая категория.	639
20.1. Социально-экономическая сущность и функции финансов домашних хозяйств в рыночной системе хозяйствования	639
20.2. Финансовые решения домашних хозяйств.	644
Материалы для самостоятельной работы	647
Вопросы и задания для обсуждения	647

Глава 21. Бюджет домашнего хозяйства	648
21.1. Доходы домашнего хозяйства	649
21.1.1. Состав, значение и показатели доходов домашнего хозяйства	649
21.1.2. Структура денежного дохода домашнего хозяйства	652
21.1.3. Использование дохода домашнего хозяйства.	660
21.2. Расходы домашнего хозяйства	661
21.2.1. Расходы, не связанные с текущим потреблением	661
21.2.2. Расходы на текущее потребление.	663
21.2.3. Сбережения домашнего хозяйства	664
21.2.4. Источники покрытия дефицита бюджета домашнего хозяйства	672
Материалы для самостоятельной работы	675
Вопросы и задания для обсуждения	675

Раздел VI

Международные финансы

Глава 22. Международные финансы: структура, организация, институты.	677
22.1. Международные финансы: содержание и принципы организации	677
22.1.1. Понятие и структура международных финансов	677
22.1.2. Валютная система Российской Федерации	686
22.1.3. Мировой рынок деривативов	689
22.1.4. Мировой кредитный рынок	690
22.1.5. Официальные золотовалютные резервы мира	693
22.1.6. Финансовая помощь	696
22.2. Глобальные публичные финансовые организации и их функции	697
22.2.1. Международный валютный фонд.	699
22.2.2. Группа Всемирного банка	709
22.2.3. Банк международных расчетов	717
22.3. Региональные международные публичные финансовые организации	718
22.3.1. Европейский центральный банк	718
22.3.2. Европейский банк реконструкции и развития	721
22.3.3. Исламские финансовые институты	722
22.4. Глобализация мировых финансовых рынков	729
Материалы для самостоятельной работы	736
Вопросы и задания для обсуждения	736
Глава 23. Особенности функционирования национальных финансовых систем	738
23.1. Международная финансовая система: общие понятия	738

23.2. Финансовые системы развитых стран	743
23.2.1. Финансовая система США	743
23.2.2. Финансовая система Великобритании.	747
23.2.3. Финансовая система Японии	752
23.2.4. Финансовая система Франции	755
23.2.5. Финансовая система Германии	758
23.3. Финансовые системы развивающихся стран	766
Материалы для самостоятельной работы	781
Вопросы и задания для обсуждения	781
Глава 24. Валютные ограничения и контроль	783
24.1. Валюта и валютные операции	783
24.2. Валютное регулирование	785
24.3. Международные органы валютного регулирования и контроля	790
24.4. Исторический опыт валютного регулирования	792
24.5. Становление валютного контроля в России	796
24.6. Организация валютного регулирования и валютного контроля в России	800
Материалы для самостоятельной работы	813
Вопросы и задания для обсуждения	813
Глава 25. Международное противодействие легализации «грязных» денег и финансированию терроризма	815
25.1. «Грязные» деньги: источники, опасности, противодействие легализации	815
25.2. Коллективные меры борьбы с легализацией «грязных» денег и финансированием терроризма	820
25.3. Опыт России	826
Материалы для самостоятельной работы	830
Вопросы и задания для обсуждения	830
Глава 26. Международное налогообложение	831
26.1. Понятие международного налогообложения	831
26.2. Основные категории и принципы международного налогообложения.	835
26.3. Международное двойное налогообложение и его урегулирование	843
Материалы для самостоятельной работы	852
Вопросы и задания для обсуждения	852

Раздел VII
Финансовая наука
в исторической ретроспективе

Глава 27. Эволюция финансовой науки	854
27.1. Классическая теория финансов	855

27.2. Неоклассическая теория финансов	861
27.3. Российская традиция	889
27.4. Современное состояние и перспективы развития финансовой науки в России	893
Материалы для самостоятельной работы	896
Вопросы и задания для обсуждения	896
Заключение	897
Библиография	902
Список аббревиатур	913

Contents

Introduction	3
--------------------	---

Part 1

Financial system of the country: essence and content

Chapter 1. Introduction to general theory of finance.....	11
1.1. Essence and functions of finance	11
1.2. Financial system: essence, sub-systems, spheres, sections	20
1.3. Financial policy.....	27
1.4 . Statistics of financial flows	34
1.5 . Theory of state finance.....	40
<i>Material to use for independent work</i>	59
<i>Questions and assignments to discuss</i>	59
Chapter 2. Finance management.....	61
2.1. Essence and bodies of finance management.....	61
2.2. Finance planning and forecasting	65
2.2.1. Planning of public finance system	65
2.2.2. Planning in terms of a managerial body	75
2.3. Finance control.....	78
<i>Material to use for independent work</i>	91
<i>Questions and assignments to discuss</i>	91
Chapter 3. Finance markets and institutions.....	93
3.1. Financial mediation and finance intermediaries	93
3.1.1. Essence of financial mediation	93
3.1.2. Different interpretation of financial mediation institutions in different countries	96
3.1.3. Deposit institutes.....	102
3.1.4. Business and investment banks	110
3.1.5. Contracts and savings institutes	113
3.1.6. Finance companies.....	122
3.1.7. Finance institutions of syndicated investments.....	125
3.2. Finance markets and their types.....	132
<i>Material to use for independent work</i>	139
<i>Questions and assignments to discuss</i>	139
Chapter 4. Taxation system	141
4.1. The notion of tax and its features.....	141
4.2. Types and functions of taxes.....	155

4.3. Principles of building-up the taxation system	162
4.4. Evolution of taxation systems.....	165
4.5. Taxes build-up in the RF Tax Code.....	173
4.6. Financial and legal aspects of levying taxes	186
4.7. Taxation policy.....	189
<i>Material to use for independent work</i>	203
<i>Questions and assignments to discuss</i>	203
Chapter 5. Customs revenues	204
5.1. Customs regulations of foreign trade	204
5.2. Customs duties, their functions and types.....	207
5.3. Customs policy of the Russian Federation	210
5.4. Methods of calculating the customs value of goods	212
<i>Material to use for independent work</i>	216
<i>Questions and assignments to discuss</i>	216
Chapter 6. Content and specifics of organizing finance of managerial bodies.....	218
6.1. Essence, functions and principles of organizing finance of managerial bodies	218
6.2. Specific features of finance in business units of production area	220
6.3. Specific features of business units of finance area.....	227
6.4. Specific features of finance in non-profit bodies	233
<i>Material to use for independent work</i>	236
<i>Questions and assignments to discuss</i>	237

Part II

State and municipal finance

Chapter 7. The budget and its system	238
7.1. Social and economic essence of the budget.....	238
7.2. The budget construction	242
7.2.1. Specific features of building up a budget system in countries of various state structures	242
7.2.2. The budget structure of the Russian Federation	246
7.3. Budget revenues and expenditures.....	253
7.3.1. Budget revenues.....	253
7.3.2. Budget expenditures	258
7.3.3. The balance of the budget.....	265
<i>Material to use for independent work</i>	267
<i>Questions and assignments to discuss</i>	267
Chapter 8. Budget in process	269
8.1. Content, parties and stages of the budget.....	269
8.2. Making budget drafts.....	276
8.3. Considering and approving budgets.....	280

8.3.1. Procedures of considering and approving budgets.....	280
8.3.2. Considering and approving the federal law of the federal budget.....	283
8.3.3. Proposing alterations in the federal law of the federal budget for the current financial year and for a certain period of the plan	289
8.4. Execution of the budget	289
8.5. Budget accounting.....	295
8.6. Basics of state and municipal financial supervision.....	300
<i>Material to use for independent work</i>	302
<i>Questions and assignments to discuss</i>	302
Chapter 9. Inter-budget relations.....	304
9.1. Essence and content of budget federalism.....	304
9.2. Patterns of budget federalism.....	309
9.3. Forming Russian patterns of budget federalism.....	320
9.4. Inter-budget transfers	340
<i>Material to use for independent work</i>	347
<i>Questions and assignments to discuss</i>	347
Chapter 10. State debts and state credits	349
10.1. The history of acquitting state debts and state credits	349
10.2. Social and economic essence of state credit	361
10.3. State and municipal loans	364
10.4. State debts	373
10.5. State debts management	375
<i>Material to use for independent work</i>	383
<i>Questions and assignments to discuss</i>	384
Chapter 11. Off-budget funds.....	385
11.1. Essence and purpose of off-budget funds.....	385
11.2. Sources and order of forming and using off-budget funds of social destination	395
<i>Material to use for independent work</i>	403
<i>Questions and assignments to discuss</i>	403

Part III Corporate finance

Chapter 12. Company's finance: essence, functions, organizing principles.....	405
12.1. Essence and functions of a company's finance.....	405
12.2. Principles of organizing a company's finance.....	418
12.3. Structure of management system of a company's finance.....	424
12.4. Functions, tasks and aims of a financial manager	429
<i>Material to use for independent work</i>	434
<i>Questions and assignments to discuss</i>	434

Chapter 13. Analysis and planning in the system of a company's finance system.....	436
13.1. Logics of planning analytical function in market economy.....	436
13.2. Information provision for analysis and planning.....	440
13.3. Methods of analyzing financial condition of a company.....	444
13.4. System of analytical coefficients.....	449
13.4.1. Property potential.....	451
13.4.2. Liquidity and solvency.....	454
13.4.3. Financial stability.....	456
13.4.4. Inside the company effectiveness.....	459
13.4.5. Profitability and profitableness.....	463
13.4.6. Market attractiveness.....	466
13.5. Financial planning.....	469
<i>Material to use for independent work</i>	472
<i>Questions and assignments to discuss</i>	472
Chapter 14. Financial resources of a company: investment aspect.....	474
14.1. Managing capital investment activity.....	474
14.2. Management of working assets.....	480
<i>Material to use for independent work</i>	490
<i>Questions and assignments to discuss</i>	490
Chapter 15. Managing financial structure of a company.....	492
15.1. Sources of a company's financial activity.....	492
15.2. Capital: essence, interpretation.....	496
15.3. Managing owners' capital.....	500
15.4. Borrowed capital management.....	506
15.5. Leasing as a source of finance.....	509
15.6. Managing short-term sources of finance.....	530
15.7. Managing the strategic structure of sources of finance.....	533
<i>Material to use for independent work</i>	536
<i>Questions and assignments to discuss</i>	536
Chapter 16. Company's income, expenses and profit.....	539
16.1. Income and expenses: notion, essence and types.....	539
16.2. Profit: essence, types.....	545
16.3. Managing profit and profitableness.....	554
<i>Material to use for independent work</i>	558
<i>Questions and assignments to discuss</i>	558
Chapter 17. Money circulation and calculations system of a company.....	560
17.1. Money circulation of a company.....	560
17.2. Principles of using non-cash payments.....	561
17.3. Payment orders usage.....	561
17.4. Payments by letters of credit.....	567

17.5. Payments by bills	572
17.6. Payments for collection	575
<i>Material to use for independent work</i>	578
<i>Questions and assignments to discuss</i>	578

Part IV

Finance of non-profit bodies

Chapter 18. Basics of financial and managerial activity of non-profit bodies	580
18.1. Non-profit body essence	580
18.2. Organization and legal forms of non-profit bodies	585
18.3. Potential of financial and managerial activity of USA non-profit bodies	596
<i>Material to use for independent work</i>	602
<i>Questions and assignments to discuss</i>	602
Chapter 19. Specifics of non-profit bodies finance operation	604
19.1. Essence of non-profit bodies finance	604
19.2. Problems of financial management of non-profit bodies	615
19.3. Targeted capital of non-profit bodies	628
<i>Material to use for independent work</i>	637
<i>Questions and assignments to discuss</i>	638

Part V

Households finance

Chapter 20. Households finance as an economic category	639
20.1. Socio-economic essence and functions of households finance in market-oriented systems	639
20.2. Financial solutions of households	644
<i>Material to use for independent work</i>	647
<i>Questions and assignments to discuss</i>	647
Chapter 21. Households budget	648
21.1. Households earnings	649
21.1.1. Make-up, significance and indices of household earnings	649
21.1.2. Structure of money households earnings	652
21.1.3. Use of households earnings	660
21.2. Households expenses	661
21.2.1. Expenses on off-current consumption	661
21.2.2. Expenses on current consumption	663
21.2.3. Households savings	664
21.2.4. Sources of reimbursing households deficit	672
<i>Material to use for independent work</i>	675
<i>Questions and assignments to discuss</i>	675

Part VI International finance

Chapter 22. International finance: structure, organization and institutions	677
22.1. International finance: content and principles of organization	677
22.1.1. Notions and structures of international finance	677
22.1.2. Monetary system of the Russian Federation	686
22.1.3. World market of derivatives	689
22.1.4. World credits market	690
22.1.5. Official gold reserves of the world	693
22.1.6. Financial aid	696
22.2. Global public finance organizations and their functions	697
22.2.1. World Monetary Fund	699
22.2.2. World Bank Group	709
22.2.3. International clearing bank	717
22.3. Regional international public finance organizations	718
22.3.1. European Central Bank	718
22.3.2. European Bank for Reconstruction and Development	721
22.3.3. Islamic financial institutions	722
22.4. Globalization of world financial markets	729
<i>Material to use for independent work</i>	736
<i>Questions and assignments to discuss</i>	736
Chapter 23. Specifics of national financial systems functioning	738
23.1. International financial system: general notions	738
23.2. Financial systems of developed countries	743
23.2.1. US financial system	743
23.2.2. GB financial system	747
23.2.4. Japan financial system	752
23.2.5. France financial system	755
23.2.6. Germany financial system	758
23.3. Financial systems of developing and emerging countries	766
<i>Material to use for independent work</i>	781
<i>Questions and assignments to discuss</i>	781
Chapter 24. Currency limitation and control	783
24.1. Currency and operations	783
24.2. Currency regulation	785
24.3. International bodies of currency regulation and control	790
24.4. Historical glimpses of currency regulation experience	792
24.5. Currency control development in Russia	796
24.6. Organizing currency regulation and control in Russia	800
<i>Material to use for independent work</i>	813
<i>Questions and assignments to discuss</i>	813

Chapter 25. International action against legalizing “dirty” money and financing terrorism	815
25.1. “Dirty” money: sources, danger, action against legalization	815
25.2. Collective measures against legalizing “dirty” money and financing terrorism	820
25.3. Experience of Russia	826
<i>Material to use for independent work</i>	830
<i>Questions and assignments to discuss</i>	830
Chapter 26. International taxation.....	831
26.1. The notion of international taxation.....	831
26.2. Main categories and principles of international taxation.....	835
26.3. International double taxation and its settlement	843
<i>Material to use for independent work</i>	852
<i>Questions and assignments to discuss</i>	852

Part VII

The science of finance in historical retrospect

Chapter 27. Evolution of finance as a science.....	854
27.1. Classical theory of finance	855
27.2. Neoclassical theory of finance.....	861
27.3. The Russian tradition	889
27.4. Present condition and development perspectives of finance as a science in Russia	893
<i>Material to use for independent work</i>	896
<i>Questions and assignments to discuss</i>	896
Conclusion	897
Bibliography	902
List of abbreviations.....	913

Учебное издание

**Белозеров Сергей Анатольевич,
Бродский Григорий Михайлович,
Горбушина Светлана Геннадьевна**

ФИНАНСЫ

Учебник

Подписано в печать 14.04.2021. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Печать цифровая. Печ. л. 58,5. Тираж 500 (1-й завод 50) экз.

ООО «Проспект»

111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.