ФИНАНСЫ

2-е издание

УЧЕБНИК



«ПРОСПЕКТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕБНИК

Под редакцией
доктора экономических наук, профессора
В.В. Ковалева

2-е издание,
переработанное и дополненное

г. Владивосток
Дс.03.08г.

• ПРОСПЕКТ •
Москва
2007

УДК 336(075.8)
ББК 65.21я73
Ф59

Авторы:
С. А. Белозеров, канд. экон. наук, доц. — пп. 20.1, 21.2;
С. Г. Горбушина, канд. экон. наук, доц. — гл. 7, 8, 10;
В. В. Иванов, д-р экон. наук, проф. — гл. 1 (кроме п. 1.4), 2, 3, 9, 11, 24 (пп. 24.1 и 24.2 — совместно с И. Н. Люкевичем);
Г. В. Кальварский, канд. экон. наук, доц. — гл. 6;
В. В. Ковалев, д-р экон. наук, проф. — введение, заключение, гл. 1 (п. 1.4), 12, 13, 14, 15 (кроме п. 15.5), 16;
Вит. В. Ковалев, канд. экон. наук — гл. 15 (п. 15.5), 17;
А. Н. Космачев, канд. экон. наук, доц. — пп. 20.2, 21.1, 22.2, 22.3, 23.1–23.3;
Н. П. Кузнецова, д-р экон. наук, проф. — пп. 18.1–18.3;
Б. М. Лебедев, канд. экон. наук, доц. — пп. 22.1, 22.4, 23.4;
И. Н. Люкевич, канд. экон. наук — пп. 24.1, 24.2 (совместно с В. В. Ивановым);
В. Л. Салин, д-р экон. наук, проф. — гл. 4, 5;
Г. В. Чернова, д-р экон. наук, проф. — гл. 18 (п. 18.4), 19.

Под редакцией — доктора экономических наук, профессора **В. В. Ковалева**.

Рецензенты — доктор экономических наук, профессор **М. В. Романовский**; кафедра «Финансы и банковское дело» Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического института.

Финансы : учеб. — 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Ковалева.— М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.— 640 с.
Ф59 ISBN-10 5-482-01221-2 ISBN-13 978-5-482-01221-5

Учебник написан в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта по специальности «Финансы и кредит» и охватывает основные разделы типового учебного курса «Финансы». Материал хорошо структурирован и дает комплексное представление о финансовой системе страны и ее базовых элементах. Рассмотрена логика функционирования государственных финансов, финансов предприятий, страховых организаций, домохозяйств. Отдельный раздел посвящен международным финансам. Раскрыто содержание финансовой политики государства, бюджетного федерализма, государственного кредита, налоговой политики и других актуальных вопросов современной финансовой науки.

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

УДК 336(075.8)
ББК 65.21я73

Учебное издание

ФИНАНСЫ

Учебник

Подписано в печать 15.09.06. Формат 60×90 $^1/_{16}$.
Печать офсетная. Печ. л. 40,0. Доп. тираж 5000 экз. Заказ № 1231.

ООО «ТК Велби»
107120, г. Москва, Хлебников пер., д. 7, стр. 2.

Отпечатано в полном
соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ISBN-10 5-482-01221-2



© Коллектив авторов, 2007
© ООО «Издательство Проспект», 2007

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

И. Шилль[1]

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 перекос 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 обусловливается стремительный рост значимости прикладных экономических наук — бухгалтерского учета, финансов предприятий, 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 де-

[1] *Шилль И.* Современная теория финансов и влияние ее на финансовую администрацию. СПб., 1860. С. 250.

сятилетия, 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 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 заграницу. 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 финансы предприятий, финансы страховых организаций, финансовые рынки и др.

Учитывая тенденцию существенного переплетения научно-исследовательской и учебной деятельности, проявляющуюся особенно явственно 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 пять крупных разделов (частей).

В первом разделе «Финансовая система страны: сущность и содержание» дается общее представление о финансовой науке, сущности и роли финансов в системе общественного воспроизводства, принципах управления финансами, финансовых рынках, 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, налоговые поступления являются наиболее значимым источником пополнения доходной части бюджета.

Второй раздел «Государственные и муниципальные финансы» содержит описание бюджета и бюджетной системы страны, дает характеристику межбюджетных отношений, видов государственных креди-

тов 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 Российской Федерации. 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.

Глава 12 третьего раздела «Финансы организаций (предприятий)» содержит описание сущности, функций и принципов организации финансов предприятия. Последующие главы обособлены исходя из логики финансового менеджмента, подразумевающей способность собственников и топ-менеджеров фирмы ответить на пять ключевых вопросов: (а) Благоприятно ли положение предприятия на рынках благ и факторов производства и какие меры способствуют его неухудшению? (б) Куда вложить финансовые ресурсы с наибольшей эффективностью? (в) Откуда взять требуемые финансовые ресурсы? (г) Эффективно ли функционирует предприятие в среднем? (д) Обеспечивают ли денежные потоки ритмичность платежно-расчетной дисциплины?

Четвертый раздел «Финансы страховых организаций» посвящен сравнительно новой для нашей страны сфере бизнеса — страхованию. Дается характеристика сущности и видов страхования, принципы формирования доходов, расходов и резервов страховой организации.

В пятом разделе «Финансы домашних хозяйств» приведена интерпретация этой важной экономической категории, рассмотрены принципы формирования доходной и расходной частей бюджета домашнего хозяйства.

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.

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,— и в этом состоит главное предназначение хорошей учебной литературы, призванной провоцировать каскадность материала, вовлекаемого в бесконечный процесс познания. Тем не менее мы надеемся, что знакомство с нею будет как приятным, так и полезным в профессиональном плане.

В заключение отметим, что предлагаемая читателям книга подготовлена коллективом преподавателей экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, как известно, являющегося старейшим в России университетом, основанным в 1724 г. по указу Петра I. Университет имеет богатейшие традиции в области развития финансовой науки в России, а имена М. А. Балугьянского, М. И. Боголепова, А. И. Буковецкого, А. А. Вознесенского, И. Я. Горлова, И. И. Кауфмана, И. М. Кулишера, В. А. Лебедева, П. П. Мигулина, И. Х. Озерова, В. Т. Судейкина, Л. В. Ходского и других ученых золотыми буквами вписаны в анналы российской науки. Именно поэтому, работая над книгой, авторы постоянно ощущали, с одной стороны, подспудное давление авторитета этих блестящих ученых, а с другой стороны, моральную ответственность за результаты своего труда в том смысле, чтобы предлагаемая работа в полной мере соответствовала высоким критериям научно-исследовательского и учебно-методического характера, традиционно принятым 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.

Во втором издании книги не только устранены замеченные опечатки и неточности, но и внесены изменения в отдельные разделы, обусловленные выходом в свет новых нормативных документов. Кроме того, обновлены отдельные статистические данные и сделаны изменения в представлении материалов с целью повышения их наглядности и степени усвояемости.

Авторы отдают себе отчет в том, что предлагаемая читателям книга не свободна от недостатков. Любая конструктивная критика будет воспринята с благодарностью.

Раздел I. Финансовая система страны: сущность и содержание

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ОБЩУЮ ТЕОРИЮ ФИНАНСОВ

После изучения этой главы вы сможете получить 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

По вопросу происхождения термина «финансы» существуют разные точки зрения. Одни авторы утверждают, что этот термин возник в XIII — XV вв. в торговых городах Италии, а в дальнейшем получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений между населением и государством [Финансы, денежное обращение и кредит, с. 25]. Другие авторы утверждают, что это понятие было введено в обиход французским ученым Ж. Боденом, который в 1755 г. издал работу «Шесть книг о республике» [Финансы / Под ред. проф. М. В. Романовского, с. 44].

Возникновение государства предполагает, кроме всего прочего, установление определенных взаимоотношений по распределению и перераспределению создаваемых экономических благ между государством в лице верховной власти и остальными субъектами воспроизводственных отношений. Собственно, эти отношения и определялись понятием «финансы».

В обществах с преобладанием натуральных отношений перераспределительные процессы носили прежде всего характер натуральных налогов и различного рода личных повинностей. Развитие товарно-денежных отношений привело к изменению формы перераспределительных отношений,— они стали носить преимущественно денежный характер. Однако суть этих отношений принципиально не меняется.

В то же время любые перераспределительные процессы создаваемых экономических благ в обществе отождествлять с финансами вряд ли правомерно. Собственно понятие «финансы» в современном его представлении можно отнести к этапу обособления государственной казны, возникновению государственного бюджета.

Следует отметить, что представление о финансах, сущности финансовых отношений видоизменялось. Трансформация взглядов на экономическую категорию финансов с конца XVII до конца XX в. достаточно емко и компактно дана в работе С. Витте. 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, имеющихся 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].

Итак, можно говорить о том, что изначально понятие «финансы» рассматривалось только в плоскости формирования, а в дальнейшем и использования денежных фондов для удовлетворения государственных нужд. Позднее эта экономическая категория получила название «публичные финансы», которые в настоящее время включают в себя государственные и местные финансы (финансы органов местного самоуправления).

Для публичных финансов характерными признаками являются:

• денежный характер отношений;

• безвозмездный и безвозвратный характер платежей хозяйствующими субъектами и населением в государственные и местные бюджеты, а также во внебюджетные фонды;

• принудительная со стороны государственных органов и органов местного самоуправления форма денежных отношений с хозяйствующими субъектами и населением (государство и органы местного самоуправления в форме правовых актов устанавливают систему обязательных платежей и меры воздействия к указанным субъектам в случае нарушения последними установленного порядка);

• отношения перераспределения уже распределенного совокупного общественного продукта в его денежной форме.

Развитие крупномасштабного товарного производства, связанное с возникновением национальных и транснациональных организаций корпоративного типа (с долевой акционерной формой уставного капитала), повлекло за собой совершенствование методов, способов мобилизации, использования, распределения денежных средств между различными участниками воспроизводственного процесса.

Особую значимость в этом распределительном процессе приобретают вопросы движения денежных средств, обособленные от движения товаров. Они сопряжены как с различными формами кредита,

так и с распределением и перераспределением стоимости совокупного общественного продукта между различными субъектами, каждый из которых претендует на получение определенной доли в произведенном продукте в соответствии с действующими правовыми нормами или обычаями делового оборота, что и является собственно сферой финансовых отношений.

Отличительным признаком финансовых отношений является и то, что процесс перераспределения совокупного общественного продукта сопровождается созданием различных фондов денежных средств, имеющих целевое назначение. Фонды денежных средств, создаваемые на уровне государства, органов местного самоуправления, называются централизованными фондами, а денежные фонды, создаваемые на уровне хозяйствующих субъектов, домохозяйств,— децентрализованными.

Из доходов от различных видов деятельности хозяйствующих субъектов формируются специальные фонды денежных средств в виде накоплений амортизационных отчислений, задолженности по заработной плате, платежам в бюджет и внебюджетные фонды, а также прибыли, часть которой через налоговую систему поступает в распоряжение государственных органов и органов местного самоуправления, а оставшаяся часть идет на расширенное воспроизводство, накопление и распределяется в виде предпринимательского дохода, дивидендов и т. п. Необходимо отметить, что формирование указанных фондов носит строго регламентированный характер, и это является еще одним отличительным признаком финансовых отношений.

В распределении совокупного общественного продукта участвует и население, получая свою долю в форме заработной платы, предпринимательского дохода, дивидендов и других форм перераспределения. Кроме того, население участвует в формировании централизованных фондов денежных средств посредством уплаты налогов, других платежей, носящих обязательный характер. Эта система денежных отношений, связанных с формированием и использованием доходов и расходов населения, также является сферой финансовых отношений.

Таким образом, финансы как экономическая категория представляет собой систему распределительных денежных отношений, возникающих в процессе формирования и использования фондов денежных средств у субъектов, участвующих в создании совокупного общественного продукта.

Характерными признаками финансов являются: (1) распределительный характер отношений, который основан на правовых нормах или этике ведения бизнеса, связан с движением реальных денег независимо от движения стоимости в товарной форме; (2) односторонний (однонаправленный), как правило, характер движения денежных средств; (3) создание централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Основным материальным источником денежных доходов населения, хозяйствующих субъектов, государства и органов местного самоуправления является национальный доход. От его величины и характера распределения зависят возможности развития экономики, удовлетворения потребностей членов общества.

Финансовые отношения многообразны. Они связаны с денежными отношениями, которые возникают:

• между хозяйствующими субъектами в процессе реализации продукции, оказания услуг, приобретения товарно-материальных ценностей;

• между хозяйствующими субъектами и вышестоящими организациями при создании совместных фондов денежных средств и их использовании;

• между хозяйствующими субъектами и государством, органами местного самоуправления при формировании бюджетов и внебюджетных фондов;

• внутри хозяйствующих субъектов при формировании и использовании целевых фондов денежных средств;

• между отдельными бюджетами, внебюджетными фондами;

• между гражданами и государством, органами местного самоуправления при формировании бюджетов и внебюджетных фондов.

Совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении населения, хозяйствующих субъектов, государства, органов местного самоуправления, представляют собой финансовые ресурсы. Источниками финансовых ресурсов выступают:

• на уровне хозяйствующих субъектов: прибыль, амортизация, продажа ценных бумаг, банковский кредит, проценты, дивиденды по ценным бумагам, выпускаемым другими эмитентами;

• на уровне населения: заработная плата, премии, надбавки к заработной плате, выплаты социального характера, осуществляемые работодателем, командировочные расходы; доходы от предпринимательской деятельности, от участия в прибылях, от операций с личным имуществом, от кредитно-финансовых операций; социальные трансферты, в том числе пенсии, пособия, стипендии; потребительский кредит;

• на уровне государства, органов местного самоуправления: доходы от государственных и муниципальных предприятий, доходы от приватизации государственного и муниципального имущества, доходы от внешнеэкономической деятельности, налоговые доходы, государственный и муниципальный кредит, эмиссия денег и доходы от эмиссии ценных бумаг.

Финансы как научное направление изучает общественные отношения, возникающие на основе образования, распределения или использования финансовых ресурсов, выявляет закономерности развития финансовых отношений. Понятийный аппарат финансовой науки развивается, наполняется новым содержанием, адекватным реалиям общественной

жизни. Это относится и к собственно категории «финансы», что находит отражение в дискуссиях о ее сущности, функциях и т. п.

Социально-экономическая сущность финансов заключается в исследовании и ответе на следующие вопросы: за счет кого или чего тот или иной хозяйствующий субъект, гражданин, государство, орган местного самоуправления формирует свои финансовые ресурсы и каким образом и в чьих интересах используются эти фонды денежных средств.

Как уже было указано выше, главной характеристикой финансовых отношений является их распределительный характер и соответственно главной функцией финансов является *распределительная функция*. Распределительный процесс, осуществляемый с помощью финансов, сложен и многогранен. Финансы обслуживают разные этапы распределения совокупного общественного продукта, участвуя как в первичном его распределении, так и в перераспределении.

Финансовый метод распределения охватывает разные уровни управления экономикой: федеральный, региональный (на уровне субъектов Федерации), местный (на уровне органов местного самоуправления). Ему присуща многоступенчатость, порождающая разные виды распределения – внутрихозяйственное, внутриотраслевое, межотраслевое, межтерриториальное.

Посредством финансов государство воздействует не только на перераспределение национального дохода, но и на производство, накопление капитала, сферу потребления. Финансы играют решающую роль в развитии государственного и частного секторов экономики, производственной и социальной инфраструктуры, научно-технического прогресса и т. п.

Распределение национального дохода происходит как между производственной и непроизводственной сферами, так и внутри этих сфер. Государство с помощью финансового механизма изымает часть дохода, полученного в одних сферах экономики, и направляет в другие, в том числе в социальную сферу. Процесс перераспределения национального дохода предопределяется характером финансовой политики государства, раскладом политических сил в стране.

В целом распределительная функция финансов позволяет: (1) создавать целевые фонды денежных средств на уровне хозяйствующих субъектов, населения, государства, органов местного самоуправления; (2) осуществлять внутрихозяйственное, внутриотраслевое, межотраслевое, межтерриториальное перераспределение, а также между производственной и непроизводственной сферами и социальными группами; (3) создавать резервы на уровне хозяйствующего субъекта, государства, а также осуществлять накопления гражданами.

Наряду с распределительной к главным функциям финансов относят и *контрольную функцию*. Распределительная и контрольная функции представляют собой две стороны одного и того же экономического процесса. Основу контрольной функции финансов состав-

ляет движение финансовых ресурсов. Исходя из характера движения общество имеет возможность знать о том, как складываются пропорции в распределении денежных средств; как обеспечивается своевременность поступления финансовых ресурсов в распоряжение субъектов хозяйствования. Если контрольная функция финансов не осуществляется на практике, то невозможно оценить и эффективность распределительной функции, что позволяет говорить о необходимости координации в реализации указанных функций.

Распределительная функция финансов осуществляется не стихийно, а в соответствии с правовыми нормами. Совокупность норм, правил, положений, правовых актов призвана регулировать финансовую деятельность и тем самым регулировать воспроизводственный процесс. Таким образом, можно говорить и о третьей функции финансов — регулирующей.

Регулирующая функция финансов проявляется не только на уровне государства, хозяйствующих субъектов, но и в организации собственно финансовых отношений, в иерархии ее построения.

Изменение социального строя в России неизбежно повлекло за собой и переход к новой системе финансовых отношений, которая постоянно видоизменяется с учетом тех процессов, которые происходят в обществе.

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

В научной и учебно-методической литературе существуют разные подходы к определению понятия «финансовая система». Вероятно, это связано и с тем, что исходное понятие «система» имеет множество значений, оттенков. В словаре русского языка Ожегова под системой понимается и «форма организации чего-нибудь», и «совокупность организаций, однородных по своим задачам, или учреждений, организационно объединенных в одно целое», и «форма общественного устройства» и т. д. [Ожегов, с. 624].

Собственно, и 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, предоставляющих 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].

Нетрудно заметить, что приведенные выше определения финансовой системы как совокупности «сфер финансовых отношений», «финансовых отношений», «учреждений и рынков» не вполне корректны, так как заявленные совокупности не отвечают обязательному требованию, предъявляемому к системе, а именно — «однородности по своим задачам и организационно объединенных в одно целое».

С учетом изложенного **финансовую систему** будем рассматривать как форму организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса 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 субъектов[1]. 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 меха-

[1] Под экономическими субъектами в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации 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.

низм, который включает в себя 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 доходов экономических субъектов финансовую систему принято подразделять на сферы централизованных финансов (публичные финансы) и децентрализованных финансов (финансы организаций и финансы домохозяйств).

Финансовая система как форма организации денежных 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

[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».

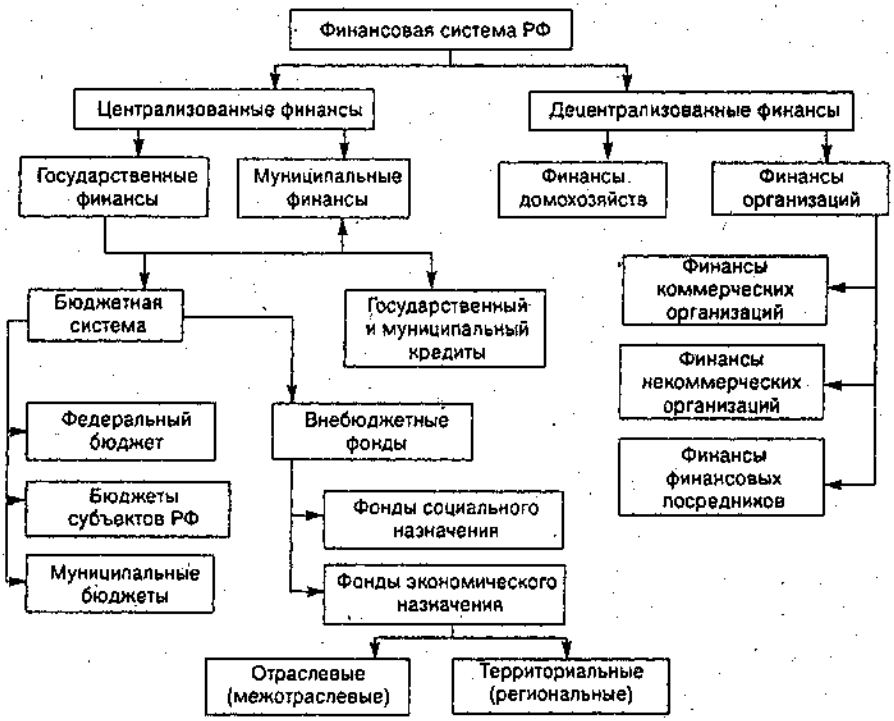


Рис. 1.1. Финансовая система Российской Федерации

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.

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 финансовых 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

Финансовые посредники	Активы (приобретаемые финансовые продукты)	Обязательства (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, Блэкуэл, с. 56].

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

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, которая 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 три уровня управления: федеральный уровень, уровень субъектов Федерации 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 Российской Федерации также включает три уровня: (1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; (2) бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты) и бюджеты региональных (территориальных) государственных внебюджетных фондов; (3) бюджеты органов местного самоуправления (местные, муниципальные бюджеты).

Бюджеты субъектов Российской Федерации включают: (а) 21 бюджет республик в составе Российской Федерации; (б) 6 бюджетов краев; (в) 49 бюджетов областей; (г) бюджет автономной области; (д) 10 бюджетов автономных округов; (е) бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга.

Бюджеты органов местного самоуправления Российской Федерации включают: (а) 1867 бюджетов районов; (б) 1091 бюджет городов; (в) 329 бюджетов городских районов и округов; (г) 1922 бюджета поселков городского типа; (д) 24 444 бюджета сельских администраций.

Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов разрабатываются и принимаются в форме федеральных законов. Бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов утверждают в форме законов субъектов РФ. Местные бюджеты разрабатываются и утверждаются в соот-

ветствии 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, 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 Российской Федерации. 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 субъектов РФ. В первой половине 90-х годов 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, указывается «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 практически исключила 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 гл. 11).

В качестве самостоятельного звена в системе государственных и муниципальных финансов выделяют государственный и муниципальный кредиты. Необходимо сразу отметить, что такое отнесение является достаточно условным. Государственный (муниципальный) кре-

дит как экономическая категория находится на стыке двух видов денежных отношений: финансов и кредита. Соответственно она несет в себе черты обеих категорий.

Государственный и муниципальный кредиты обслуживают функционирование и использование средств бюджета и 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. 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 Российской Федерации, 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 Российской Федерации, 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 Российской Федерации преимущественно выступают в качестве заемщика и гаранта. 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

Российской Федерации, муниципальных образований как заемщиков или гарантов.

Государственные и муниципальные 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 Российской Федерации. 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.

Способами обеспечения исполнения по возврату государственного кредита могут выступать только банковские гарантии, поручительства, залог имущества. Предоставление государственного кредита может осуществляться в форме бюджетного кредита и бюджетной ссуды.

Бюджетный кредит представляет собой форму финансирования бюджетных расходов по предоставлению средств юридическим лицам на возвратной и возмездной основах. Бюджетная ссуда — это бюджетные средства, предоставляемые другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основах, на срок не более шести месяцев в пределах финансового года. Беспроцентные бюджетные ссуды, как правило, предоставляются на покрытие временных кассовых разрывов при исполнении нижестоящих бюджетов.

1.3. Финансовая политика

Политическая деятельность государства проявляется во всех сферах общественной жизни, в том числе и в финансовой сфере. В учебниках, научной литературе существуют разные определения понятия «финансовая политика». Так, ряд авторов 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 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 народного хозяйства. Так, например, вопросы государственного вмешательства в экономику России, вы-

равнивания 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.

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. Проводимая же в настоящее время реформа налоговой системы, по большому счету, не меняет ее сущности. В данном случае государственная финансовая политика де-факто трансформировалась в финансовую политику отдельной группы лиц, которую активно проводят 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.

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.

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, 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.

Наряду с государственной финансовой политикой существует и **финансовая политика предприятий**, представляющая собой целенаправленную 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 определяет основные направления финансовой политики на текущий год и перспективу.

[1] Министерство финансов. 1802–1902 гг. Часть II. СПб., 1902. С. 315.

Государственная финансовая политика последнего десятилетия в России оторвана от решения задач социально-экономического развития общества, зачастую носит самодостаточный характер. Принятие в качестве приоритетных целей финансовой политики России «вхождение в мировую финансовую систему», «недопущение бюджетного дефицита», «осуществление финансовой стабилизации» вряд ли можно признать оправданными. Правомерно рассматривать их как средства решения определенных социально-экономических задач общества. В этом случае и для «вхождения в мировую финансовую систему», и для «недопущения бюджетного дефицита», и для «достижения финансовой стабилизации» могли бы быть использованы механизмы, направленные на развитие экономики, социальной сферы, а не на их разрушение.

В реальной действительности финансовая политика последнего десятилетия 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 населения, учитывая, что доходы его в целом имеют тенденцию к сокращению.

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 политика.

Бюджетная политика Российской Федерации основывается на Бюджетном кодексе, 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.

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.

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 убегали» из России, а, наоборот, чтобы происходил приток иностранного капитала.

Социальная политика связана прежде всего с решением задач финансового обеспечения прав граждан России, установленных в Конституции РФ, и охватывает следующие сферы: пенсионную, миграционную, финансовой помощи отдельным социальным группам населения и др.

Таможенная политика представляет собой симбиоз налоговой и ценовой политики, ограничивая или расширяя доступ на внутренний рынок товаров и услуг и поощряя либо сдерживая экспорт и импорт 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 пошлин и платежей.

1.4. Эволюция финансовой науки[1]

Можно выделить две крупные стадии, характерные для становления и развития 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*. 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 с позиции крупных компаний и рынков капитала).

Ввиду исключительной продолжительности первой стадии принято выделять в ней отдельные периоды. Один из ведущих теоретиков финансовой науки XIX в., профессор Гейдельбергского университета К. Рау (1792–1870) выделил три периода в ее развитии: ненаучное состояние, переход к научной обработке, научный (рациональный) период.

Период *ненаучного состояния* был самым продолжительным — историки финансовой науки относят начало этого периода ко временам Древней Греции и Рима. В те годы господствовал патриархальный взгляд, согласно которому государство рассматривалось в части аккумулирования средств на общественные нужды как обыкновенное частное лицо. 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, так как виды и направления государственных расходов были весьма немногочисленными.

В средние века каких-либо значимых систематизированных разработок по финансовой тематике все еще не было, тем не менее

[1] Более подробную информацию о развитии финансовой науки можно найти в работе: *Ковалев В. В.* Финансовая наука в исторической ретроспективе // Вестн. С.-Пб. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2001. Вып. 1. С. 67–81.

именно конец средневековья 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 А. И. Буковецкого, 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 Д. Карафа (?—1487), Н. Макиавелли (1480—1540), Дж. Ботеро (1540—1617) и другие.

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 Ж. 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 Т. Гоббс (1588—1679) активно пропагандировал идею косвенного налогообложения, У. Петти (1623—1687) разрабатывал идею о стимулировании развития хозяйственной жизни путем разумной налоговой политики, Дж. Локк (1632—1704) предлагал заменить все налоги одним — поземельным.

Несмотря на бурное развитие способов и методов пополнения государственной казны, имевшее место к началу XVII века во многих феодальных государствах, наука о финансах еще не стала общепризнанной. Более того, один из величайших мыслителей того периода, Н. 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 В. А. Лебедева, 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 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 систематизированной финансовой науки как самостоятельного направления. В эти годы как раз и

начался так называемый *научный, или рациональный*, период в ее развитии. Хотя толчок этому был дан работами физиократов, первые представители систематизированной финансовой науки немецкие ученые Й. Юсти (1720—1771) и Й. Зонненфельс (1732—1817) были специалистами в области камеральных наук. К камеральным относили науки, имевшие отношение к государственной казне, т. е. извлечению доходов для нужд государства: сельское хозяйство, горное дело и др. Финансовая наука входила в этот перечень, поскольку аккумулировала общие сведения о способах получения доходов для нужд государства.

В своей работе «System der Finanzwesens» (1766) Юсти 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 для разработки налоговой политики (в дальнейшем большую известность получат 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 [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 сообразовываться с доходами и всем имуществом, а также приносить обоюдное благо для государя и его подданных.

С работой Юсти перекликается работа Зонненфельса «Grundsatze 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 средств.

Одно из наиболее коротких и емких определений этого направления дал профессор Павийского университета (Северная Италия)

Л. Косса, 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 две особенности сформировавшейся финансовой науки. Во-первых, финансы однозначно трактовались как средства государства; в дальнейшем сферу их приложения расширили — под финансами стали понимать средства, принадлежащих 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.

Период становления и развития классической теории финансов, продолжавшийся почти двести лет, закончился в середине XX в. Накануне Второй мировой войны и сразу же после нее ситуация в мировой экономике начинает резко меняться — по мере развития рыночных отношений 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.

Сороковые и пятидесятые годы 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 четырех исходных тезисах (посылах):

• экономическая мощь государства, а значит, и устойчивость его финансовой системы в значительной степени определяются экономической мощью частного сектора, ядро которого составляют крупные корпорации;

• вмешательство государства в деятельность частного сектора 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 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. базового набора стандартов бухгалтерского учета и представления отчетности, которому будут следовать все фондовые биржи мира; иными словами, эти стандарты будут использоваться вместо национальных при подготовке отчетности в том случае, если компания намеревается попасть в листинг солидной фондовой биржи.

В наиболее общем виде **неоклассическую теорию финансов** можно определить как систему знаний об организации и управлении финансовой триадой: ресурсы, отношения, рынки. Ключевыми разделами, послужившими основой формирования этой науки и (или) вошедшими в нее составными частями, явились: теория полезности (*utility theory*), теория арбитражного ценообразования (*arbitrage pricing theory*), теория структуры капитала (*theory of capital structure*), теория портфеля и модель ценообразования на рынке финансовых активов (*portfolio theory and capital asset pricing model*), теория ценообразования на рынке опционов (*option pricing theory*) и теория предпочтений ситуаций во времени (*state-preference theory*).

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 годы, недавние финансовые кризисы в Южной Америке, Азии, Японии и др.).

Несложно заметить, что ядром неоклассической теории финансов является систематизация знаний о принципах функционирования финансовых рынков и, в частности, теоретических построений и практического инструментария с позиции участников рынков.

Начало биржевого дела связывают с деятельностью так называемых вексельных ярмарок, проходивших в крупных западноевропейских городах в XIII – XV вв.; в XVII в. была создана старейшая фондовая биржа мира – Амстердамская, в 1773 г. была основана Лондонская фондовая биржа, в 1792 г. – Нью-Йоркская фондовая биржа, являющаяся ныне крупнейшей в мире. В России первая регулярная биржа, созданная по типу Амстердамской, появилась в С.-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) и Московская (1837). К 1917 г. в России функционировало несколько десятков бирж.

По мере становления финансового капитала роль финансовых рынков в развитии экономики становится все более и более значимой. К концу XIX века начинает постепенно формироваться потребность в теоретическом осмыслении тенденций, складывающихся на финансовых рынках, выработки некоторых стандартизованных подходов к работе бирж и участников биржевых торгов.

Первые попытки построения теории поведения на фондовом рынке связаны с именем Ч. Доу (Ch. Dow) (1851–1902), который основал в 1882 г. компанию «Dow, Jones & Co», специализировавшуюся на выпуске финансовой информации[1]. С 1889 г. эта компания начала выпускать газету *Wall Street Journal*. Через некоторое время она превратилась в ведущую ежедневную деловую газету США. Доу был убежденным сторонником и популяризатором идеи о возможности прогнозирования цен на акции и еще в 1882 г. высказал мысль о

[1] 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.) Индекс Доу – Джонса до настоящего времени является одним из наиболее известных и авторитетных финансовых индикаторов.

том, что фондовый рынок будет со временем наиболее спекулятивным и привлекательным для бизнесменов. Возможность прогнозирования цен Доу видел в тщательном изучении динамики цен по статистическим данным.

Два десятилетия спустя молодой французский математик Л. Башелье (L. Bachelier) завершил в Сорбонне докторскую диссертацию «Теория спекуляции», в которой попытался с помощью математического аппарата дать объяснение поведению цен акций на французском фондовом рынке. В 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.

В дальнейшем к разработке данной тематики подключились видные представители Эконометрического общества[1]. Исключительно значима роль А. Коулза (A. Cowles) (1891—1985), который в 1932 г. 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.

Первые разработки в области теории оценивания на фондовом рынке связывают с именем выпускника Гарвардского университета Д. Уильямса (J. Williams), который в своей докторской диссертации, написанной в 1937 г., предложил модель оценки финансовых активов как один из инструментов для работы на рынке ценных бумаг (см. главу 14). Однако решающий вклад в развитие этой теории был сделан Г. Марковицем (H. Markowitz), разработавшим в начале 1950-х годов основы теории портфеля.

В работах Марковица, по сути, была изложена методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы и предложен соответствующий научный инструментарий. Дальнейшее развитие этот раздел теории финансов получил в исследованиях, посвященных ценообразованию ценных бумаг, разработке концепции эффективности рынка капитала, созданию моделей оценки риска и доходности и их эмпирическому подтверждению, разработке новых финансовых инструментов и т. п. Во второй половине 50-х годов проводились также интенсивные исследования по теории структуры капитала и стоимости источников финансирования. Является обще-

[1] Эконометрическое общество (*Econometric Society*) было создано в 1929 г. Его первый президент — Йозеф Шумпетер; Ирвинг Фишер также был президентом этого общества, воспитавшего плеяду выдающихся ученых, многие из которых в дальнейшем были награждены Нобелевской премией (Дж. Тобин, Г. Марковиц и др.).

признанным, что основной вклад по данному разделу был сделан Ф. Модильяни (F. Modigliani) и М. Миллером (M. Miller).

Из многих новаций, разработанных в финансовой науке в XX в., 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 1958 г., когда впервые была опубликована работа Модильяни и Миллера по структуре капитала, рассматривается крупнейшими специалистами в области теории финансов Т. Коуплэндом и Дж. Уэстоном как рубежный, начиная с которого от прикладной микроэкономики отпочковалось самостоятельное направление, известное ныне как современная, или неоклассическая, теория финансов.

Усилиями таких видных ученых, как Ф. Блэк, Дж. Линтнер, Дж. Моссин, М. Скоулз, Дж. Трейнор, Ю. Фама, Дж. Хиршлифер, У. Шарп и др., новое направление начало стремительно развиваться в общетеоретическом плане. Значительная часть научной литературы по теории финансов в те годы сосредоточивалась скорее на проблемах рынка капитала, нежели на вопросах управления финансовыми ресурсами компании. Безусловно, знание теоретических основ управления финансами необходимо, однако не меньшую значимость имеет и прикладной аспект. Именно последнее послужило причиной становления в 60-е годы прикладной дисциплины *финансовый менеджмент* как науки, посвященной методологии и технике управления финансами крупной компании. Произошло это в основном путем естественного дополнения базовых разделов теории финансов аналитическими разделами бухгалтерского учета (анализ финансового состояния компании, анализ и управление дебиторской задолженностью и др.) и некоторым понятийным аппаратом общей теории управления. Первые монографии по новой дисциплине, которые можно было использовать и как учебные пособия, появились в ведущих англоязычных странах в начале 60-х годов. Сейчас уже можно говорить о том, что финансовый менеджмент окончательно сформировался не только как самостоятельное научное направление и практическая деятельность, но и как учебная дисциплина. Значительный вклад в популяризацию финансового менеджмента внесли представители англо-американской школы Т. Коуплэнд, Дж. Уэстон, Р. Брейли, С. Майерс, С. Росс, Ю. Бригхем и др.

В России становление и развитие финансовой науки принято связывать с именами Ю. Крижанича (1617—1683), Г. Котошихина (ок. 1630—1667), И. Т. Посошкова (1665—1726), Н. И. Тургенева (1789—1871), М. Ф. Орлова (1788—1842), И. Я. Горлова (1814—1890), В. А. Лебедева (1833—1909), И. И. Янжула (1846—1914), И. Х. Озерова (1869—1942), А. И. Буковецкого (1881—1972) и др. Как и на Западе, сформировавшееся в России к концу XIX в. научное направление

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» 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 финансами предприятия развивались в рамках бухгалтерского учета. Тем не менее в России накануне революции 1917 г. существовали два самостоятельных направления — анализ баланса (в рамках балансоведения) и финансовые вычисления,— которые в настоящее время входят в состав ключевых разделов современного финансового менеджмента.

В годы советской власти в СССР разрабатывались в основном вопросы теории и практики государственных финансов. Систематизация вопросов управления финансами предприятий в русле неоклассической теории финансов началась в постсоветской России сравнительно недавно — в 90-е годы XX в.

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 бюджетные фонды, внебюджетные фонды, государственный и муниципальный кредит, финансовая политика, бюджетная политика, налоговая политика, инвестиционная политика, таможенная политика, классическая теория финансов, неоклассическая теория финансов, финансовый менеджмент.

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 годы XX столетия?
18. Какова взаимосвязь финансовой, бюджетной, налоговой, инвестиционной и таможенной политик?
19. Сформулируйте принципиальные различия между классической и неоклассической теориями финансов.
20. Охарактеризуйте особенности развития финансовой науки в мире и в России.

Глава 2

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

После изучения этой главы вы сможете получить 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, 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 ре-

гулирования 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:

• формирование и поддержание конкурентной среды в экономике и ограничение монополизации рынка;

• государственное регулирование цен естественных монополистов;

• защита контрактных отношений между субъектами рынка, обеспечивающая стабильное функционирование расчетно-платежных отношений в финансовой сфере;

• проведение эффективной таможенной политики;

• содействие развитию страхового дела и страхования предпринимательских рисков;

• содействие развитию рынка капитала.

Наряду с косвенными методами регулирования финансов государство использует и методы прямого административного воздействия на финансовую деятельность хозяйствующих субъектов посредством:

• лицензирования предпринимательской деятельности, установления квот на производство некоторых товаров, установления предельных цен по ограниченной номенклатуре товаров и услуг;

• финансового дотирования и субсидирования производства и реализации отдельных видов товаров и услуг;

• применения государственной монополии и акцизного налогообложения на отдельные виды товаров;

• проведения системы мер социальных гарантий и финансовой защиты прежде всего в отношении малообеспеченных слоев населения;

• установления льгот по налогам и различным платежам в бюджет и внебюджетные фонды для конкретных налогоплательщиков;

• 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 отчету 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 экономических интересов 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 различные фазы: определение целей, анализ проблем, прогнозирование, поиск альтернатив, оценка принятых решений. За планированием, как правило, следует 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 оптимального 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.

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 входит не только разработка государственного бюджета и контроль за его исполнением, но и сбор налогов и пошлин.

В России главными властными структурами по управлению финансами являются Федеральное Собрание, Президент и Правитель-

ство. Именно эти органы принимают окончательное решение при утверждении федерального бюджета и отчета о его исполнении.

На *общегосударственном уровне* аппарат управления финансовой системой включает следующие 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 РФ по налогам и сборам; (5) Федеральная служба налоговой полиции РФ; (6) Государственный таможенный комитет РФ; (7) Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг; (8) Министерство государственного имущества; (9) исполнительные дирекции внебюджетных фондов социального назначения.

На **Министерство финансов РФ** возложены следующие задачи: (1) разработка и реализация единой государственной финансовой политики; (2) составление проекта и исполнение федерального бюджета; (3) осуществление финансового контроля за рациональным и целевым расходованием бюджетных средств и средств федеральных внебюджетных фондов; (4) обеспечение устойчивости государственных финансов и осуществление мер по развитию финансового рынка.

Основными подразделениями Министерства финансов являются: бюджетный департамент; отраслевые департаменты финансирования промышленности, строительства, транспортных систем и связи, оборонного комплекса и др.; департамент иностранных кредитов и внешнего долга; департамент налоговых реформ; департамент государственных ценных бумаг и финансового рынка; департамент государственного финансового контроля и аудита; главное управление Федерального казначейства.

Основными задачами органов **Федерального казначейства** являются: (1) организация, осуществление и контроль исполнения бюджета Российской Федерации; (2) управление доходами и расходами бюджета на счетах Федерального казначейства в банках, исходя из принципа единства кассы; (3) финансовое исполнение государственных внебюджетных фондов; (4) краткосрочное прогнозирование объемов государственных финансовых ресурсов и оперативное управление ими; (5) управление совместно с Банком России государственным внутренним и внешним долгом и его обслуживание; (6) представление законодательным и исполнительным органам отчетности о финансовых операциях Правительства РФ по бюджету, а также о состоянии бюджетной системы Российской Федерации в целом.

Счетная палата РФ является органом государственного финансового контроля, образуемым Федеральным Собранием Российской Федерации и ему подотчетным. Основными задачами Счетной палаты являются: (1) организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета, бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объемам и целевому назначению; (2) определение эффективности и целесооб-

разности расходов государственных средств и использования федеральной собственности; (3) финансовая экспертиза проектов федеральных законов, 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; (4) регулярное предоставление Совету Федерации и Государственной Думе информации о ходе исполнения федерального бюджета и результатов проводимых контрольных мероприятий.

Министерство РФ по налогам и сборам и его органы на местах осуществляют контроль за правильным исчислением, полнотой и своевременностью взносов в бюджет всех обязательных платежей. Территориальные инспекции Министерства РФ по налогам и сборам обязаны: (1) осуществлять контроль за соблюдением налогового законодательства по вопросам правильного исчисления, полноты и своевременности внесения налогов в бюджет и во внебюджетные фонды; (2) вести учет и проводить проверки налогоплательщиков; (3) ежемесячно представлять финансовым органам и органам Федерального казначейства сведения о фактически поступивших суммах налогов и других платежей в бюджет; (4) осуществлять возврат излишне уплаченных налоговых сумм и неправильно изъятых с налогоплательщиков штрафов и пеней.

Федеральная служба налоговой полиции нацелена на выполнение функций по предупреждению, выявлению, пресечению и расследованию нарушений законодательства о налогах и сборах, являющихся преступлениями или административными правонарушениями.

Государственный таможенный комитет РФ несет ответственность за поступление таможенных пошлин. К основным задачам Таможенного комитета относятся: (1) проведение налоговых проверок по налогам, взимаемым таможенными органами; (2) проверка документов, связанных с исчислением и уплатой налогов, взимаемых таможенными органами; (3) приостановление операций налогоплательщиков по счетам в банках при неисполнении или ненадлежащем исполнении ими таможенного законодательства; (4) взимание недоимок по налогам, а также сумм штрафов, предусмотренных налоговым законодательством.

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 пла-

ты, 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 является 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. Существуют разнообразные определения понятия «планирование». Однако можно выделить ряд признаков, которые характеризуют эту деятельность. К ним можно отнести: (а) регламентированность (упорядоченный процесс); (б) связь с обработкой информации; (в) направленность на достижение определенных целей; (г) временной характер.

Под планированием мы будем понимать 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 на уровне государства и его субъектов

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 Федерации, органов местного самоуправления), в которых находит количе-

ственное выражение форма образования и расходования фондов денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государственного и муниципального управления.

Бюджеты разрабатываются с учетом необходимости достижения минимальных государственных стандартов на основе нормативов финансовых затрат, а также в соответствии с другими нормами (нормативами), установленными законодательством Российской Федерации, субъектов Федерации, правовыми актами органов местного самоуправления.

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 включается разработка и реализация перспективных финансовых планов, финансовых балансов, а также балансов движения доходов и расходов населения.

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.

Перспективные финансовые планы разрабатываются на три года, из которых первый год — это год, на который составляется бюджет; следующие два года — плановый период, на протяжении которого прослеживаются реальные результаты заявленной экономической политики.

Перспективный финансовый план ежегодно корректируется с учетом показателей уточненного среднесрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований; при этом плановый период сдвигается на один год вперед.

Баланс финансовых ресурсов представляет собой совокупность всех доходов и расходов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов на определенной территории. Баланс финансовых ресурсов составляется на основе отчетного баланса финансовых ресурсов за предыдущий год в соответствии с прогнозом социально-экономического развития соответствующей территории и является основой для составления проектов бюджета.

Сводный финансовый баланс государства разрабатывается в Министерстве экономического развития и торговли РФ с участием Министерства финансов РФ. Он позволяет увязать материальные и фи-

нансовые 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.

В **балансе денежных доходов и расходов населения** отражается движение денежных ресурсов населения в наличной и безналичной формах. Денежные доходы населения формируются из трех источников:

- заработная плата и надбавки к заработной плате, премии, средства на командировочные расходы, выплаты социального характера, осуществляемые работодателем наемным работникам;
- доходы от предпринимательской деятельности, участия в прибылях предприятий, операции с личным имуществом и доходы от кредитно-финансовых операций;
- 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 уровне. На федеральном уровне он разрабатывается Министерством экономического развития и торговли РФ с участием Министерства финансов РФ, Центрального банка РФ и других финансовых органов.

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 пред всеми субъектами финансовой системы.

В теории и на практике используются различные методы прогнозирования. Среди них выделим следующие:

• методы экспертных оценок (опрос с использованием дельфийского метода, представительский опрос и др.);

• методы обработки пространственных и временны́х совокупностей;

• методы ситуационного анализа и прогнозирования, в том числе методы имитационного моделирования, модели роста;

• 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, таможенной 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.

• Каков размер требуемого предприятию капитала, из каких источников и в какие сроки планируется его привлечь?

• Каким образом будет использоваться этот капитал?

• Может ли предприятие развиваться, опираясь на собственные силы, и если нет, то каковы возможные источники привлечения финансовых ресурсов?

• 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 итоге принимают форму баланса доходов и расходов предприятий, в котором отражаются все стороны его предполагаемой финансово-хозяйственной деятельности, определяются направления обеспечения наивысшей рентабельности, сферы наи-

более эффективного вложения ресурсов, источники финансирования инвестиций и др.

Главными функциями текущего планирования являются:

• определение объема финансовых ресурсов и их источников для осуществления: **(а)** производственной деятельности; **(б)** инвестиционной деятельности; **(в)** маркетинговой деятельности; **(г)** научно-проектной и изыскательской деятельности; **(д)** социальных проектов;

• планирование себестоимости производства и реализации продукции (работ, услуг);

• планирование денежных потоков;

• планирование (прогнозирование) прибыли от деятельности предприятия в целом;

• планирование доходности инвестиций.

Долгосрочные и краткосрочные планы отличаются не только масштабом, но и целями планирования. Если главной целью долгосрочного планирования является определение допустимых с позиции финансовой устойчивости темпов расширения фирмы, то целью краткосрочного 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:

• исследование финансовых результатов деятельности предприятия;

• разработка прогнозных вариантов финансовых отчетов на основе изменения оперативных планов;

• определение конкретной потребности предприятия в финансовых средствах для обеспечения выполнения плановых заданий;

• прогнозирование структуры и источников финансирования, в том числе собственных источников и внешних источников финансирования;

• создание и поддержание системы управления финансами предприятия;

• 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 вопросов, его структуры. 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 план 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 потенциалом 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 определению 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.

2.3.1. 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, то основной задачей негосударственного контроля выступает повышение эффективности 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 различные финансовые показатели: доходы и расходы бюджетов разных уровней, размеры налоговых платежей, доходы хозяйствующих субъектов, их издержки обращения, себестоимость и прибыль, а также доходы и расходы домохозяйств и т. п. Многие из контролируемых показателей являются расчетными, что обусловливает необходимость проверки достоверности и правильности их расчета в соответствии с действующими нормативными документами. Сферой финансового контро-

ля 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). Среди них – независимость, объективность, компетентность, гласность.

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. 2.1.

Таблица 2.1

Классификация форм финансового контроля

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

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 Российской Федерации, органов местного самоуправления), финансовых планов хозяйствующих субъектов, смет доходов и расходов бюджетных организаций, учреждений. Он предусматривает оценку обоснованности показателей различных финансовых 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, законодательными и исполнительными органами Российской Федерации и субъектов Российской Федерации). 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.

2.3.2. 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.

Обследование предполагает изучение отдельных аспектов функционирования предприятий, организаций с целью определения их 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, в том числе вопросов сохранности и эффективности использования факторов производства, соблюдения финансовой дисциплины, качества (достоверности, своевременности предоставления) 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 контролируемых 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, Совета Федерации, Правительства РФ, а также соответствующие структуры представительных и исполнительных органов субъектов Федерации.

Особое место со стороны представительных органов в системе государственного финансового контроля принадлежит Счетной палате РФ, созданной и действующей в соответствии с Законом РФ 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 использования иностранных кредитов и займов, а также представления Россией займов, финансовой помощи иностранным государствам и международным организациям.

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 к исполнению. 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 Федерации схожие функции выполняют Контрольно-счетные палаты.

Главным органом финансового контроля со стороны Администрации Президента является Главное контрольное управление Президента РФ, созданное в соответствии с его указом.

К числу основных функций данного управления относятся: контроль за деятельностью органов контроля и надзора при федеральных органах исполнительной власти, а также подразделений Администрации Президента; 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. Применять какие-либо санкции к нарушителям самостоятельно Главное контрольное управление не имеет права.

Основными органами государственного контроля со стороны исполнительной власти являются Межведомственный совет по государственному финансовому контролю, Министерство финансов РФ, а также финансовые органы субъектов Федерации. В Совет входят председатель Банка России, руководитель Федерального казначейства, руководители финансово-контрольных органов. К работе Межведомственного совета могут привлекаться представители Генеральной прокуратуры и силовых структур. Совет возглавляет министр финансов Российской Федерации.

Министерство финансов РФ осуществляет финансовый контроль на всех стадиях формирования и использования федерального бюджета, внебюджетных фондов всеми органами исполнительной власти.

Финансовые органы субъектов Федерации также наделены правами осуществления государственного финансового контроля за формированием и использованием бюджетных средств соответствующего уровня.

Оперативный контроль использования государственных средств в рамках Министерства финансов РФ осуществляют Департамент государственного финансового контроля и аудита и Федеральное казначейство.

На Департамент 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 Департамента 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.

Органы Федерального казначейства призваны осуществлять государственный финансовый контроль за соблюдением исполнения федерального бюджета и федеральных внебюджетных фондов. Федеральное казначейство осуществляет предварительный и текущий контроль за ведением операций с бюджетными средствами главными

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 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 Американской бухгалтерской ассоциации по основным концепциям учета дает 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].

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ следующим образом определяет понятие аудита: «Аудиторская деятельность, аудит – предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей (далее – аудируемые лица)».

Основной целью аудиторской деятельности является установление достоверности 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 этого, 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.

Сокрытие 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 организации 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; экспертиза 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 России, 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 управления, субъект управления, управление финансами, косвенные методы государственного регулирования, цели управления государственными финансами, инструменты управления финансами, органы управления финансами, финансовый менеджер, финансовое планирование, финансовое прогнозирование, финансовый план, перспективное финансовое планирование, баланс финансовых ресурсов, баланс денежных доходов и расходов населения, стратегический финансовый план, текущий финансовый план, долгосрочный финансовый план, краткосрочный финансовый план, финансовый раздел бизнес-плана, финансовый контроль, государственный финансовый контроль, негосударственный финансовый контроль, внутрифирменный финансовый контроль, аудиторский контроль, внешний аудит, внутренний аудит, предварительный финансовый контроль, текущий финансовый контроль, последующий финансовый контроль, 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 значение финансовых прогнозов?

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

13. В чем состоит различие между стратегическими и текущими, долгосрочными и краткосрочными финансовыми планами?

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

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

16. Какие факторы определяет результат финансового контроля?

17. Как можно обеспечить независимость финансового контроля?

18. В чем различие между предварительным, текущим и последующим финансовым контролем?

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

20. Объясните различие функций и полномочий Счетной палаты и Департамента государственного контроля и аудита Министерства финансов РФ.

21. В чем различие функций внешнего и внутреннего аудита?

Глава 3

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТИТУТЫ

После изучения этой главы вы сможете получить 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

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, то есть 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 заимствований. 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 заимствований 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 котировок. 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 заимствований 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 средствах, 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 стороны, 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 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 возникала необходимость увеличивать ставку размещения выше уровня ставки при прямом кредитовании.

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

Всех финансовых посредников можно подразделить на четыре группы: (1) финансовые учреждения депозитного типа; (2) договорные сберегательные учреждения; (3) инвестиционные фонды; (4) иные финансовые организации.

Наиболее распространенными финансовыми посредниками выступают **учреждения депозитного типа**. В развитых странах их услугами пользуется значительная часть населения, так как выплату доходов по депозитным счетам, как правило, гарантируют страховые компании, надежность которых обеспечивает государство. Привлеченные депозитными учреждениями средства используются для выдачи банковских, потребительских и ипотечных кредитов. Основными институтами данной группы являются коммерческие банки, сберегательные институты и кредитные союзы.

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 в функционировании денежно-кредитной системы государства они являются объектом жесткого государственного контроля.

Сберегательные институты являются специализированными финансовыми институтами, основными источниками средств которых выступают сберегательные вклады и разнообразные срочные потре-

бительские депозиты. Эти институты заимствуют денежные средства на короткие сроки с использованием текущих и сберегательных счетов, а затем ссужают их на длительный срок под обеспечение в виде недвижимости.

Кредитные союзы являются институтами взаимного кредитования. Они принимают вклады частных лиц и кредитуют членов союза на приемлемых для тех условиях. Обязательства кредитных союзов формируются из сберегательных счетов и чековых счетов (паев). Свои средства кредитные союзы предоставляют членам союза в виде краткосрочных потребительских ссуд.

Кредитные союзы имеют ряд преимуществ перед иными финансовыми институтами депозитного типа. Как правило, они освобождаются от уплаты налога на доходы (прибыль), они не являются субъектом антимонопольного законодательства, что позволяет им участвовать в совместных предприятиях.

В России деятельность кредитных союзов не получила достаточного распространения. Их статус на федеральном уровне определен лишь разъяснениями Министерства юстиции РФ. Специальный закон «О кредитных потребительских кооперативах граждан (кредитных потребительских союзах)» принимался Государственной Думой, но в действие не введен. В созданную в 1994 г. «Лигу кредитных союзов» входят около сорока кредитных союзов и четыре региональные ассоциации кредитных союзов.

К *сберегательным* учреждениям, действующим на договорной основе, относят страховые компании и пенсионные фонды. 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.

Инвестиционные фонды продают свои ценные бумаги (акции, инвестиционные паи) инвесторам и используют полученные средства для покупки прямых финансовых обязательств. Как правило, они характеризуются высокой надежностью и низким номиналом продаваемых ценных бумаг. Среди инвестиционных фондов выделяются прежде всего паевые (*взаимные*) *фонды*. Они продают свои паи инвесторам и покупают на вырученные средства преимущественно акции и облигации. Существуют различные типы паевых фондов. Для всех них стоимость пая изменяется (как правило, растет), что позволяет инвесторам получать доход в случае продажи пая паевому фонду.

Системы паевых фондов играют активную роль на финансовых рынках в экономически развитых странах. В частности, в США одними из наиболее динамично развивающихся инвестиционных фондов являются паевые фонды денежного рынка, впервые появившиеся в 1972 г. Отличительной особенностью этих фондов является то, что они осуществляют инвестиции в краткосрочные ценные бумаги с низким риском неплатежа и высоким номиналом – от одного мил-

лиона долларов и выше. Для многих инвесторов такие ценные бумаги недоступны в силу их высокой стоимости. Паевые фонды денежного рынка дают возможность мелким инвесторам получать доход от своих вложений по рыночной ставке процента и при этом не подвергаться значительным рискам невозврата средств.

К последней группе финансовых посредников относятся **различные типы финансовых компаний**, таких, как финансовые компании, специализирующиеся на кредитных и лизинговых операциях в сфере бизнеса и финансовые компании потребительского кредита, предоставляющие займы домашним хозяйствам с правом погашения в рассрочку.

Основную часть денежных средств эти финансовые институты получают от продажи инвесторам краткосрочных обязательств в виде коммерческих бумаг. Деятельность этих компаний регулируется нормативными актами представительных (законодательных) и исполнительных органов власти.

Объемы финансовых операций, осуществляемые финансовыми посредниками, в последние десятилетия возрастают. При этом в развитых странах наблюдается относительное изменение объема услуг, предоставляемых отдельными финансовыми посредниками. Одновременно имеет место относительное изменение объема активов отдельных финансовых институтов. Так, в США за последние 30 лет значительно возросла доля взаимных фондов и государственных пенсионных фондов, в то время как доля депозитных институтов (коммерческих банков, сберегательных институтов) уменьшилась. Если в 1975 г. доля коммерческих банков в совокупных финансовых активах финансовых посредников составляла около 40%, то к 1998 г. она сократилась примерно до 27%, а доля взаимных фондов соответственно возросла с 2 до 19% [Кидуэлл, с. 57].

Отток денежно-кредитных ресурсов из банковской системы явился следствием влияния не только определенных рыночных сил, но и собственной политики банков США, которые установили правила по увеличению расходов на страхование депозитов и более жестким требованиям к размерам собственного капитала.

3.2. Финансовые рынки и их виды

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, 1999, с. 47]. Дадим краткую характеристику приведенных на схеме рынков.

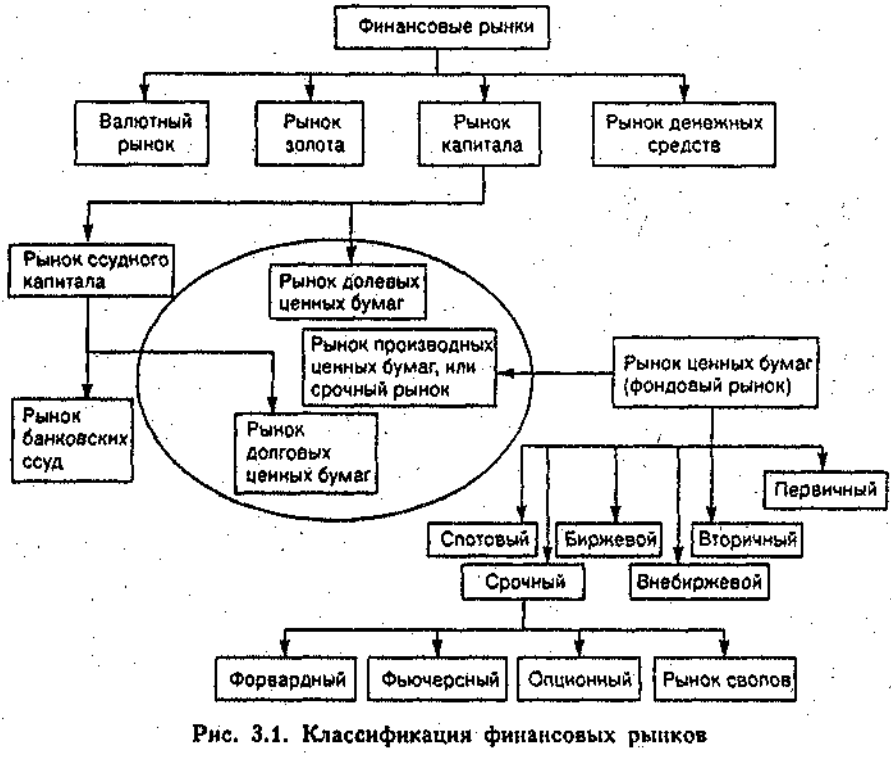


Рис. 3.1. Классификация финансовых рынков

Валютный рынок – это рынок, на котором товаром являются объекты, имеющие валютную ценность.

К валютным ценностям относятся:

• 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);

• ценные бумаги (чеки, векселя), фондовые ценности (акции, облигации) и другие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте;

• драгоценные металлы (золото, серебро, платина, палладий, иридий, родий, рутений, осмий) и природные драгоценные камни (алмазы, рубины, изумруды, сапфиры, александриты, жемчуг).

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 требование, обозначенное в валютных цен-

постях. 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 переразмещение на согласованные периоды по более высокой ставке).

Передача покупательной способности осуществляется в виде следующих типовых сделок:

• кассовые (спот) — подразумевается немедленная поставка валюты, чаще всего в течение двух рабочих дней после заключения сделки;

• срочные (форвард) — подразумевается поставка валюты через четко определенный промежуток времени;

• 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 финансового 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. В России разделение на кратко- и долгосрочные финансовые инструменты несколько иное. К последним часто относят инструменты с периодом обращения более полугода.

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 собственностью 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).

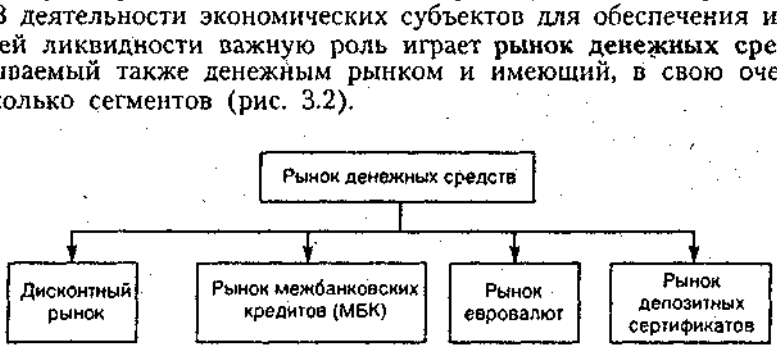


Рис. 3.2. Основные сегменты рынка денежных средств

Прежде всего следует упомянуть о *дисконтном рынке* как обобщающей характеристике рынка, на котором продаются и покупаются 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 таким 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:

• эмитенты — лица, выпускающие ценные бумаги с целью привлечения необходимых им денежных средств;

• инвесторы — лица, покупающие ценные бумаги с целью получения дохода, имущественных и неимущественных прав;

• 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 для 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.

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 или зданий. 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 странах строго регулируются действиями специальных государственных органов.

3.3. Особенности формирования финансовых рынков в России

Формирование финансовых рынков в Российской Федерации непосредственно связано со становлением финансовых институтов. Этот процесс осуществлялся и осуществляется до сих пор, по существу, при отсутствии завершенной законодательной базы. Деятельность многих финансовых институтов до сих пор регламентируется указами Президента, постановлениями Правительства, инструкциями либо разъяснениями отдельных министерств и ведомств. Безусловно, такая ситуация негативным образом влияет на формирование и развитие отдельных сегментов финансового рынка.

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.

В зависимости от типа финансового института, а также вида финансовых инструментов финансовый рынок России можно подразделить на: (1) денежный рынок; (2) рынок ценных бумаг; (3) рынок страховых полисов и пенсионных счетов; (4) валютный рынок; (5) рынок золота.

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.

Основными институтами денежного рынка являются Центральный банк РФ (ЦБ РФ) и кредитные организации (коммерческие банки, включая филиалы и представительства иностранных банков, специализированные кредитные организации).

ЦБ РФ, как и центральные банки во всех странах, занимает приоритетное место в финансовой системе. Правовое регулирование его деятельности на денежном рынке прежде всего регламентируется Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Основная функция Банка России состоит в защите и обеспечении устойчивости рубля.

Решение этой крайне сложной задачи требует предоставления Банку России особых полномочий не только в области денежно-кредитной

политики, но и в других сферах государственного регулирования экономики страны. Однако таких полномочий Банк России не имеет. Поэтому в данных условиях решение задачи по обеспечению Центробанком России устойчивости национальной валюты крайне затруднено.

Денежно-кредитная, финансовая политика, обладая определенной самостоятельностью и независимостью, были, есть и остаются составляющими экономической политики государства. Наряду со снижением инфляции, поддержанием оптимального валютного курса, платежного баланса страны в качестве приоритетных задач денежно-кредитной политики в развитых странах мира является обеспечение стабильного экономического роста.

К сожалению, следует признать, что эта задача была поставлена в число приоритетных задач в России лишь в 2000 г. До этого времени, по существу, решалась другая задача — создание условий для накопления крупного частного капитала. Соответственно на это была нацелена и денежно-кредитная политика Центрального банка РФ в части регулирования денежной массы в обращении, краткосрочных и долгосрочных процентных ставок, методов укрупнения банковского капитала.

Центральный банк России подотчетен Государственной Думе РФ. Председатель Банка России и члены Совета директоров назначаются на должность и освобождаются от должности Государственной Думой. Основные направления денежно-кредитной политики разрабатываются Банком России во взаимодействии с Правительством России и ежегодно направляются в Государственную Думу для окончательного согласования и принятия.

Банк России осуществляет эмиссию наличных денег, организует их обращение, регулирует объем выдаваемых им кредитов. Основными инструментами и методами такого регулирования выступают:

• процентная политика, т. е. установление одной или нескольких процентных ставок по различным видам операций, что во многом предопределяет рыночные ставки процента как на привлекаемый коммерческими банками капитал, так и на выдаваемые ими кредиты;

• установление нормативов обязательных резервов кредитных организаций, депонируемых в Банке России;

• купля-продажа Банком России государственных ценных бумаг;

• организация кредитования коммерческих банков, в том числе с помощью учета и переучета векселей;

• осуществление валютного регулирования и валютного контроля в соответствии с Законом РФ от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле»;

• установление ориентиров роста показателей денежной массы.

Банк России регистрирует кредитные организации, выдает и отзывает лицензии на осуществление банковских операций, осуществляет регистрацию эмиссии ценных бумаг кредитных организаций; осуществляет контроль за соблюдением кредитными организациями банковского законодательства. В случаях выявления нарушения он

вправе применять установленные законом санкции вплоть до назначения временной администрации. Банк России может осуществлять все виды банковских операций.

Часть прибыли Банка России поступает в доход федерального бюджета. Порядок распределения прибыли устанавливается Советом директоров банка. Банк России без взимания комиссионного вознаграждения осуществляет операции с федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации, местными бюджетами, а также операции по обслуживанию государственного долга и операции с золотовалютными резервами.

Российская двухуровневая банковская система (Центральный банк РФ и система коммерческих банков) начала формироваться с 1991 г. с образованием Российской Федерации как самостоятельного государства. В становлении системы коммерческих банков можно выделить шесть этапов.

На **первом этапе** (он продолжался до конца 1993 г.) наблюдалась значительная концентрация ресурсов банковской системы в руках крупнейших кредитных учреждений, образованных на базе прежних государственных спецбанков, таких, как «Сбербанк», «Промстройбанк», «Мосбизнесбанк» (бывший «Жилсоцбанк»), и ряда других.

Второй этап (1994 г. – середина 1995 г.) развития банковской системы характеризовался появлением значительного числа вновь образованных коммерческих банков. Концентрация банковского капитала в этот период достигла наименьшего значения.

Развитию кредитных учреждений способствовала высокая инфляция, что позволяло банкам получать значительные прибыли без реального развития квалифицированного управления. Для банков этого периода было характерно инфляционное основание расширенного воспроизводства капитала. Следует отметить, что банки на данном этапе развития практически не занимались долгосрочным кредитованием предприятий, так как проценты по кредитам фактически не компенсировали инфляции. Предприятия рассматривались в качестве источников бесплатных финансовых ресурсов в виде остатков на счетах. Использованию остатков, в свою очередь, способствовала развитость рынка валютных инструментов, обладавших высокой ликвидностью. Это позволяло банкам оперативно работать с остатками средств. Таким образом, слабость главного действующего лица банковского сектора, узость собственной ресурсной базы с его перекошенностью в сторону валютного регулирования изначально предопределили общую неустойчивость банковской системы, ее сильную зависимость от колебания валютного курса, изменений во внешнеэкономическом процессе.

Льготные кредиты Центробанка, обилие транзитных бюджетных средств на счетах банков привели к росту межбанковских кредитов (МБК) на фоне отсутствия так называемой депозитной подушки – средств мелких частных вкладчиков, которые и создают устойчивость кредитного учреждения. Крах МБК показал отсутствие у

банков надежной ресурсной базы, выявил неспособность работать в относительно нормальных экономических условиях, слабую связь с клиентами, необходимость работы с мелким частным вкладчиком, включающей предоставление им широкого спектра услуг.

Кризис рынка межбанковских кредитов и падение темпов инфляции привели к банкротству большого числа мелких и средних банков, перевели развитие системы на новую ступень через процессы разорения, концентрации и централизации банковского капитала. Наступил **третий этап** (с середины 1995 по 1997 г.), знаменовавшийся чередой кризисных явлений.

На 1 января 1997 г. совокупные активы 100 крупнейших коммерческих банков России составляли 433 946,4 млрд руб. При этом на долю Сберегательного банка приходилось 38,87%, первых пяти банков – 51,8%, первых 20 банков – 77,3% совокупных активов 100 крупнейших коммерческих банков [Сажин, Смирнова, с. 270]. Для данного периода характерно снижение доли валютных обязательств по сравнению с предыдущим этапом (с 20 до 10–12%), снижение доли кредитов с 60 до 55% и одновременный рост государственных обязательств с 3–5 до 20%. Это было связано с развитием рынка государственных ценных бумаг. Появление государственных долговых обязательств имело целью осуществить безынфляционный переход к финансированию дефицита бюджета. Государство стало выступать в качестве главного заемщика финансовых ресурсов у коммерческих банков.

Важно отметить следующее. Крупнейшими операторами на рынке государственных долговых обязательств выступали банки, которые одновременно являлись и главными агентами по обслуживанию бюджетных счетов. Нетрудно понять, что остатки бюджетных средств на счетах этих банков активно использовались для покупки государственных краткосрочных бескупонных облигаций и облигаций федерального займа с переменным купоном (ГКО – ОФЗ).

Рынок ГКО – ОФЗ обладал весьма высокой ликвидностью, не уступавшей ликвидности валютных счетов. Доходы по государственным ценным бумагам находились на очень высоком уровне по сравнению с другими финансовыми инструментами, что противоречило как теории, так и мировой практике, свидетельствующей о том, что вложение в финансовые инструменты с меньшей степенью риска по определению приносит и меньшую доходность. Объяснение данного феномена кроется в политике государственных властей, пытавшихся покрыть дефицит государственного бюджета за счет создания «пирамиды» долгов.

Снижение доходности ГКО, ужесточение денежной политики во второй половине 1997 г. повлекло ухудшение финансовых показателей деятельности банков. Балансовая прибыль по итогам 1997 г. в целом по коммерческим банкам сократилась в абсолютном выра-

жении почти вдвое по сравнению с 1996 г., не достигнув даже уровня 1995 г.[1]

В 1997 г. активизировались слияния банков, создание различных конгломератов, альянсов, банковских группировок, холдингов и т. п. Эти процессы характеризуют **четвертый этап** (с начала 1997 по август 1998 г.) в становлении банковской системы России, который связан также и с началом переориентации многих банков (прежде всего немосковских) на работу с реальным сектором экономики. В 1997 г. была переломлена тенденция к абсолютному и относительному сокращению кредитной активности. За девять месяцев 1997 г. московские банки, без учета Сбербанка, получили за счет кредитования от конечных заемщиков 37% своих доходов, региональные коммерческие банки – 48%[2].

Этот период связан и с процессом активного встраивания в банковский сектор страховых компаний. Использовались различные формы – от соглашений о стратегическом партнерстве до перекрестного владения неконтрольными пакетами акций. Для данного этапа характерна активизация в деятельности региональных банков, связанная со структуризацией банковского бизнеса путем создания региональных банков развития, различных альянсов местных коммерческих банков с целью защиты экономических, политических и электоральных интересов местных властей. Наиболее активно указанные процессы проходили в Москве, Санкт-Петербурге и Башкортостане.

Август 1998 г. знаменует начало **пятого этапа** развития банковской системы, сопровождавшегося самым крупным банковским кризисом в современной России. Отказ Правительства отвечать по своим финансовым обязательствам по ГКО – ОФЗ наиболее разрушительно сказался на крупнейших системообразующих банках, основных держателях государственных ценных бумаг. По имеющимся оценкам, в ГКО – ОФЗ оказалось заморожено порядка 40–50 млрд руб. собственно банковских средств, что составляло 90% суммарного уставного фонда российских банков и около четверти докризисного объема их совокупного уставного капитала[3].

Крах пирамиды ГКО – ОФЗ, строго говоря, не явился неожиданностью для коммерческих банков России. Вопрос стоял лишь о сроках начала крушения. Справедливости ради следует отметить, что в 1998 г. показатели рентабельности у ведущих коммерческих банков России резко упали. По итогам шести месяцев 1998 г. балансовые убытки имели восемь из первой тридцатки крупнейших коммерческих банков[4]. Таким образом, можно говорить о том, что крах финансовой пирамиды ГКО – ОФЗ лишь ускорил процесс банкротства

[1] Эксперт. 1998. № 11. С. 23.
[2] Там же. С. 24.
[3] Там же. С. 19.
[4] Там же.

ряда коммерческих банков, и прежде всего тех банков, финансовое положение которых уже к августу было достаточно критическим (в их числе «СБС-Агро», «Инкомбанк» и др.).

Отток ресурсной базы и, прежде всего, изъятие валютных вкладов сберегателями практически на месяц парализовали банковскую систему. Относительным оплотом надежности оказались малые и средние банки, не имевшие валютных вкладов и имевшие в активах небольшие доли ГКО – ОФЗ, неизбежность поглощения которых не вызывала сомнений у руководства Центрального банка[1]. Банковский кризис, быстро трансформировавшийся в валютный и далее в финансовый кризис, привел к глубокому социально-экономическому кризису общества. По мнению многих ведущих специалистов мира, можно было сгладить нахождение в кризис, избежав существенных социальных и финансовых потрясений в обществе и ограничив его структурным кризисом банковской сферы, не затрагивая основных сфер экономики.

Кризисный этап банковской системы продолжался, по существу до середины 1999 г., когда начались активные действия по реструктуризации, санации проблемных банков.

Собственно, с середины 1999 г. банковская система России перешла к новому, **шестому этапу**, который характеризуется законодательным обеспечением реструктуризации банков и их внешней задолженности, ликвидацией банков-банкротов. С середины 1999 г. обозначился постепенный рост капиталов иностранных банков, а с 2000 г. начали расти капиталы и российских банков. Так, если суммарный зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций на начало 1999 г. составлял 52,5 млрд руб., то на начало 2000 г. он уже достиг 111,1 млрд руб.[2]

Среди небанковских кредитных организаций в России наибольшее распространение получили расчетные центры (палаты), главная функция которых заключается в проведении расчетов между участниками отдельных сегментов финансового рынка. Свою деятельность они осуществляют на основании выдаваемых после государственной регистрации лицензий ЦБ РФ. Небанковские кредитные организации не имеют права на привлечение вкладов средств физических лиц; круг разрешенных банковских операций для них ограничен.

Кредитные организации в сфере потребительского кредита в России не получили должного развития. Среди причин – слабая правовая защищенность ввиду отсутствия надлежащей законодательной базы. Зарегистрированные кредитные союзы действуют на основании Закона РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», который, строго говоря, регламентирует порядок функционирования кооперативных структур в иных сферах народного хозяйства.

[1] Эксперт. 1998. № 11. С. 22.
[2] Российский статистический ежегодник. 2000. С. 513.

Рынок ценных бумаг во всех странах является одним из наиболее регулируемых рынков, что обусловлено необходимостью обеспечения безопасности его участников, высокими финансовыми рисками, масштабностью операций. Такое регулирование осуществляется государственными органами и саморегулируемыми организациями профессиональных участников рынка ценных бумаг. В России органом государственного регулирования выступает Федеральная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (ФКЦБ). Посредническая деятельность, в том числе и финансовая, на рынке ценных бумаг в России регламентируется Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

В зависимости от вида деятельности посреднические функции выполняют различные институты. Наиболее распространенное их название — «инвестиционные институты». В России в начале 90-х годов юридические лица, осуществлявшие свою деятельность с ценными бумагами как исключительную, также назывались инвестиционными институтами. Они выполняли функции финансового брокера, инвестиционного консультанта, инвестиционной компании, инвестиционного фонда. В качестве инвестиционных институтов могли также выступать и банки, а в качестве инвестиционного консультанта — физические лица.

В Законе РФ «О рынке ценных бумаг» вместо понятия «инвестиционный институт» используется более широкое понятие «профессиональный участник рынка ценных бумаг». К ним относятся: брокеры, дилеры, управляющие, клиринговые организации, депозитарии, регистраторы, организаторы торговли на рынке ценных бумаг.

Традиционно организацией торговли на рынке ценных бумаг занимаются фондовые биржи. По российскому законодательству фондовая биржа создается в форме некоммерческого партнерства и осуществляет свою деятельность на основе лицензии по операциям с ценными бумагами с фиксированным доходом (долговые обязательства государства и предприятий), а также с долевыми ценными бумагами (акции акционерных обществ). Ценные бумаги, обращающиеся на фондовых биржах, зачастую называются фондовыми ценностями. Биржа организует торговлю только между членами биржи, которыми могут быть исключительно профессиональные участники рынка ценных бумаг. Порядок вступления, выхода и исключения из членов биржи регламентируется ее внутренними документами.

Лицензирование осуществляется Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг в соответствии с Временным положением о требованиях, предъявляемых к организаторам торговли на рынке ценных бумаг, и Временным положением о лицензировании видов деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг.

В частности, функции ведущей российской фондовой биржи, специализировавшейся на торговле государственными ценными бумагами, выполняла Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ).

На площадке ММВБ проводились аукционы (первичное размещение) и вторичные торги по ГКО и ОФЗ. Обращение ГКО – ОФЗ осуществлялось через межрегиональную систему торгов – организованный рынок ценных бумаг (ОРЦБ), который объединяет региональные торговые центры в ряде городов: Москве, Новосибирске, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Владивостоке, Нижнем Новгороде и др.

Участниками ОРЦБ являются дилеры Банка России (коммерческие банки и финансовые компании). Лишь они могли осуществлять операции на рынке ГКО – ОФЗ. Следует отметить, что полномочия дилеров были различными. Первичные дилеры (42 коммерческих банка) были обязаны поддерживать ликвидность рынка ГКО – ОФЗ путем приобретения облигаций и поддержания котировок. Одновременно они имели право выставлять двусторонние котировки и подавать неограниченное число конкурентных заявок на аукционах.

Вторичные дилеры таких обязательств не имели, но и не могли осуществлять торговлю государственными облигациями по собственным ценам. Первичные дилеры в конечном счете оказались заложниками своих обязательств по поддержанию ликвидности рынка ГКО – ОФЗ, когда крах пирамиды ГКО – ОФЗ стал неизбежным. Следует отметить, что еще за три месяца до принятия Правительством России рокового решения о дефолте активно прорабатывались различные варианты переоформления ГКО в более длинные долговые обязательства (ценные бумаги) правительства, с целью смягчения неизбежных финансовых потрясений для России. И варианты были. В частности, переговоры с крупнейшими операторами ГКО, контролирующими около 80% его объема, показали готовность последних вывести из ГКО в менее доходные, но более надежные бумаги приблизительно 10 млрд долл.[1] Рассматривались и другие варианты выхода из сложившегося кризиса. Однако правительством был принят самый непредсказуемый и самый разрушительный не только для финансовой системы, но и экономики России в целом вариант, заключавшийся в установлении дефолта не только по ГКО – ОФЗ, но и по валютным обязательствам частных фирм и банков, а также в *принудительной* реструктуризации ГКО.

Как уже упоминалось, биржевые сделки с ценными бумагами подразделяются на кассовые (расчет по ним осуществляется немедленно или в ближайшие дни) и срочные (исполнение сделок осуществляется в срок, устанавливаемый в будущем). Срочные сделки являются наиболее рисковыми. Это обстоятельство предопределяет особые требования к организаторам торговли (биржам), которым предоставляется лицензия на этот вид деятельности, прежде всего в части страхования рисков, а точнее – управления рисками.

[1] Эксперт. 1998. № 27–28. С. 11.

До июня 1998 г. организатором торговли на срочном рынке являлась Российская биржа (РБ), на которой еще в мае было заключено сделок более чем на 4,3 млрд долл.[1] 1 июня 1998 г. РБ остановила торги по всем контрактам в связи с тем, что ряд проигравших торговцев, подконтрольных руководству биржи, не смогли выполнить своих обязательств, так как торговали без реальных залогов, а лимиты на торговлю им открывались на основании устного распоряжения президента Биржи. Средств же общегарантийного и страхового фондов РБ не хватило для обеспечения обязательств. Новым организатором торговли на срочном рынке стала Московская фондовая биржа (МФБ), которая выделила собственные средства для частичного погашения долгов РБ.

Следует отметить, что подобные ситуации с крахом бирж происходили в России и ранее. Причины случившегося связаны с тем, что существующая законодательная база срочного рынка не обеспечивает возможности контроля за торговым процессом на бирже. Системы расчетов по сделкам с ценными бумагами, порядок страхования рисков позволяют менеджерам бирж пользоваться своим положением в корыстных целях. Использование же инсайдерской информации менеджерами бирж фактически остается ненаказуемым.

Наряду с биржевым рынком существует внебиржевой рынок ценных бумаг, на котором обращаются ценные бумаги, не имеющие листинга на фондовых биржах (его часто называют вторым рынком); либо торговля ценными бумагами, имеющими листинг на биржах, осуществляется не членами бирж (третий рынок); либо сделки с ценными бумагами совершают через компьютерные сети, минуя посредников (четвертый рынок).

Требования к организационно-правовой форме организаторов внебиржевой торговли в России не установлены. Существуют требования к числу участников торговли (не менее 20 участников) в системе организатора внебиржевой торговли и к собственному капиталу.

Организатор внебиржевой торговли самостоятельно устанавливает правила торговли, порядок проведения торговых сессий, заключение и исполнение сделок и т. п.

Для осуществления процедур купли-продажи ценных бумаг во внебиржевой торговле используются Торговые системы, представляющие собой совокупность вычислительных, телекоммуникационных, программных средств, баз данных, обеспечивающих возможность работы с информацией для заключения и исполнения договоров.

В России наиболее развитой торговой системой является **Российская торговая система** (РТС), начавшая свою деятельность в январе 1995 г. как Московская торговая система, которая обслуживала 16 компаний – учредителей Профессиональной ассоциации участни-

[1] Эксперт. 1998. № 23. С. 12.

ков фондового рынка; в дальнейшем она была преобразована в Национальную ассоциацию участников фондового рынка (НАУФОР).

Все участники РТС подписывают типовое соглашение, предусматривающее стандартные условия расчетов между контрагентами. При заключении сделок последние обмениваются только приложениями к данному соглашению, содержащему только *существенные* условия сделки. После заключения сделки в течение 10 минут контрагенты обязаны ввести в систему отчет, который является основанием для расчетно-клиринговой организации по перерегистрации ценных бумаг и осуществления денежных расчетов. Отчет также является основанием для рассмотрения претензий сторон в Третейском суде НАУФОР в случае срыва сделки его участниками.

С 1995 г. количество компаний, которые обслуживает РТС, значительно выросло (к 1999 г. было более 400 компаний; рабочие клиентские места были расположены более чем в 30 городах России; кроме того, большое количество терминалов находилось за рубежом). Росли и объемы торгов в РТС до октября 1997 г. (если в январе 1996 г. месячный объем торгов составлял 76,6 млн долл., то в июне 1997 г.— 933,8 млн долл.). Однако обстановка на фондовом рынке России с октября 1997 г. резко изменилась. Индекс РТС к июлю 1998 г. по сравнению с октябрем 1997 г. упал на 73,4%, т. е. почти вчетверо, а котировки большинства ценных бумаг снизились до уровня двухлетней давности. Ряд ценных бумаг продать в системе РТС стало практически невозможно. Приток портфельных инвестиций в экономику России, по существу, прекратился. Одна из причин заключалась в том, что за предыдущие два года в Россию через фондовый рынок было вложено, по разным оценкам, от 20 до 40 млрд долл., что во много раз превышало все то, что Россия одолжила на внешних рынках как суверенный заемщик[1].

На российском рынке акций преобладали иностранные инвесторы. Торговля российскими акциями оказалась сосредоточенной в руках иностранных инвесторов. Основные операторы рынка находились за рубежом. По оценкам специалистов[2], ежемесячный оборот на РТС, составлявший в июле 1998 г. свыше 500 млн долл., в общем обороте российских ценных бумаг не превышал 10%. Остальные 90% оборота приходились на внебиржевой телефонный рынок США и Европы (over-the-counter market, OTC).

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 понятия «инвестиционный банк» нет. Многие российские

[1] Эксперт. 1998. № 26. С. 25.
[2] Там же.

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) организацию 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 ЦБ 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.

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 МММ, Русский дом «Селенга» и другие вошли в отечественную историю финансовых афер. Доверие в России к инвестиционным компаниям оказалось подорванным, и многие из них перерегистрировались в иные структуры.

Особое место на рынке ценных бумаг занимают инвестиционные фонды. Правовая основа функционирования инвестиционных фондов была определена в Указе Президента РФ от 7 октября 1992 г. № 1186 «О мерах по организации рынка ценных бумаг». Инвестиционным фондом признается любое открытое акционерное общество, которое одновременно: (1) привлекает средства за счет эмиссии собственных акций; (2) ведет торговлю ценными бумагами; (3) владеет инвестиционными бумагами, стоимость которых должна составлять 30 и более процентов 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. В 1992—1994 гг.

было создано более 600 ЧИФов, которые аккумулировали более трети всех приватизационных чеков населения страны. С формальной точки зрения ЧИФы успешно справились с поставленной перед ними задачей. Многие из них стали обладателями крупных пакетов акций приватизированных предприятий, превратились в солидные финансовые компании.

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 порядок преобразования ЧИФов в ПИФы серьезно усложнил решение данной проблемы. Добровольное преобразование ЧИФов в ПИФы маловероятно ввиду незаинтересованности в этом менеджеров ЧИФов.

Паевые инвестиционные фонды в России могут быть образованы:

• путем регистрации проспекта эмиссии инвестиционных паев[1] управляющей компанией и размещения инвестиционных паев среди инвесторов;

• по решению общего собрания акционеров при ликвидации ЧИФа, имущество которого передается в доверительное управление управляющей компании;

• при реорганизации коммерческих организаций (с согласия ФКЦБ), которые привлекали денежные средства физических и юридических лиц.

Первые ПИФы появились в конце 1996 г. и были ориентированы на работу с государственными ценными бумагами. Основными инвесторами выступали прежде всего учредители управляющих компаний; мелкие инвесторы не проявили к ПИФам большого интереса.

[1] Инвестиционный пай — ценная бумага, удостоверяющая право инвестора по предъявлении им управляющей компании требования о выкупе инвестиционного пая на получение денежных средств в размере, рассчитанном исходя из стоимости имущества ПИФа на дату выкупа.

В дальнейшем ряд ПИФов начал активно работать с корпоративными ценными бумагами. Причем к концу 1997 г. четыре из пятнадцати действовавших ПИФов в основном были ориентированы на работу с корпоративными ценными бумагами. Именно в эти фонды наблюдался приток инвестиций со стороны мелких инвесторов, что позволило данной группе ПИФов существенно укрепить свои позиции.

ПИФы занимают скромное место на рынке ценных бумаг. Их совокупные активы на конец 1997 г. немного превышали 200 млн деноминированных рублей[1]. Тем не менее, анализируя перспективы развития различных институтов на фондовом рынке, представляется, что у ПИФов они наиболее оптимистичные. Это предопределяется прежде всего их открытостью, прозрачностью, равностью имущественных прав инвесторов и возможностями получения денежных средств за принадлежащие им инвестиционные паи.

На рынке страховых полисов и пенсионных счетов основными видами деятельности являются страхование и пенсионное обеспечение. Соответственно основными институтами данного рынка выступают страховые компании, перестраховочные общества, общества взаимного страхования и негосударственные пенсионные фонды.

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 от 20 ноября 1999 г. № 204-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» 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.

Повышение минимального уровня уставного капитала не повлекло за собой существенного уменьшения числа страховых организаций. Если на конец 1998 г. число учтенных страховых организаций составляло 1493, то на конец 1999 г. — 1318[2].

Перспективы развития страхового рынка в России связаны не только с выходом страны из социально-экономического кризиса, но и с решением вопросов собственно страхования. Это касается и проблем научно-методического обеспечения страховой деятельности, создания стабильного, разветвленного, грамотного законодательства и т. п. Наряду с ограниченностью финансовых возможностей российских страхователей эти факторы, безусловно, сдержи-

[1] Эксперт. 1998. № 7. С. 27.
[2] Российский статистический ежегодник. 2000. С. 514.

вают развитие страхового рынка как в части роста страховых поступлений и уровня выплат, так и в части роста страхования видов рисков (российскими страховщиками страхуется около 60 различных видов рисков; в европейских странах – до 500, в США – около 3000).

На российском страховом рынке действуют перестраховочные общества. Финансовые возможности перестраховочных обществ значительно уступают страховым компаниям, поэтому последние предпочитают страховать риски друг у друга. Финансовый обвал, неизбежное укрупнение страховых компаний могут внести существенные изменения в перестраховочную политику, а именно переориентацию страховщиков на иностранные перестраховочные организации. Российским перестраховочным компаниям сегодня удержаться на этом рынке крайне сложно.

Наряду со страховыми компаниями на рынке страховых полисов и пенсионных счетов в России присутствуют и негосударственные пенсионные фонды (НПФ), предоставляющие дополнительное пенсионное обеспечение за счет взносов работодателей и работающего населения. Порядок создания и функционирования НПФ до издания Федерального закона от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» регулировался одноименным Указом Президента РФ от 16 сентября 1992 г. В то же время большинство фондов получили лицензию лишь в 1996 г.[1]

Согласно классическим подходам выделяют несколько категорий НПФ. Фонды делятся на открытые, участником которых может стать 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. Однако без включения новых механизмов пенсионного обеспечения – страховых и накопительных – представить будущую пенсионную систему невозможно. Уверенность в развитии этого рынка услуг придает и тот факт, что многие крупнейшие компании, банковские структуры уже «обзавелись» собственными пенсионными фондами.

В заключение еще раз подчеркнем, что без развития институтов финансового рынка в России невозможно создание эффективной рыночной экономики. В то же время следует четко представлять, что прежняя политика развития этих институтов, зачастую игнорировавшая интересы субъектов реального сектора экономики и населения, неизбежно ведет к краху как самих институтов, так и финансовой системы в целом.

[1] Положение о лицензировании деятельности НПФ было утверждено Правительством РФ лишь 7 августа 1995 г.

Материалы для самостоятельной работы

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

- о сущности налогов, выполняемых ими функциях;
- о возможных вариантах классификации налогов по различным критериям;
- о понятии «*налоговая система*»; эволюции налоговых систем развитых стран и советской плановой экономики;
- об особенностях построения, принципах, развитии, современном состоянии налоговой системы Российской Федерации;
- о теоретических основах и практических моделях налоговой политики в промышленно развитых странах;
- об особенностях современной налоговой политики в России;
- о причинах, задачах и возможных направлениях дальнейшей рационализации отечественного налогообложения.

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. Налоги: сущность, функции, классификация

Налоги — важная экономическая категория, исторически связанная с появлением, существованием и функционированием государства. Способ, характер и масштабы мобилизации денежных ресурсов и их расходования зависят от стадии экономического развития общества, породившего соответствующее государство. Наименьший размер налогового бремени определяется суммой расходов государства на исполнение минимума его функций.

Юридическое определение налогов и сборов дано в Налоговом кодексе РФ: «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.

Согласно ст. 8 Налогового кодекса РФ 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)».

Итак, если налоги поступают в бюджетный фонд, то сборы, как правило, носят целевой характер и формируют целевые денежные фонды.

Первый сущностный признак налога — **императивность** (предписание налогоплательщику со стороны государства, требование обязательности налогового платежа). При невыполнении обязательства применяются соответствующие санкции. В этой связи вспомним об известном высказывании знаменитого американского просветителя и государственного деятеля Б. Франклина: «В этом мире ни в чем нельзя быть твердо уверенным, за исключением смерти и налогов».

Второй признак — **смена собственника.** В частности, через налоги доля частной собственности (в денежной форме) становится государственной или муниципальной, образуя бюджетный фонд.

Третий признак налогов — **безвозвратность** (налоговые платежи обезличиваются и не возвращаются конкретному плательщику) и **безвозмездность** (плательщик не получает за выплаченные налоги никаких материальных, хозяйственных или иных прав). Этот признак в определенном смысле отделяет налоги и сборы от пошлин. Плательщик последних получает права на осуществление каких-либо хозяйственных операций (например, на ввоз или вывоз товаров через таможенную границу). Государственная пошлина взимается судебными учреждениями (с исковых заявлений имущественного и неимущественного характера, кассационных жалоб, за выдачу копий документов); органами государственного арбитража (с исковых заявлений, кассационных

и апелляционных жалоб, заявлений о признании организаций и индивидуальных предпринимателей банкротами); нотариальными органами (за регистрацию граждан РФ по месту их жительства); отделами виз и регистраций; органами загс и другими органами.

Для понимания сущности каждого отдельного налога необходимо выделить его элементы. К важнейшим элементам налога относятся: субъект налога, носитель налога, объект налога, налоговая база, источник налога, единица обложения, ставка налога, оклад налога, налоговый период, налоговая льгота.

Субъект налога (налогоплательщик) — юридическое или физическое лицо, на которое государством возложена обязанность уплачивать налог. При определенных условиях субъект налога может переложить уплату налога на другого субъекта, который будет действительным носителем налога.

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.

Объект налога — доход или имущество, которые служат основанием для обложения налогом (это могут быть заработная плата, прибыль, дивиденды, рента, недвижимое имущество, ценные бумаги, предметы потребления и др.).

Налоговая база — денежная, физическая или иная характеристика объекта обложения.

Источник налога — доход субъекта налога, из которого вносится последний. Принципиально важно, что налог всегда только часть дохода и потому он всегда меньше дохода по величине. В ряде случаев источник может совпадать с объектом налога (например, налог на прибыль (доход) организаций).

Единица обложения — часть объекта, принимаемая за основу при исчислении налога; например, по подоходному налогу (в Российской Федерации таковым является налог на доходы физических лиц) в качестве единицы обложения выступает рубль дохода; по земельному налогу — гектар, сотка.

Ставка налога — размер налога с единицы обложения. Ставка может устанавливаться в абсолютных суммах (твердые ставки) либо в процентах. По своему содержанию выделяют ставки *маржинальные* (непосредственно указываются в нормативном акте о налоге); *фактические* (определяются как отношение уплаченного налога к налоговой базе); *экономические* (исчисляются как отношение уплаченного налога ко всему полученному доходу).

Оклад налога — сумма налога, исчисленная на весь объект налога за определенный период, подлежащая внесению в бюджетный фонд.

Налоговый период — время, определяющее период исчисления оклада налога и сроки внесения последнего в бюджетный фонд.

Налоговая льгота – снижение размера налога. Могут применяться разнообразные льготы: введение необлагаемого минимума (т. е. освобождение от налога части объекта); понижение ставок налога; уменьшение оклада налога; предоставление налогового кредита (отсрочки внесения оклада налога) и др.

Важными для понимания налоговых отношений являются также следующие понятия.

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 налогов (налогообложения):

• исчисление фиксированной процентной надбавки к цене реализации (классические примеры – налог с оборота и налог с продаж);

• исчисление налога в твердых абсолютных суммах с единицы объекта (например, в Российской Федерации в соответствии со ст. 193 Налогового кодекса РФ большинство ставок акцизов устанавливаются в рублях с единицы измерения объекта);

• исчисление налога путем умножения процентной ставки на налогооблагаемую базу (например, налог на прибыль (доход) 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. *Изъятие в процессе потребления* (например, дорожные сборы с владельцев автотранспортных средств).

6. *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).

Сущность и внутреннее содержание налогов проявляется в их функциях, в той «работе», которую они выполняют. Различают следующие функции налогов (рис. 4.1).

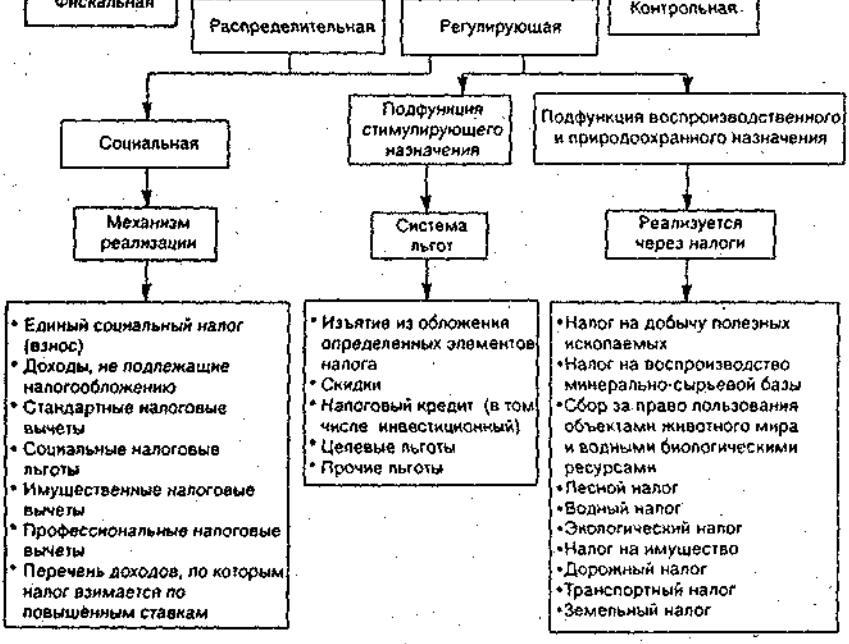


Рис. 4.1. Взаимоувязка функций налогов

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. Собранные товары переходили в собственность монарха (государства). Фискальная функция реализует ныне основное предназначение налогов — формирование финансовых ресурсов государства, бюджетных доходов. Так, в соответствии с Федеральным законом от 31 декабря 1999 г. № 227-ФЗ «О федеральном бюджете на 2000 год» доля налоговых поступлений составляла 84,68% всех бюджетных доходов[1].

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. Наш отечественный опыт это ярко подтвердил: чрезмерные масштабы выпуска ГКО привели к дефолту и девальвации рубля в августе 1998 г.

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 и таможенными службами, органами государственных внебюджетных фондов, налоговой полицией. 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 распределитель-

[1] Рассчитано по: Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 1. С. 10, 12, 21.

ной 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 налогоплательщика. В зависимости от того, на изменение какого элемента структуры налога направлены льготы, они могут быть разделены на изъятия, скидки, налоговый кредит.

Изъятия – это налоговая льгота, направленная на выведение из-под налогообложения отдельных объектов (например, необлагаемый минимум). Под скидками понимаются льготы, направленные на сокращение налоговой базы. В отношении налогов на прибыль (доходы) организаций скидки связаны не с доходами, а с расходами налогоплательщика, иными словами, плательщик имеет право уменьшить прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму произведенных им расходов на цели, поощряемые государством. Налоговый кредит – это льготы, направляемые на уменьшение налоговой ставки или окладной суммы.

В зависимости от вида предоставляемой льготы налоговые кредиты принимают следующие формы:

- снижение налоговой ставки;
- сокращение окладной суммы (полное освобождение от уплаты налога на определенный период – возможность предусмотрена ст. 56 Налогового кодекса РФ – получило название налоговых каникул);
- возврат ранее уплаченного налога или его части;
- отсрочка и рассрочка уплаты налога (в том числе инвестиционный налоговый кредит);
- зачет ранее уплаченного налога; замена уплаты налога (части налога) натуральным исполнением.

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 и сборам правомерно отнести налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ре-

сурсами, лесной налог, водный налог, экологический налог, налог на имущество, дорожный налог, транспортный налог, земельный налог.

Социальная функция. Представляет собой, по сути, синтез распределительной и регулирующей функций налогов. Ее предназначение — обеспечение и защита конституционных прав граждан. Необходимо обеспечивать справедливость по горизонтали — 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 значительно большие налоги, которые через различные механизмы трансфертов должны передаваться относительно бедным[1]. К числу ряда конкретных механизмов реализации социальной функции налогов, предусмотренных второй частью Налогового кодекса РФ, относится единый социальный налог (взнос); кроме того, применительно к налогу на доходы физических лиц предусматриваются перечни: доходы, не подлежащие налогообложению; стандартные налоговые вычеты; профессиональные налоговые вычеты. В то же время в ст. 224 указан перечень доходов, по которым налог взимается по повышенным ставкам.

В некоторых учебных и научных изданиях предлагается упрощенная система функций налогов:

• *фискальная*, на базе которой образуются государственные и муниципальные денежные фонды;

• *экономическая*, через которую стимулируются или сдерживаются темпы экономического развития, усиливается или ослабляется накопление капитала, расширяется или сужается платежеспособный спрос;

• *социальная*, на основе которой происходит некоторое «выравнивание» уровней располагаемых доходов и уровня жизни;

• *природоохранная*, призванная сохранять и приумножать природные ресурсы страны, обеспечивать экологическую безопасность.

В зависимости от целей анализа в основу классификации налогов могут быть положены различные признаки (критерии).

---

[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 низкодоходного 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 высокодоходного слоя. Подобная справедливость в отношении наиболее активного слоя населения является вполне оправданной и выгодной, ибо, чем больше создаваемый ими «пирог», чем больше стимулов войти в этот слой, тем динамичнее развитие экономики и более значима часть совокупного дохода, перераспределяемого в пользу других слоев населения. — *Примеч. ред.*

По **видам налогоплательщиков** налоги подразделяются на налоги с юридических и с физических лиц.

В зависимости от **механизма изъятия** различают прямые налоги (подоходные, поимущественные, 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 (налог на имущество предприятий, налог на имущество физических лиц и др.); (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; (е) на ввоз и вывоз товаров через таможенную границу (импортные и экспортные тарифы).

По **порядку отражения в бухгалтерском учете** 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); (г) уплачиваемые за счет чистой прибыли.

По **динамике налоговых ставок** различают следующие виды налогообложения: *равное, пропорциональное, прогрессивное и регрессивное.*

В случае *равного* налогообложения для каждого субъекта устанавливается равная сумма налога независимо от доходов или имущественного положения налогоплательщика. Оно выполняло исключительно фискальную и перераспределительную функции. 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 5,4 млн податных душ на ежегодные расходы для содержания армии в 4 млн руб.). 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 (налоговая ставка в 13% от доходов физических лиц для подавляющего числа налогоплательщиков заложена в ст. 224 ч. II НК РФ).

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;

• простая относительная прогрессия, при которой для общего размера налоговой базы также устанавливаются определенные размеры, но для каждого разряда определяются различные ставки. По такой системе, в частности, построена логика подоходного налогообложения граждан США – с ростом налогооблагаемой базы в зависимости от разряда облагаемого дохода ставки изменяются следующим образом: 15% – 28% – 33% – 28% [Черник, с. 131];

• сложная прогрессия, при которой налоговая база разделена на налоговые разряды и каждый разряд облагается отдельно по своей ставке, которая не зависит от общего размера налоговой базы. В частности, по такой системе уплачивался подоходный налог с физических лиц РФ в период с 1992 по 1999 г. (Сложная прогрессия использовалась в России, например, при обложении доходов, полученных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, где доплачивалась специальная «северная надбавка». С нее платился минимальный налог в 12% независимо от общей величины налоговой базы.)

Регрессивное налогообложение заключается в том, что с ростом налоговой базы происходит сокращение размеров ставки. Например, регрессивным является всякое косвенное налогообложение. Приведем пример. Пусть г-н Иванов, имеющий годовой заработок 25 тыс. руб., покупает импортные туфли, в цене которых косвенные налоги (импортная пошлина, НДС, налог с продаж) составляют 1250 руб. Налоговая нагрузка составит 5%. Г-н Петров с заработком в 50 тыс. руб., купивший те же самые туфли, заплатит налоги в размере 2,5%, т. е. вдвое меньше. 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 разных уровней) и специальные, целевые (поступающие во внебюджетные фонды).

По **периодичности взимания** налоги могут быть регулярными и нерегулярными.

4.2. Принципы построения налоговой системы

Под налоговой системой может пониматься построенная на основании четко сформулированных принципов налогообложения совокупность существующих в данном государстве налогов, установленных законодательно и взимаемых уполномоченными органами исполнительной власти.

Данное определение целесообразно рассматривать как совокупность условий, при которых налоговая система может функционировать эффективно:

- отлаженность налогового законодательства;
- однозначно оговоренный (закрытый) перечень видов налогов (сформированная система налогов);
- права и обязанности налогоплательщиков;
- способы защиты прав и интересов налогоплательщиков;
- функции, права, обязанности налоговых и таможенных органов, органов налоговой полиции;
- налоговые правонарушения и ответственность за их совершение;
- порядок распределения налогов между бюджетами разных уровней;
- принципы налогообложения, лежащие в основе налоговой системы.

Фундаментальные принципы налогообложения были сформулированы Адамом Смитом в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованной в 1776 г. Согласно Смиту, принципами целесообразной организации налогообложения являются следующие четыре «правила» («максимы»):

- налоги должны уплачиваться в соответствии со способностями и силами подданных;
- размер налогов и сроки их уплаты должны быть точно определены до начала налогового периода;
- время взимания налогов устанавливается удобным для плательщика;
- каждый налог должен быть задуман и разработан так, чтобы он брал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства.

Дальнейшее развитие идей Смита, их адаптация к современным условиям позволяют расширить и уточнить принципы построения налоговой системы.

Принцип обязательности. Этот принцип подразумевает обязательность, принудительность и неотвратимость уплаты налогов (затруднения уклонения от уплаты налогов, минимизация «теневой экономики»). Здесь должна действовать формула: «О налогах не договариваются».

Принцип справедливости. Согласно этому принципу идентифицируются и контролируются два условия – горизонтальная справедливость, т. е. юридические и физические лица, находящиеся в равных условиях по объектам обложения, платят одинаковые налоги, и вертикальная справедливость – справедливое перераспределение платежей между богатыми и бедными: первые платят пропорционально больше налогов, чем вторые.

Принцип определенности. Имеется в виду, что нормативными правовыми актами до начала налогового периода должны быть определены правила исполнения обязанностей налогоплательщиков по уплате налогов и сборов.

Принцип привилегированности (удобства) плательщиков. Подразумевается удобство уплаты налогов субъектами налогообложения (принят в удобстве за ними, а не за налоговыми службами).

Принцип экономичности. Система налогообложения должна быть экономичной, или продуктивной. Некоторые исследования показали, что система будет непродуктивной, если издержки по взиманию налогов превышают 7% от величины налоговых поступлений [Грисимова, с. 12].

Принцип пропорциональности. Предполагается установление лимита налогового бремени по отношению к валовому внутреннему продукту.

Принцип подвижности (эластичности). Подразумевается способность налоговой системы к быстрому расширению в случае чрезвычайных дополнительных расходов государства или, наоборот, к сокращению при наличии возможностей государства и целей его социально-экономической (бюджетно-налоговой) политики.

Принцип однократности налогообложения. Смысл принципа состоит в том, что один и тот же объект должен облагаться налогом одного вида только один раз за установленный период налогообложения.

Принцип стабильности. Имеется в виду стабильность действующей налоговой системы во времени, сочетаемая с периодической изменчивостью, реформированием (в развитых странах нормальным интервалом считается 3—5 лет).

Принцип оптимальности. Данный принцип подразумевает оптимальный (с точки зрения реализации фискальной функции налогов, создания предпосылок экономического роста, достижения социальной справедливости, проведения природоохранных мероприятий и др.) выбор источника и объекта налогообложения.

Принцип стоимостного выражения. Имеется в виду денежный характер налогообложения, т. е. налоги должны уплачиваться только в денежной форме, а не путем, например, взаимозачетов.

Принцип единства. Единство предполагает действие налоговой системы на всей территории страны и для всех юридических и физических лиц. При этом реализация данного принципа зависит от организационно-правовых форм предприятий, вида деятельности, права на получение законных льгот, наличия прав нижестоящих органов власти по установлению, снижению, увеличению или отмене налогов.

Сформулированные принципы характеризуют в известном смысле «идеальную» налоговую систему, некий образец, эталон, к которому следует стремиться. Реальная действительность, состояние экономики и финансового положения, интересы различных политических

сил, складывающаяся конъюнктура вносят определенные коррективы в эту модель. Кроме того, следует отметить, что приведенная систематизация принципов, естественно, не является единственно возможной. В учебно-методической литературе можно найти и более детальную их классификацию (см., например, [Налоги, ..., с. 20]).

4.3. 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 происходило 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 годов 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 г. 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 годов 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 со-

четании 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 20-х годов 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 ощутимо были снижены ставки на прибыль корпораций и личные доходы состоятельных слоев населения. Основная тяжесть подоходных налогов была перенесена на представителей среднего класса. Представление о современном состоянии налоговых систем развитых стран дают данные табл. 4.1.

Таблица 4.1

Роль отдельных налогов в формировании бюджетов в странах ЕС (данные усредненные, %)

Виды налогов	Удельный вес
Налоги на личные доходы	40
Налоги на прибыль корпораций	10
Социальные взносы	30
Налог на добавленную стоимость	10
Таможенные пошлины	5
Прочие налоги	5

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 доналоговых 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 ме-

сто 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 низкой ставке. 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 XX в. среди всех стран мира темпы экономического развития России были наивысшими).

Прямое налогообложение в России было введено только 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 позднее были регламентированы 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 Временного правительства, подоходный налог в 1917 г. не принес в казну государства практически ни одной копейки поступлений[1].

В период «военного коммунизма» осуществлялся переход к изъятию не налогов, а самих капиталов. Тем самым, естественно, подры-

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

лались 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 налоги. 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, составлявших 1-й пояс из 5 в то время существовавших); 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 прогрессивно 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 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, дебюрократизация хозяйственной жизни.

Общими характерными чертами налоговой системы нэпа можно считать: (а) классовый подход и (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; валовой 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 30-х годов носила не просто иной, но *противоположный* характер:

---

[1] *Резников Л.* Настоящее и НЭП // Российский экономический журнал. 1996. № 4. С. 26.

• косвенные налоги эволюционировали к равномерному распределяемому налогу на добавленную стоимость (в настоящее время НДС взимается более чем в 60 странах);

• 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.;

• все большую роль в налогообложении стали играть личные доходы граждан.

В СССР денежные накопления народного хозяйства 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 во все 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 от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями), вступившим в силу с 1 января 1992 г. Налоговые органы и их структура были предусмотрены Законом РСФСР от 21 марта 1991 г. № 943-1 «О Государственной налоговой службе РСФСР». Налоговая поли-

ция как самостоятельный правоохранительный орган стала функционировать с 15 июля 1993 г. после вступления в силу Закона РФ «О федеральных органах налоговой полиции». Взимание таможенных пошлин, налогов и иных таможенных платежей возложено на Государственный таможенный комитет РФ (ГТК РФ).

В основу налогового законодательства заложены следующие основные принципы построения налоговой системы:

• универсализация налогообложения, обеспечивающая (а) одинаковые для всех плательщиков требования к эффективности хозяйственной деятельности, не зависящие от видов собственности, организационно-правовых форм хозяйствования и т. д., (б) одинаковый подход к исчислению величины налога независимо 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 лучше иметь много 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.

Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» было предусмотрено взимание в России федеральных налогов; налогов субъектов Федерации; местных налогов. Таким образом, налоговая система Российской Федерации изначально формировалась как трехуровневая и предусматривала взимание федеральных налогов, налогов субъектов Федерации и местных налогов.

К **федеральным налогам** относились: (а) налог на добавленную стоимость; (б) акцизы на отдельные группы и виды товаров; (в) налог на доходы банков; (г) налог на доходы от страховой деятельности; (д) налог с биржевой деятельности (биржевой налог); (е) налог на операции с ценными бумагами; (ж) таможенная пошлина; (з) отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы (за исключением отчислений, оставляемых в распоряжении горно-добывающи

предприятий для самостоятельного финансирования геолого-разведочных работ; (и) платежи за пользование природными ресурсами; (к) подоходный налог (налог на прибыль) с предприятий; (л) подоходный налог с физических лиц; (м) налоги, служащие источниками образования дорожных фондов; (н) гербовый сбор; (о) государственная пошлина; (п) налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения; (р) сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний; (с) налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте; (т) налог на игорный бизнес.

К **налогам субъектов Российской Федерации** (с 1998 г.) относились: (а) налог на имущество предприятий; (б) лесной доход; (в) плата за пользование водными объектами (ранее — плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем); (г) сбор на нужды образовательных учреждений; (д) налог с продаж; (е) единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.

В число **местных налогов** входили: (а) налог на имущество физических лиц; (б) земельный налог; (в) регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью; (г) налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне; (д) курортный сбор; (е) сбор за право торговли; (ж) целевые сборы с граждан и предприятий, учреждений, организаций независимо от их организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство территорий, на нужды образования и другие цели; (з) налог на рекламу; (и) налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров; (к) сбор с владельцев собак; (л) лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями; (м) лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей; (н) сбор за выдачу ордера на квартиру; (о) сбор за парковку автотранспорта; (п) сбор за право использования местной символики; (р) сбор за участие в бегах на ипподромах; (с) сбор за выигрыш на бегах; (т) сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме; (у) сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами; (ф) сбор за право проведения кино- и телесъемок; (х) сбор за уборку территорий населенных пунктов; (ц) сбор за открытие игорного бизнеса (установка игровых автоматов и другого оборудования с вещевым или денежным выигрышем, карточных столов, рулетки и иных средств для игры); (ч) налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

Указанные при формировании налоговой системы России в качестве федеральных налог с биржевой деятельности, подоходный налог с предприятий и гербовый сбор так и не были введены в действие

Налоги на доходы банков и страховщиков с 1994 г. были отменены. Указанные плательщики стали платить налог на прибыль, что поставило их в одинаковые условия налогообложения с другими юридическими лицами.

В течение 1992—1997 гг. применялся налог на сверхнормативный фонд оплаты труда.

В 1993 г. был введен сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний. С 1 августа 1997 г. введен Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 120-ФЗ «О налоге на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте». Наконец, последний по очередности принятия налоговый законодательный акт — введение налога на игорный бизнес.

Подавляющее большинство действовавших в России налогов были установлены на основе федерального или регионального законодательств, решений представительных органов местного самоуправления. Поэтому помимо Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» нормативно-правовая база налоговой системы России состояла из пакета специальных законов по каждому налогу, а также инструкций Государственной налоговой службы (ГНС) по их исчислению и оплате.

Однако были и исключения. Так, в связи с уменьшением основной ставки налога на добавленную стоимость с 28 до 20% Указом Президента РФ был введен федеральный транспортный налог (1994—1997 гг.). Этот налог взимался с предприятий, учреждений, организаций в размере 1% от фонда оплаты труда (включался в себестоимость) и направлялся в бюджеты субъектов Федерации для финансовой поддержки и развития пассажирского транспорта. Указом Президента РФ был утвержден на 1994—1995 гг. специальный налог (по ставке 1,5—3% по налогооблагаемой базе НДС).

Федеральные налоги устанавливаются законодательными актами Российской Федерации и взимаются на всей территории. Ставки федеральных налогов устанавливаются Федеральным Собранием РФ. При этом ставки налогов на отдельные виды природных ресурсов, акцизов на отдельные виды минерального сырья и таможенных пошлин устанавливаются Правительством России. Льготы по федеральным налогам могут устанавливаться только федеральными законами о налогах. Однако органы законодательной (представительной) власти субъектов РФ и органы местного самоуправления по отдельным налогам могут вводить дополнительные льготы в пределах сумм налогов, зачисляемых в их бюджеты.

Статус федерального налога не означает, что он полностью зачисляется в федеральный бюджет. В соответствии с законом о федеральном бюджете на текущий год устанавливаются нормативы отчислений федеральных налогов и сборов в бюджеты субъектов РФ

или местные бюджеты. Отчисления, сформированные таким образом, носят название регулирующих доходов бюджетов.

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» налоготворчества в регионах и на уровне местного самоуправления. На основании названного Указа Президента РФ только в 1994 г. было введено дополнительно, сверх предусмотренных в Законе РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», более 70 видов региональных и местных налогов[1]. В 1995 г. дополнительные налоги взимались в 66 регионах России, а в 1996 г.— в 75[2].

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 Российской Федерации как единого государства.

Региональное налоготворчество было отменено Указом Президента РФ от 18 августа 1996 г. № 1214 с 1 января 1997 г. Но, по данным обследования, на 5 мая 1997 г. в 24 регионах продолжали действовать налоги и сборы, не предусмотренные федеральным законодательством[3].

Местные налоги устанавливаются законодательными актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления и действуют на территории соответствующих городов, районов в городах и сельской местности или иного административно-территориального образования.

Часть налогов, относящихся в соответствии с классификацией к местным, является обязательной к применению на всей территории

---

[1] *Панскоп В.* Налоговые проблемы местных финансов // Финансы. 1994. № 9. С. 16.

[2] *Кошкин В.* О дополнительных налогах и сборах, вводимых органами власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления // Налоговый вестник. 1997. № 3. С. 34–35.

[3] *Львов И. В., Трунов С. А.* Местные финансы и формирование бюджетов муниципальных образований // Финансы. 1997. № 11. С. 14–15.

Российской Федерации (земельный налог, налог на имущество физических лиц, регистрационный сбор с лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью); другая часть налогов вводится по решению органов местного самоуправления (налог с продаж, налог на рекламу и др.).

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 г. в Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» было внесено 19 изменений и дополнений; в Закон РФ «О налоге на добавленную стоимость» — 17; в Закон РФ «О налоге на имущество предприятий» — 8; в Закон РФ «Об акцизах» — 7;

• сложный порядок определения налогооблагаемой базы большинства налогов;

• многочисленность нормативных документов и частое несоответствие законов и подзаконных актов, регулирующих налоговые отношения. Так, в 1999 г. действовало более тысячи нормативных актов и документов — федеральных законов, указов Президента РФ, постановлений Правительства России, инструкций ГНС (МНС), Министерства финансов, ГТК, Центрального банка РФ, регламентирующих налоговые отношения;

• чрезмерно большое количество действовавших налогов в период 1994—1996 гг. (более 100), затрудняющее расчеты налогоплательщиков с бюджетным фондом;

• достаточно высокая налоговая нагрузка (более 35% ВВП), не позволяющая 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. Например, фискальная нагрузка только по федеральному бюджету РФ составляла в 1998 г. 12% ВВП, в 1999 г.– 14,5%, в 2000 г.– 16% ВВП. По оценке А. Починка, совокупное налогообложение фонда оплаты труда составляет 70 коп. с рубля[1]. Федеральные налоги, служащие источниками образования дорожных фондов, и местный налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы взимались с оборота (выручки) и составляли примерно 4%. При десятипроцентной рентабельности предприятия один процент с выручки соответствует примерно 11% прибыли. Четыре процента – это соответственно примерно 44% прибыли плюс стандартный (до 2001 г.) налог на прибыль (30%). Суммарная нагрузка составляла 74% прибыли[2]. Кроме того, из прибыли выплачивались имущественные налоги предприятий, пошлины, основная часть местных налогов; при этом одновременно многие налоги неэффективны с точки зрения реализации фискальной функции налогов (например, сборы с владельцев собак, за выдачу ордера на квартиру, сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и др.);

• заниженное налогообложение пользования природными ресурсами.

Отмеченные недостатки как раз и обусловили необходимость радикального изменения налоговой системы и привели к появлению Налогового кодекса РФ.

4.4. Структурирование налогов в Налоговом кодексе

Налоговый кодекс Российской Федерации в целом характеризуется более совершенной юридической проработкой по сравнению с первоначальным Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», в частности, сняты противоречия с Гражданским кодексом РФ и другими нормативно-правовыми актами.

Налоговый кодекс призван решать следующие задачи:

• построение стабильной, единой для РФ налоговой системы с правовым механизмом взаимодействия всех ее элементов;

• создание рациональной налоговой системы, обеспечивающей баланс общегосударственных и частных интересов и способствующей

[1] Аргументы и факты. 1999. № 24. С. 6.

[2] *Шаталов С.* Вечный двигатель // Эксперт. 1999. № 44. С. 10.

развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности, увеличению богатства граждан и государства;

• формирование единой налоговой правовой базы;

• совершенствование системы ответственности плательщика за нарушение налогового законодательства, с одной стороны, и последовательная защита прав налогоплательщиков через регламентацию процедуры налоговых проверок, повышение роли судов, упрощение механизма уплаты налогов, снижение размеров пени и штрафов — с другой;

• развитие налогового федерализма, позволяющего обеспечить доходами федеральный, региональный и местный бюджеты закрепленными за ними и гарантированными налоговыми источниками;

• снижение общего налогового бремени (до 32,4% ВВП), введение исчерпывающего числа налогов (до 28); при этом субъекты РФ имеют право вводить или не вводить часть региональных и местных налогов; предполагается также поэтапный ввод ряда налогов (с принятием соответствующих законов).

Структура налоговой системы России в соответствии с Налоговым кодексом РФ выглядит следующим образом.

Федеральные налоги и сборы: (1) налог на добавленную стоимость; (2) акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья; (3) налог на прибыль (доход) организаций; (4) налог на доходы от капитала; (5) налог на доходы физических лиц; (6) единый социальный налог (взнос); (7) государственная пошлина; (8) таможенная пошлина и таможенные сборы; (9) налог на пользование недрами; (10) налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы; (11) налог на дополнительный доход от добычи углеводородов; (12) сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами; (13) лесной налог; (14) водный налог; (15) экологический налог; (16) федеральные лицензионные сборы.

Региональные налоги и сборы: (1) налог на имущество организаций; (2) налог на недвижимость; (3) дорожный налог; (4) транспортный налог; (5) налог с продаж; (6) налог на игорный бизнес; (7) региональные лицензионные сборы.

Местные налоги и сборы: (1) земельный налог; (2) налог на имущество физических лиц; (3) налог на рекламу; (4) налог на наследование или дарение; (5) местные лицензионные сборы.

Кратко охарактеризуем важнейшие из перечисленных налогов.

Налог на добавленную стоимость (НДС) есть форма изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях производства от сырья до конечного продукта и взимается с каждого 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. В ходе экономической реформы 1979 г. в СССР показатель «нормативно-чистой продукции» (реализованная продукция минус материальные затраты по нормативу) стал главным оценочным показателем хозяйственной деятельности промышленных предприятий.

Впервые идея использовать этот показатель в целях налогообложения была высказана в 1919 г. Вильгельмом 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 и 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 изобрел французский экономист М. Лоре, который в 1954 г. дал описание схемы действия налога на добавленную стоимость, 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 в ФРГ.

НДС был введен в России 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 *многократно*, по мере приращения стоимости. 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 следующих задач: ориентации на гармонизацию налоговых систем Европы; обеспечения стабильного, надежного источника доходов в бюджетную систему; достижения 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 и причем сразу по весьма высокой ставке 28%. При этом вводились и дополнительные прямые налоги.

Замена налога с оборота на НДС имела существенно негативное последствие – привела к перемещению основной массы налогового бремени предприятий из сферы обращения в сферу производства, что, в свою очередь, привело к вымыванию из последней значительной доли оборотного капитала.

Налогу на добавленную стоимость посвящена глава 21 Налогового кодекса РФ (часть вторая). Плательщиками этого налога признаются: (а) организации, (б) индивидуальные предприниматели и (в) лица, признаваемые налогоплательщиками НДС в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ (перечень таких лиц определяется Таможенным кодексом РФ).

Под организациями понимаются любые юридические лица всех форм собственности, осуществляющие операции, являющиеся объектом обложения. Это могут быть юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ (российские организации); иностранные юридические лица; международные организации, их филиалы и представительства, созданные на территории России. Из числа налогоплательщиков исключены филиалы или обособленные подразделения организаций даже при наличии отдельного баланса и расчетного или иного банковского счета.

Индивидуальными предпринимателями являются физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, охранники, и детективы.

Носителем налога на добавленную стоимость является непосредственный покупатель товара или услуги.

Объектом налогообложения признаются следующие операции:

• реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ; при этом передача права собственности на товары, результатов выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг);

• 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 доходы организаций;

• выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

• ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Данный перечень является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

В Кодексе установлен также исчерпывающий перечень операций, освобождаемых от обложения НДС. Не признаются реализацией товаров, работ или услуг:

• осуществление операций, связанных с обращением российской или иностранной валюты (за исключением целей нумизматики);

• передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества организации ее правопреемнику при реорганизации этой организации;

• передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества некоммерческим организациям на осуществление основной уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью;

• передача имущества, если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевые взносы в паевые фонды кооперативов);

• передача имущества в пределах первоначального взноса участнику хозяйственного общества или товарищества (его правопреемнику или наследнику) при выходе из хозяйственного общества или товарищества, а также при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

• передача имущества в пределах первоначального взноса участнику договора простого товарищества или его правопреемнику в случае выдела его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

• передача жилых помещений физическим лицам в домах государственного или муниципального жилищного фонда при проведении приватизации;

• изъятие имущества путем конфискации, наследование имущества, а также обращение в собственность иных лиц бесхозяйных и брошенных вещей, бесхозяйных животных, находки клада в соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ.

Статья 149 устанавливает исчерпывающий перечень операций, не подлежащих обложению НДС.

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.

По общему правилу налоговая база определяется как стоимость реализации товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цены товаров, работ или услуг, указанной сторонами сделки. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

При этом в цену реализованных товаров включается сумма акцизов (для подакцизных товаров и сырья) и не включается собственно НДС и налог с продаж.

Продолжительность налогового периода по налогу на добавленную стоимость устанавливается в зависимости от суммы выручки от реализации товаров (работ, услуг), полученной налогоплательщиком. Базовый налоговый период составляет один календарный месяц, но он может быть увеличен до одного квартала, если сумма выручки от реализации без учета НДС и налога с продаж за квартал не превышает один миллион рублей.

При получении денежных средств, связанных с оплатой товаров (работ, услуг), вводятся расчетные налоговые ставки 9,09 и 16,67%. Эти ставки исчисляются следующим образом. Для определения доли налога в продажной цене товаров (работ, услуг), облагаемых по ставке 20%, расчетная ставка исчисляется: $20 : 120 \times 100\% = 16{,}67\%$, а при ставке 10% (для большей части продовольственных и иных социально значимых товаров) соответственно: $10 : 110 \times 100\% = 9{,}09\%$. Расчетные налоговые ставки не применяются при ввозе товаров на таможенную территорию РФ; в этом случае возможны только ставки 10 и 20% в зависимости от вида ввозимых товаров.

Сумма налога исчисляется отдельно по каждой подлежащей налогообложению операции как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Общая сумма налога при реализации товаров (работ, услуг) исчисляется путем сложения сумм налога, определенных по каждой операции, по итогам каждого налогового периода применительно ко всем операциям по реализации товаров (работ, услуг), дата реализации которых относится к соответствующему налоговому периоду с учетом всех изменений, увеличивающих или уменьшающих налоговую базу в соответствующем налоговом периоде.

В зависимости от принятой налогоплательщиком учетной политики дата реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг), может определяться двумя способами:

• по мере отгрузки и предъявления покупателю расчетных документов; при этом дата реализации товаров определяется как наиболее ранняя из следующих дат: (а) день отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг); (б) день оплаты товаров (работ, услуг); (в) день предъявления покупателю счета-фактуры;

• по мере поступления денежных средств; при этом дата реализации товаров определяется как день оплаты товаров (работ, услуг).

Продавец обязан предъявить покупателю к оплате помимо цены (тарифа) реализуемых товаров (работ, услуг) соответствующую сумму НДС, а также выставить покупателю соответствующий счет-фактуру не позднее пяти дней со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг).

При этом во всех расчетных документах соответствующая сумма налога выделяется отдельной строкой или же при освобождении от обложения НДС на указанных документах делается соответствующая надпись или ставится штамп «Без налога (НДС)».

Исключение из данного правила составляют операции по розничной реализации населению товаров (работ, услуг). В этом случае достаточно выдачи кассового чека или иного документа установленной формы (билета, квитанции и т. п.).

Счет-фактура представляет собой типовой платежный документ, выписываемый поставщиком на каждую партию отгруженной или проданной продукции, а также за выполненные работы и услуги. Счет-фактура должен содержать: сведения о продаваемом товаре и цене продажи; наименование и адрес продавца и покупателя; пункт, в который товар был доставлен или отгружен; дату совершения операции; условия продажи и иные необходимые реквизиты. Счет-фактура может служить в качестве накладной, направляемой с товаром, а при оформлении на специальном бланке — в качестве сертификата о происхождении товара.

Налоговый кодекс РФ устанавливает право налогоплательщика уменьшить общую сумму исчисленного НДС на определенные налоговые вычеты.

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.

Сумма налога уплачивается в бюджет по месту учета налогоплательщика, а в случае уплаты се налоговым агентом — по месту нахождения налогового агента. По общему правилу уплата налога при реализации (передаче) товаров (выполнении работ, оказании услуг, в том числе для собственных нужд) на территории РФ производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров (работ, услуг) за истекший налоговый период не позднее 20-го числа следующего месяца.

При ввозе товаров на таможенную территорию РФ сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, уплачивается в соответствии с правилами гл. 20 Таможенного кодекса РФ.

Акцизы — старейшая форма косвенного налогообложения, первое упоминание о которой относится к эпохе Древнего Рима. С развити-

ем 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) 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»[1].

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.

Это — один из уроков нынешним российским законодателям, которые в случае возникновения трудностей в получении бюджетных доходов всегда пытаются повысить прежде всего акцизы на алкоголь, табак, бензин. Например, в начале 2000 г. акцизы на водку были подняты на 40%. Как следствие, в 1,5 раза увеличился теневой оборот водки и доходы в 1,5 раза упали. На столько же выросла смертность от отравлений некачественной водкой[2].

Акцизы — разновидность косвенных налогов, в то же время они наделены рядом специфических черт:

- акциз — индивидуальный налог на отдельные виды и группы товаров (в то время как НДС — универсальный косвенный налог);
- объект обложения акциза — оборот по реализации только товаров, причем перечень подакцизных товаров ограничен;

[1] *Петти У.* Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики / Предисл. И. А. Столярова. М.: МП «Эконов»; «Ключ». 1993. С. 77—78.

[2] Коммерсант-ВЛАСТЬ. 2000. 6 июня. С. 8.

• акцизы функционируют только в производственной сфере; исключение составляют акцизы по товарам, импортируемым на территорию РФ, плательщиками акцизов в этом случае являются 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. О величине косвенного (прежде всего акцизного) налогообложения, например, табачных изделий говорит следующий факт: во Франции при цене пачки сигарет 3 долл. косвенные налоги составляют 2,25 долл.[1]

Акцизам посвящена гл. 22 Налогового кодекса 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, за исключением спирта коньячного; спиртосодержащая продукция с объемной долей этилового спирта более 9%; алкогольная продукция (спирт питьевой, водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино и т. п.); пиво; табачные изделия; ювелирные изделия; автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л. с.); автомобильный бензин; дизельное топливо; моторные масла. Подакцизным минеральным сырьем признаются нефть и стабильный газовый конденсат; природный газ.

Порядок определения объекта налогообложения зависит как от места изготовления подакцизного товара (в России или за ее пределами), так и от способа отчуждения товара (реализация на сторону, обмен, безвозмездная передача и т. д.) и вида применяемых ставок.

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду подакцизного товара. При применении специфических налоговых ставок налоговая база определяется как объем реализованных (переданных) подакцизных товаров в натуральном выражении (штуках, литрах, килограммах, тоннах, лошадиных силах).

Ставки акцизов являются едиными для всей территории Российской Федерации и подразделяются на следующие виды: (а) в процентах к стоимости товаров по отпускным ценам без учета акцизов — адвалорные ставки (согласно ст. 193 адвалорные ставки применяются при обложении ювелирных изделий и природного газа); (б) твердые (специфические) ставки в рублях за единицу измерения; (в) ставки авансового платежа в форме приобретения марок акцизного сбора по отдельным видам подакцизных товаров.

[1] Эксперт. 1999. № 39. С. 7.

При применении адвалорных налоговых ставок возможны два варианта:

• как стоимость реализованных (переданных) подакцизных товаров, исчисленная исходя из цен, указанных сторонами сделки;

• как стоимость переданных подакцизных товаров, исчисленная исходя из средних цен реализации, действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии — исходя из рыночных цен.

Налоговая база по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные налоговые ставки, определяется только в следующих ситуациях: (а) при их реализации на безвозмездной основе; (б) при совершении товарообменных (бартерных) операций; (в) при передаче подакцизных товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации; (г) при передаче подакцизных товаров при натуральной оплате труда.

В любом случае при применении того или иного механизма определения налоговой базы из нее исключаются собственно акцизы, НДС и налог с продаж.

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 налога:

• уплаченные налогоплательщиком при приобретении подакцизных товаров либо при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию Российской Федерации, выпущенных в свободное обращение, в дальнейшем использованных в качестве сырья для производства подакцизных товаров;

• уплаченных собственниками давальческого сырья (материалов), являющихся подакцизными, при его приобретении либо уплаченные им при ввозе этого сырья (материалов) на таможенную территорию Российской Федерации, выпущенного в свободное обращение, а также суммы налога, исчисленные и уплаченные собственником этого давальческого сырья (материалов) при его производстве;

• уплаченные на территории Российской Федерации по этиловому спирту, произведенного из пищевого сырья, использованному для производства виноматериалов, в дальнейшем использованных для производства алкогольной продукции;

• уплаченные налогоплательщиком в случае возврата покупателем подакцизных товаров (в том числе возврата в течение гарантийного срока) или отказа от них;

• суммы авансового платежа, уплаченные при приобретении акцизных марок, по подакцизным товарам, подлежащим обязательной маркировке.

Уплата акциза при реализации подакцизных товаров производится исходя из фактической реализации за истекший налоговый период не позднее последнего числа месяца, следующего за отчетным ме-

сяцем. Сроки уплаты акцизов по бензину, алкогольной продукции, минеральному сырью несколько отличаются от общего правила.

Акциз по подакцизным товарам уплачивается по месту производства таких товаров, а по алкогольной продукции, кроме того, уплачивается по месту ее реализации с акцизных складов, за исключением реализации на акцизные склады других организаций.

Налог с продаж. Этот региональный косвенный налог введен в действие на территории Российской Федерации с 1 января 1999 г. вместо ряда малоэффективных местных налогов. Плательщиками налога с продаж являются юридические лица Российской Федерации, иностранные юридические лица, индивидуальные предприниматели, реализующие товары (работы, услуги) в розницу или оптом за наличный расчет на территории тех регионов России, где введен этот налог. При определении объекта налогообложения стоимость товаров (работ, услуг) включает НДС и акциз (для подакцизных товаров). Максимальная ставка налога, установленная федеральным законом, равна 5%. При этом большая группа товаров и услуг первой необходимости освобождена от налога с продаж. Элементы налога с продаж (налогоплательщики, объект обложения, налоговая база, налоговый период, порядок исчисления налога) регламентированы главой 27 Налогового кодекса РФ. Глава введена с 1 января 2002 г. и утратит силу с 1 января 2004 г.

Налог на прибыль организации. Занимает весьма значимое место в современной налоговой системе России. Это – прямой налог, т. е. его величина находится в прямой зависимости от получаемой прибыли (дохода).

Плательщиками налога на прибыль, согласно главе 25 Налогового кодекса 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: (1) для российских организаций – полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов; (2) для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства,– полученный через эти представительства доход, уменьшенный на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов; (3) для иностранных организаций – доход, полученный от источников в Российской Федерации.

Доходами признаются: (а) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, т. е. доходы от реализации; (б) внереализационные доходы.

Налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов, прописанных в статьях 253–269, 272 Налогового кодекса РФ.

В главе 25 Налогового кодекса РФ уточнен и детализирован порядок определения налоговой базы и проведения налогового учета.

Базовая налоговая ставка установлена в размере 24%. При э (1) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 7 зачисляется в федеральный бюджет; (2) сумма налога, исчислен по налоговой ставке в размере 14,5%, зачисляется в бюджеты с ектов РФ; (3) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в мере 2%, зачисляется в местные бюджеты.

Законодательные (представительные) органы субъектов Рос ской Федерации вправе снижать для отдельных категорий нал плательщиков налоговую ставку в части сумм налога, зачисляем бюджеты субъектов Федерации. При этом, указанная ставка не жет быть ниже 10,5%.

К налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в в дивидендов, применяются следующие ставки: (1) 6% — по доходам, лученным налоговым резидентом России; (2) 15% — по доходам, ченным в виде дивидендов от российских организаций иностранн организациями, а также по доходам, полученным в виде дивиден российскими организациями от иностранных организаций.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календар год; отчетными периодами — первый квартал, полугодие и девять ме цев календарного года.

По итогам каждого отчетного (налогового) периода налогопла щики исчисляют сумму квартального авансового платежа исход ставки налога и фактически полученной прибыли, подлежащей нал обложению, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогово риода до окончания первого квартала, полугодия, девяти месяцев ного года. Суммы квартальных платежей определяются с учетом р начисленных сумм авансовых платежей. В течение отчетного пер (квартала) налогоплательщики уплачивают ежемесячные аванс платежи. Уплаты этих платежей производятся равными долями в р мере $^1/_3$ фактически уплаченного квартального авансового платежа квартал, предшествующий кварталу, в котором производится уп ежемесячных авансовых платежей.

Согласно Федеральному закону от 6 августа 2001 г. № 110 (глава 25 Налогового кодекса РФ) вместе со снижением налого ставок налога на прибыль отменяются льготы по этому налогу том числе инвестиционные.

Налог на доходы от капитала. Этот налог, впервые введенны Налоговом кодексе РФ в состав федеральных налогов, имеет в ка стве объекта налогообложения доходы от ценных бумаг и доходы вложения средств в создание других предприятий.

Объектами обложения налогом на доход в настоящее время яв ются:

• дивиденды, полученные по акциям, удостоверяющим пра предприятия-акционера на участие в распределении прибыли пр приятия-эмитента;

проценты, полученные владельцами государственных ценных РФ, ценных бумаг субъектов РФ и ценных бумаг органов местного самоуправления;

доды от долевого участия в других предприятиях, созданных ории РФ.

ечисленные виды доходов облагаются налогом на доход у выплаты и полностью зачисляются в доход федерального При этом ответственность за полноту и своевременность налога несет предприятие, выплачивающее доход, а не этого дохода.

ируемый в рамках Налогового кодекса РФ налог на доапитала предполагает следующие характеристики:

ельщики налога — не только предприятия и организации, ические лица;

кт налогообложения — доходы, полученные налогоплательналоговом периоде или за налоговый период от источников и за ее пределами в виде: дивидендов, процентов, за ис- доходов, получаемых в рамках финансовой деятельности, премий или премий по перестрахованию, штрафов или рушение договорных или долговых обязательств, вознаграмиссионерам или посредникам либо иных подобных воз-ий; условных дивидендов;

овая база — доход налогоплательщика, подлежащий налоию, причем предприятие, выплачивающее налогоплательды, определяет налоговую базу отдельно по каждому наольщику применительно к каждой такой выплате;

овые ставки для физических лиц устанавливаются в раз- отношении следующих доходов: дивидендов; доходов, по- физическими лицами, не являющимися налоговыми рези- РФ.

ике 35% взимается налог с процентных доходов по вкла- и части превышения суммы, рассчитанной исходя из $^3/_4$ ей ставки рефинансирования ЦБ РФ в течение периода, ой начислены проценты, по рублевым вкладам и 9% годо- кладам в иностранной валюте.

на игорный бизнес введен в действие Федеральным законом 1998 г. № 142-ФЗ. Плательщик налога — юридические и фи- ица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в иссе. Налогом облагаются игровые столы, игровые автоматы, ипаторов, кассы букмекерских контор по ставкам для каждо- обложения, исходя из кратности размеру минимальной ме- ты труда. Суммы налога, определяемые минимальным раз- овленной ставки, зачисляются в федеральный бюджет. Пре- ступает в бюджет субъекта РФ, на территории которого игорное заведение. Кроме того, отдельно представлены доходы ы (от видеопоказа), от проката видео- и аудиокассет и запи-

Базовая налоговая ставка установлена в размере 24%. При этом: (1) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 7,5%, зачисляется в федеральный бюджет; (2) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 14,5%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ; (3) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, зачисляется в местные бюджеты.

Законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации вправе снижать для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку в части сумм налога, зачисляемых в бюджеты субъектов Федерации. При этом, указанная ставка не может быть ниже 10,5%.

К налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде дивидендов, применяются следующие ставки: (1) 6% – по доходам, полученным налоговым резидентом России; (2) 15% – по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями, а также по доходам, полученным в виде дивидендов российскими организациями от иностранных организаций.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год; отчетными периодами – первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

По итогам каждого отчетного (налогового) периода налогоплательщики исчисляют сумму квартального авансового платежа исходя из ставки налога и фактически полученной прибыли, подлежащей налогообложению, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания первого квартала, полугодия, девяти месяцев и одного года. Суммы квартальных платежей определяются с учетом ранее начисленных сумм авансовых платежей. В течение отчетного периода (квартала) налогоплательщики уплачивают ежемесячные авансовые платежи. Уплаты этих платежей производятся равными долями в размере $^1/_3$ фактически уплаченного квартального авансового платежа за квартал, предшествующий кварталу, в котором производится уплата ежемесячных авансовых платежей.

Согласно Федеральному закону от 6 августа 2001 г. № 110-ФЗ (глава 25 Налогового кодекса РФ) вместе со снижением налоговых ставок налога на прибыль отменяются льготы по этому налогу, в том числе инвестиционные.

Налог на доходы от капитала. Этот налог, впервые введенный в Налоговом кодексе РФ в состав федеральных налогов, имеет в качестве объекта налогообложения доходы от ценных бумаг и доходы от вложения средств в создание других предприятий.

Объектами обложения налогом на доход в настоящее время являются:

• дивиденды, полученные по акциям, удостоверяющим право предприятия-акционера на участие в распределении прибыли предприятия-эмитента;

• проценты, полученные владельцами государственных ценных бумаг РФ, ценных бумаг субъектов РФ и ценных бумаг органов местного самоуправления;

• доходы от долевого участия в других предприятиях, созданных на территории РФ.

Все перечисленные виды доходов облагаются налогом на доход у источника выплаты и полностью зачисляются в доход федерального бюджета. При этом ответственность за полноту и своевременность удержания налога несет предприятие, выплачивающее доход, а не получатель этого дохода.

Разрабатываемый в рамках Налогового кодекса РФ налог на доходы от капитала предполагает следующие характеристики:

• плательщики налога – не только предприятия и организации, но и физические лица;

• объект налогообложения – доходы, полученные налогоплательщиком в налоговом периоде или за налоговый период от источников в России и за ее пределами в виде: дивидендов, процентов, за исключением доходов, получаемых в рамках финансовой деятельности, страховых премий или премий по перестрахованию, штрафов или пени за нарушение договорных или долговых обязательств, вознаграждений комиссионерам или посредникам либо иных подобных вознаграждений; условных дивидендов;

• налоговая база – доход налогоплательщика, подлежащий налогообложению, причем предприятие, выплачивающее налогоплательщику доходы, определяет налоговую базу отдельно по каждому налогоплательщику применительно к каждой такой выплате;

• налоговые ставки для физических лиц устанавливаются в размере 30% в отношении следующих доходов: дивидендов; доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ.

По ставке 35% взимается налог с процентных доходов по вкладам банков в части превышения суммы, рассчитанной исходя из $^3/_4$ действующей ставки рефинансирования ЦБ РФ в течение периода, за который начислены проценты, по рублевым вкладам и 9% годовых по вкладам в иностранной валюте.

Налог на игорный бизнес введен в действие Федеральным законом от 31 июля 1998 г. № 142-ФЗ. Плательщик налога – юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в игорном бизнесе. Налогом облагаются игровые столы, игровые автоматы, кассы тотализаторов, кассы букмекерских контор по ставкам для каждого объекта обложения, исходя из кратности размеру минимальной месячной оплаты труда. Суммы налога, определяемые минимальным размером установленной ставки, зачисляются в федеральный бюджет. Превышение поступает в бюджет субъекта РФ, на территории которого находится игорное заведение. Кроме того, отдельно представлены доходы видеосалонов (от видеопоказа), от проката видео- и аудиокассет и запи-

сей на них. Эти доходы облагаются по ставке 70%, и налог зачисляется в доходы бюджетов субъектов РФ.

Налог на доходы физических лиц. Заменяет подоходный налог, взимавшийся в 1992—2000 гг. По сравнению с утратившим силу с 1 января 2001 г. Законом РФ «О подоходном налоге с физических лиц» перечень доходов, подлежащих налогообложению, существенно расширен. Так, например, если ранее проценты по вкладам в банках (до определенного размера), доходы, получаемые при досрочном расторжении или изменении условий договоров долгосрочного страхования жизни, добровольного пенсионного обеспечения, доходы по договорам добровольного имущественного страхования не подлежали налогообложению, то теперь любые доходы, получаемые налогоплательщиком в результате осуществления им какой бы то ни было деятельности (действия или бездействия) на территории РФ облагаются налогом.

Налоговые вычеты сгруппированы на стандартные, социальные, имущественные и профессиональные.

Датой получения дохода в виде заработной платы признается последний день месяца, за который был начислен доход в соответствии с трудовым договором.

Введена единая ставка налога — 13%. Для отдельных видов доходов (в частности — по банковским вкладам, договорам добровольного страхования) установлена ставка в размере 35% и 30% по дивидендам, а также по доходам налоговых нерезидентов.

Физические лица — это граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства. К физическим лицам — налоговым резидентам РФ относятся физические лица, фактически находящиеся на территории России не менее 183 дней в календарном году.

Объектами налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками: (а) от источников в РФ и (или) от источников за пределами России — для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ; (б) от источников в РФ — для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ.

В налоговую базу включаются все полученные налогоплательщиком доходы как в денежной, так и в натуральной форме, 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.

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

Налоговый период по налогу на доходы физических лиц устанавливается продолжительностью в один календарный год. По окончании каждого календарного года налогоплательщиком определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая оплате.

Единый социальный налог (взнос). Введенный в действие с 1 января 2001 г. налог подлежит зачислению в государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования РФ. Введен достаточно сложный алгоритм исчисления этого налога, предусматривающий несколько регрессивных шкал ставок для различных категорий налогоплательщиков. Сохраняется исчисление сумм налога отдельно в отношении каждого фонда; установлена обязанность банка не выдавать своему клиенту-налогоплательщику средства на оплату труда, если последний не предоставил платежных поручений на перечисление налога. При этом контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения единого социального налога (взноса) осуществляется налоговыми органами РФ.

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 РФ.

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.

Налоговая база определяется налогоплательщиком самостоятельно через исчисление количества добытых полезных ископаемых и оценку их стоимости.

Налоговым периодом признается квартал. Адвалорные (в процентах) налоговые ставки по конкретным видам полезных ископаемых предусмотрены в статье 342 главы 26 Налогового кодекса РФ.

Сумма налога исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

Отчисления (налог) на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Этим налогом облагаются пользователи недр, осуществляющие добычу всех видов полезных ископаемых, разведанных за счет государственных средств. Налогооблагаемая база — стоимость первого товарного продукта, полученного и реализованного из фактически добытых полезных ископаемых, прошедших первичную обработку.

Ставки отчислений устанавливаются в размерах, обеспечивающих необходимые затраты на воспроизводство минерально-сырьевой базы России, и являются едиными для всех пользователей недр, добывающих данный вид минерального сырья, и устанавливаются в проценте

к стоимости первого товарного продукта, полученного и реализованного из фактически добытых полезных ископаемых.

Отчисления направляются в фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы и используются для финансирования работ по геологическому изучению недр и воспроизводству минерально-сырьевой базы.

Предполагается, что по завершении работы над Налоговым кодексом порядок исчисления налога останется прежним, но срок действия его будет ограничен — он будет применяться в течение пяти лет со дня введения в действие соответствующей главы, причем ставка налога будет уменьшаться ежегодно. Вместо акцизов на отдельные виды минерального сырья будет введен дополнительный налог от добычи углеводородов.

Лесной налог представляет собой совокупность платежей за пользование лесными ресурсами, включающих лесные подати и арендную плату за сданный участок лесного фонда в аренду. Лесной налог (доход) носит рентный характер, что объясняется естественным различием лесорастительных и транспортных условий в лесном хозяйстве. Будучи доходным источником бюджета, лесной доход призван покрыть расходы государства на воспроизводство древесины.

Основное место в составе лесного дохода занимают лесные подати, являющиеся платой, взимаемой за: (а) древесину, отпускаемую на корню; (б) заготовку живицы, второстепенных лесоматериалов, сенокошение, выпас скота, промысловую заготовку древесных соков, дикорастущих ягод, грибов, лекарственных растений, технологического сырья, размещение ульев, пасек и другие побочные лесопользования; (в) использование лесных угодий для нужд охотничьего хозяйства, в оздоровительных, туристических, спортивных и других аналогичных целях.

В составе лесных податей взимается и плата за земли лесного фонда. Объект обложения лесными податями — объем древесины на корню, отпускаемой лесопользователю.

Плательщиками лесных податей за древесину, отпускаемую на корню, выступают лесопользователи, осуществляющие заготовку древесины в лесном фонде РФ, а также лесных насаждениях, не входящих в лесной фонд. Размеры лесных податей определяются по ставкам, установленным за единицу продукции, получаемой при пользовании лесным фондом, а по отдельным видам пользования — по гектарным ставкам эксплуатации площади лесного фонда.

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; при сбросе сточных вод, попадающих в водные объекты без изъятия воды.

Плата за землю взимается по всей территории Российской Федерации (будучи местным налогом). Цель ее введения – стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почв, выравнивания социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества; обеспечения развития инфраструктуры в населенных пунктах путем формирования специальных фондов финансирования этих мероприятий. Формами платы являются земельный налог, арендная плата и нормативная цена земли.

Плательщиками ежегодного земельного налога являются: собственники земли, землевладельцы и землепользователи. За землю, переданную в аренду, взимается арендная плата. Для обеспечения экономического регулирования земельных отношений при передаче земли в собственность, установления коллективно-долевой собственности на землю, передаче по наследству, дарении, получении банковского кредита под залог земельного участка вводится нормативная цена земли. Этот показатель характеризует стоимость участка определенного качества и местоположения исходя из потенциального дохода за расчетный срок окупаемости. Размер земельного налога не зависит от результатов хозяйственной деятельности собственников земли, землевладельцев, землепользователей и устанавливается в виде стабильных платежей за единицу земельной площади в год.

Объектом обложения являются земельные участки независимо от направления и форм их использования.

Экологический налог. Этот налог предусмотрен Налоговым кодексом РФ, однако порядок расчета и круг плательщиков пока не определены. Представляется, что в структуру экологического налога войдут уже действующие экологические платежи: (а) плата за выбросы загрязняющих веществ (в том числе от стационарных и передвижных источников); (б) плата за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты; (в) плата за размещение отходов; (г) плата за другие виды вредного воздействия на окружающую среду.

Определение конкретных размеров указанных платежей зависит от объема выброса (сброса) загрязняющих веществ и объема размещенных отходов. При этом базовые нормативы платы и конкретные ставки платы, устанавливаемые на их основе в регионах, определены не только по видам загрязняющих веществ, но и в зависимости от того, произошло загрязнение в пределах установленных норм или с их превышением. Соответственно в последнем случае размер ставок значительно выше.

Налог на имущество организаций. Этот налог входит в подсистему региональных налогов и сборов. Согласно действующему законодательству, налог на имущество зачисляется равными долями в бюджеты субъектов РФ, а также в местные бюджеты. Однако доля данного налога в системе бюджетных доходов пока крайне невелика.

Рассматриваемый налог пришел на смену платы за фонды, действовавшей в СССР с 1965 по 1991 г. Значительно расширен объект нало-

гообложения. 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 Российской Федерации.

Объект обложения — находящиеся на балансе налогоплательщика основные средства и нематериальные активы, которые учитываются по остаточной стоимости, а также запасы и затраты. Налогооблагаемый период — I квартал отчетного года, полугодие, 9 месяцев, календарный год.

Если предприятие учреждено не с начала года, налогооблагаемый период определяется в зависимости от конкретного срока учреждения предприятия (при учреждении в первой половине квартала — до 15 числа второго месяца — период создания, принимаемый за полный квартал; при учреждении во второй половине квартала — налогооблагаемый период начинается с 1-го числа месяца, следующего за кварталом учреждения).

Среднегодовая стоимость рассчитывается по формуле средней хронологической на основе данных о стоимости имущества, включаемого в налогооблагаемую базу на 1-е число первого месяца каждого квартала года за соответствующий налогооблагаемый период.

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 раздельный 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 территориальные бюджеты.

В настоящее время предельный размер ставки налога на имущество предприятий в целом по России составляет 2%.

Налог на имущество физических лиц является местным налогом, уплачиваемым собственниками имущества, к которым относятся как российские, так и иностранные граждане, а также лица без гражданства. Объект обложения состоит из двух групп. В первую группу включаются жилые дома, квартиры, дачи, гаражи и иные строения. Во вторую группу входят транспортные средства.

Налог с имущества, переходящего в порядке наследования или дарения введен в действие Законом РСФСР 12 декабря 1991 г. № 2020-1. Плательщиками налога являются физические лица, которые принимают имущество, переходящее в их собственность в порядке наследования или дарения. Объектами налогообложения являются жилые дома, квартиры, дачи, садовые домики в садоводческих товариществах, автомобили, мотоциклы, моторные лодки, катера, яхты, другие транспортные средства, предметы антиквариата и искусства, ювелирные изделия, бытовые изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней и лом таких изделий, паенакопления в жилищно-строительных, гаражно-строительных и дачно-строительных кооперативах, валютные ценности и ценные бумаги в их стоимостном выражении.

Налогооблагаемой базой является стоимость имущества, получаемого в порядке наследования или дарения. Ставки налога зависят от размера стоимости наследства (от 850-кратного размера МРОТ) или дарения (от 80-кратного размера МРОТ) и степени родства.

Российским законодательством предусмотрены специальные налоговые режимы.

Налог на вмененный доход введен Федеральным законом от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ и является единым для определенных видов деятельности. Плательщики налога — юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в отдельных сферах производства и оказания услуг. Объект обложения — вмененный доход на очередной календарный месяц. Ставка единого налога устанавливается в размере 20% вмененного дохода.

Единый сельскохозяйственный налог предусмотрен Федеральным законом от 29 декабря 2001 г. № 187-ФЗ (глава 26^1 Налогового кодекса РФ). Этот закон вводится в действие законом субъекта Российской Федерации.

Организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели переводятся на уплату налога при условии, что за предшествующий календарный год доля выручки от реализации сельскохозяйственной продукции в общей выруч-

ке названных структур составила не менее 70%. С введением этого налога организации, крестьянские хозяйства и предприниматели освобождаются от уплаты большей части налогов и сборов, предусмотренных статьями 13, 14 и 15 Налогового кодекса РФ. При этом они уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. Объектом налогообложения признаются сельскохозяйственные угодья, находящиеся в собственности, во владении и (или) в пользовании. Налоговой базой признается сопоставимая по кадастровой стоимости площадь сельхозугодий. Налоговый период — квартал.

Налоговая ставка устанавливается законодательными (представительными) органами субъектов РФ в рублях и копейках с одного сопоставимого по кадастровой стоимости гектара сельхозугодий.

Суммы налога, уплачиваемые организациями, начисляются на счета органов Федерального казначейства для их последующего распределения по следующим нормативам:

(1) федеральный бюджет — 30,0% общей суммы налога; (2) федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ОМС) — 0,2%; (3) территориальные фонды ОМС — 3,4%; (4) фонд социального страхования — 6,4%; (5) бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты — 60,0%.

Таблица 4.2

Динамика доходов федерального бюджета РФ (%)

Статья	Бюджет на 1999 г.		Бюджет на 2000 г.	
	Доля в общей сумме доходов	Удельный вес в разделе	Доля в общей сумме доходов	Удельный вес в разделе
Налоговые доходы (всего)	84,3	100,0	84,7	100,0
В том числе:				
налог на прибыль (доход) организации	7,6	9,0	8,0	9,4
НДС	30,3	36,0	21,9	25,9
акцизы	18,4	21,8	15,0	17,8
платежи за пользование природными ресурсами	2,0	2,38	1,4	1,6
таможенные пошлины и иные таможенные сборы	19,3	22,8	21,6	25,5
прочие налоги, пошлины и сборы	6,7	8,0	16,8	19,8
Неналоговые доходы (сборы)	7,0		7,8	
Доходы целевых бюджетных фондов (всего)	8,7		7,5	
Итого доходов	100,0		100,0	

Суммы налога, уплачиваемые крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями, зачисляются на счета органов Федерального казначейства для их последующего распределения по следующим нормативам: (1) федеральный бюджет – 10,0% общей суммы налога; (2) бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты – 80,0%. Нормативы распределения сумм налога в федеральный фонд ОМС, территориальные фонды ОМС, фонд социального страхования аналогичны нормативам для организаций.

Мы охарактеризовали лишь наиболее существенные, а также принципиально новые виды налогов. Безусловно, с позиции наполнения бюджета значимость налогов ощутимо варьирует. В частности, соотношение разных форм налоговых поступлений и других доходов по федеральному бюджету за 1999–2000 гг. отражено в табл. 4.2.

Как видно из таблицы, доля налогов в доходной части российского бюджета в настоящее время примерно соответствует практике экономически развитых стран; в частности, в США налоги формируют до 90% бюджета, в Германии – 80%.

4.5. Финансово-правовые аспекты взимания налогов

Существенным компонентом налоговой системы является регламентация прав и обязанностей налогоплательщиков, с одной стороны, и функций, прав, а также обязанностей налоговых, таможенных органов и органов налоговой полиции – с другой.

Согласно ст. 21 НК РФ, налогоплательщики имеют право:

- получать от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, налоговом законодательстве, о правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц;
- получать от налоговых органов письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах;
- при наличии соответствующих оснований использовать налоговые льготы;
- получать отсрочку, рассрочку, налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит в установленном законом порядке;
- на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов;
- присутствовать при проведении выездной налоговой проверки;
- получать копии акта налоговой проверки и решений налоговых органов; налоговые уведомления и требования об уплате налогов;
- обжаловать в установленном порядке акты налоговых органов и действия (бездействие) их должностных лиц;
- требовать соблюдения налоговой тайны.

Налогоплательщикам гарантируются 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 федеральными законами.

Права всегда неотделимы от обязанностей. Важнейшими обязанностями налогоплательщиков являются:

• уплата законно установленных налогов;

• постановка на учет в налоговых органах, если такая обязанность предусмотрена НК РФ;

• ведение в установленном порядке учета своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством;

• представление в налоговый орган по месту учета в установленном порядке налоговых деклараций по тем налогам, которые они обязаны уплачивать;

• представление в предусмотренных законом случаях налоговым органам и их должностным лицам документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов;

• выполнение законных требований налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах;

• обеспечение в течение четырех лет сохранности данных бухгалтерского учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, а также документов, подтверждающих полученные доходы (для организаций — также и произведенные расходы) и уплаченные (удержанные) налоги;

• сообщение в налоговый орган по месту учета об открытии или закрытии счетов, об изменении своего места нахождения или места жительства — в десятидневный срок; об объявлении несостоятельности (банкротстве), о ликвидации или реорганизации — в срок не позднее трех дней со дня принятия такого решения.

Права и обязанности налоговых, таможенных органов, органов государственных внебюджетных фондов, органов налоговой полиции и их должностных лиц подробно регламентированы в разделе III Налогового кодекса РФ (ст. 30–37).

Налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц.

Налоговый кодекс предусматривает новые по сравнению с действовавшими ранее меры ответственности за налоговые правонарушения.

1. В соответствии со ст. 83 НК РФ заявление о постановке на налоговый учет должно быть подано вновь созданной организацией (индивидуальным предпринимателем) в течение 10 дней после государственной регистрации; в случае ведения деятельности через обособленное подразделение (филиал) — в течение 30 дней с момента регистрации филиала; о постановке на учет по месту нахождения недвижимости (транспортных средств) — в течение 30 дней с момента регистрации имущества по месту его нахождения. Нарушение этих

сроков влечет штраф от 5 до 10 тыс. руб. (При этом местом нахождения имущества считается: для водно-воздушных и других транспортных средств — место нахождения (жительства) собственника; для недвижимости — место нахождения имущества.)

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; штрафом в размере 20% доходов, полученных в период деятельности без постановки на учет более 90 дней.

3. Нарушение срока представления информации (10 дней) об открытии или закрытии счета в банке влечет штраф 5 тыс. руб.

4. При непредставлении налоговой декларации в установленный срок, если он не превышает 180 дней, взимается 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.

5. Непредставление налоговой декларации в течение более 180 дней по истечении установленного срока — 30% суммы + 10% суммы налога за каждый полный или неполный месяц, начиная со 181 дня.

6. Грубое нарушение правил учета доходов, расходов и объекта налогообложения, совершенное в течение одного налогового периода, влечет штраф 5 тыс. руб.

7. При грубом нарушении правил учета доходов, расходов и объекта налогообложения, совершенном в течение более одного налогового периода, взимается 15 тыс. руб.

8. Грубое нарушение правил учета доходов, расходов и объекта налогообложения, повлекшее занижение налоговой базы, наказывается штрафом в размере 10% суммы неуплаченного налога, но не менее 15 тыс. руб. (Под грубым нарушением правил учета понимается отсутствие первичных документов, счетов-фактур, регистров бухгалтерского учета, систематическое (более двух раз в год) несвоевременное или неправильное отражение на счетах и в отчетности хозяйственных операций, имущества предприятия и его финансовых вложений.)

9. Неумышленная неуплата или неполная уплата налога в результате занижения базы или неправильного исчисления налога влечет штраф в размере 20% неуплаченной суммы.

10. Умышленная неуплата или неполная уплата налога в результате занижения базы или неправильного исчисления налога, подлежащего уплате в связи с перемещением товара через таможенную границу Российской Федерации, наказывается 40% неуплаченной суммы.

11. Незаконное воспрепятствование доступу должностного лица, проводящего налоговую проверку, на территорию или в помещение влечет штраф 5 тыс. руб.

12. При несоблюдении порядка владения, пользования и распоряжения имуществом, находящимся под арестом, взимается штраф 10 тыс. руб.

13. Непредставление по запросу налогового органа справок по счетам и операциям клиента влечет штраф 10 тыс. руб.

14. Умышленное непредставление по запросу налогового органа справок по счетам и операциям клиента наказывается штрафом 20 тыс. руб.

Принципиально важно следующее положение: все штрафные санкции взыскиваются только в судебном порядке, а пени — безакцептно.

Отдельные налоговые правонарушения подпадают под уголовно наказуемые. В частности, ст. 198 Уголовного кодекса РФ «Уклонение гражданина от уплаты налога» предусматривает следующие виды наказаний.

Уклонение гражданина от уплаты налога путем непредставления декларации о доходах в случаях, когда подача декларации является обязательной, либо путем внесения в декларацию заведомо искаженных данных о доходах или расходах, совершенное в крупном размере (размер неуплаченного налога превышает 200 МРОТ), наказывается штрафом от 200 до 500 МРОТ либо лишением свободы на срок до одного года. То же деяние, совершенное лицом, ранее судимым за уклонение от уплаты налога, либо совершенное в особо крупном размере (размер неуплаченного налога превышает 500 МРОТ), наказывается штрафом от 500 до 1000 МРОТ либо лишением свободы на срок до трех лет.

В ст. 199 Уголовного кодекса РФ «Уклонение от уплаты налогов с организаций» предусматриваются следующие виды наказаний для руководителей.

Уклонение от уплаты налогов с организацией путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо путем сокрытия других объектов налогообложения, совершенное в крупном размере (более 1000 МРОТ), наказывается лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до двух лет, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до трех лет. То же деяние, совершенное неоднократно, наказывается лишением свободы на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет.

4.6. Налоговая политика

В научной и учебно-методической литературе до сих пор не сложилось общепринятого толкования понятия «налоговая политика». В наиболее общем виде *налоговая политика* представляет собой составную часть общей экономической и социальной политики государства. Именно налоговая политика определяет характер и цели склады-

ающейся налоговой системы. Налоги и другие компоненты налоговой системы являются инструментами налоговой политики.

Налоговая политика, будучи относительно самостоятельной и независимой, призвана обеспечивать финансовыми ресурсами бюджетную систему страны, а значит, «обслуживает» бюджетную политику. Однако в не меньшей степени налоговая политика должна стимулировать экономический рост. В частности, (а) налогообложение не должно препятствовать росту сбережений населения и процессу капиталообразования фирм; (б) необходима эффективная система взимания и перераспределения налоговых поступлений между бюджетами разных уровней для обеспечения гармоничного развития государства как целого и проведения региональной политики; (в) система налогообложения должна сохранять неизменность своих базисных принципов формирования на длительный период.

Налоговая политика должна способствовать сглаживанию возникающего в процессе рыночных отношений неравенства в уровнях доходов населения, поэтому можно говорить о неразрывной связи между налоговой и социальной политикой. Точно так же через определенные налоговые инструменты осуществляется воздействие на природоохранную, таможенную, валютную и другие направления государственной политики.

Налоговую политику можно свести к трем элементам:

• определение и постановка основных целей, вытекающих из общих целей социально-экономического развития общества, их конкретизация до уровня перспективных и текущих задач (в этом смысле можно говорить о налоговой стратегии и налоговой тактике);

• разработка методов, определение средств и конкретных организационных форм, которые будут обеспечивать намеченные цели и задачи;

• подбор, расстановка и обучение кадров, которые будут реализовывать цели.

Налоговая политика может быть действенной (как, впрочем, и любая политика) лишь в том случае, если она опирается на серьезные теоретические обоснования и глубокие концептуальные разработки.

Среди многих плодотворных идей, разработанных А. Смитом, прежде всего следует выделить доказанную им необходимость *множественности* налоговых платежей. Множественность налогов в налоговой системе позволяет в большей мере уловить платежеспособность налогоплательщиков, отразить разнообразие форм доходов, сделать общее бремя психологически менее заметным, воздействовать на производство, потребление и накопление. Однако отсюда вытекает необходимость умеренности ставок по каждому из налогов. Вместе с тем множественность налогов усложняет расчеты и налоговый контроль, потенциально предоставляет возможности уклонения от них. Поэтому общее число налогов в системе должно быть оптимально.

Важная проблема налоговой политики – выбор надлежащего источника и объекта налогообложения. Здесь принципиальна позиция Д. Рикардо, считавшего налоги неизбежным злом. Государство должно поощрять развитие производства, экономический рост. По мнению Рикардо, нельзя облагать налогами капитал и сдерживать его накопление; нежелательно обложение прибыли, поскольку это ограничивает самофинансирование бизнеса. Поэтому акцент в налоговой политике должен быть сделан на обложении физических лиц (их доходов, имущества, потребление). Современное налогообложение в промышленно развитых странах Европы (см. табл. 4.1) практически соответствует взглядам Рикардо.

Согласно марксистской социологической доктрине, предпочтение должно быть отдано прогрессивному подоходному и поимущественному налогообложению, т. е. ущемлять следует богатых. Косвенные налоги, как регрессивные, ухудшающие положение малообеспеченных, Маркс назвал прогрессивными «навыворот». Между тем действующая налоговая система РФ сформирована вопреки Марксу. Как следует из табл. 4.2, удельный вес косвенных налогов в федеральном бюджете 2000 г. (НДС, акцизы, таможенные пошлины) составлял 69,2%.

Д. Милль разработал налоговую теорию услуг, суть которой состоит в следующем: граждане должны уплачивать налоги пропорционально благам, получаемым ими от деятельности государства. С этой точки зрения в условиях роста коммерциализации образования, здравоохранения, культуры в России налоговую нагрузку на российских граждан следует снижать.

В целях ослабления социальной напряженности Милль предложил внести изменения в сферу распределения доходов: при подоходном налогообложении граждан следует вводить необлагаемый минимум, равный прожиточному минимуму. При этом надо учитывать как суммы доходов членов семьи (домохозяйства), так и суммы прожиточных минимумов для всех членов семьи. Такая политика несколько лет используется во Франции, где обложению подлежит доход не отдельного физического лица, а доход семьи.

Подобного рода изменения в налоговой политике выдвигаются и российскими учеными. Предлагается освободить от налогообложения минимальные доходы граждан за счет установления необлагаемого минимума на уровне, достаточном для проживания самого работника и его семьи при условии, что будет снижено предоставление бесплатных социальных услуг, финансируемых за счет государственного бюджета, и установлен льготный режим для частного пенсионного обеспечения. При этом должны стимулироваться все формы зарабатывания дополнительных пенсий – с помощью страховых фирм, частных пенсионных фондов, за счет средств предприятий и т. д.

Воздействие налоговой политики на процессы производства и обращения, социальное выравнивание осуществляется, как правило,

опосредованно. Поскольку невозможно разработать такую политику, которая устраивала бы всех в равной мере, отметим некоторые спорные моменты в действующей налоговой политике.

Во-первых, рост косвенных налогов в зависимости от эластичности спроса по цене может привести либо к убыточности хозяйства потребителей, либо к общему росту цен и инфляции (снижению уровня жизни малообеспеченных), либо к сокращению спроса на определенный товар и убыточности его производства.

Во-вторых, косвенные налоги влияют на объем производства того или иного товара, причем воздействие одного и того же налога по одной и той же ставке различно для динамики производства товаров, поскольку различна эластичность спроса.

В-третьих, по-разному воздействуя через рыночный механизм на уровень цен и объем производства товаров, налоги тем самым влияют на величину и распределение дохода от производства и реализации тех или иных товаров, что выступает косвенным фактором структурных преобразований экономики и перелива капитала между отраслями.

В-четвертых, согласно теории налогообложения Смита, пропорциональное обложение в известном смысле несправедливо (10%-ная налоговая ставка для бедных налогоплательщиков будет несопоставимо тяжелее, нежели такая же ставка для богатых). Не случайно реализованная в Налоговом кодексе РФ идея единой ставки налога на доходы физических лиц в размере 13% подвергается обоснованной критике. Практически во всех странах мира налоги являются либо прогрессивными (тяжесть обложения растет для более крупных доходов и состояний за счет увеличения ставки), либо регрессивными. Кроме того, вводится определенная дифференциация, в частности путем установления не облагаемого налогом минимума доходов, выведения из налогооблагаемой базы некоторых видов имущества, например имущества, переходящего в порядке наследования или дарения, и др.

В-пятых, чрезмерные прогрессивные налоги сковывают процессы накопления капитала; подрывают хозяйственную и трудовую мотивацию; провоцируют уклонение от налогов; в условиях открытой экономики вызывают утечку капитала за границу. Иными словами, можно сформулировать следующий базовый принцип налоговой политики: налог должен сохранять накопленный капитал, оставлять источники для накопления, сохранять стимулы для совершенствования производства.

В-шестых, поимущественное обложение должно быть умеренным, чтобы в случае низкой рентабельности не затрагивать капитал предприятия (в странах с развитой рыночной экономикой подобным налогом облагаются лишь активы крупных корпораций). Поимущественное налогообложение вместе с тем обладает определенными преимуществами: (а) делает бессмысленным сокрытие прибылей;

(б) ограничивает заинтересованность корпораций в
распределенных прибылей в ущерб дивидендам; (в) с
доходов региональных бюджетов; (г) стимулирует ра
фективное использование производственных ресу
платить приходится даже за неиспользуемое имуще

В-седьмых, в современных условиях существенно
обретает воздействие налогов на ускорение научно-те
гресса. В этой сфере возможны различные методы
пример, проведение политики ускоренной амортизац
намеренно занижает налоговую базу по налогу на п
собствует технической модернизации предприятий, в
прессивного состояния). Правда, этот прием имеет
мость для капиталоемких отраслей. Второй вариант –
гаемой базы затрат на НИОКР (например, в Ф
включаются в издержки в полном объеме). Такая на
ка способствует ускоренному развитию наукоемки
Третья модель – предоставление налоговых льгот
правило, малым) предприятиям, что расширяет «по
в стране научно-технических разработок.

Если обратиться к опыту налоговой политики
осуществляемой в рамках основных научных концеп
выделить два противоположных направления.

Кейнсианское направление предполагает высокое
мя, обосновывая это тем, что необходимы средства
ных государственных расходов и формирования
спроса»; при этом различным предприятиям и отра
ляются ощутимые и разнообразные налоговые льготы
мые как важнейший инструмент государственного
экономики.

В рамках неоклассического направления, наоборо
постепенный отказ от налоговых льгот, что расши
базу, позволяет снизить общее налоговое бремя, сфо
вия для честной и справедливой конкурентной борь

Особую роль в рамках неоклассического направл
учная школа «экономики предложения». Налоговая
школы предусматривает:

• снижение предельных налоговых ставок на личн
ждан как фактор увеличения предложения труда,
производительности;

• снижение предельных налоговых ставок на пр
ций как фактор роста инвестиций (видный представи
лы А. Лаффер разработал функциональную зависимо
чиной государственных налоговых поступлений и ст
прибыль корпораций. По его расчетам, для условий
XX в. оптимальной была ставка 34%);

• сокращение непроизводительных расходов государства на регулирование экономики как фактор повышения производительных расходов частного сектора и роста частных инвестиций;

• стабильность налоговой системы и налоговой политики как фактор снижения риска и неопределенности и повышения уверенности предпринимателей и потребителей.

Обратимся к основным характеристикам налоговой политики современной России.

Предполагается, что с введением части II Налогового кодекса РФ налоговая нагрузка, понимаемая как отношение совокупных налоговых изъятий к валовому внутреннему продукту (ВВП), снизится с 35,1 до 32,4% ВВП. Однако даже такое совокупное налоговое бремя представляется чрезмерным. Экономистами выявлена позитивная корреляционная зависимость между уровнем благосостояния страны (ВВП на душу населения) и максимально возможной долей налоговых изъятий. (В этом отношении уместно привести высказывание французского философа Ш. Монтескье: «Ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им».)

По показателю налогового бремени современная Россия стоит в одном ряду с такими странами, как Швейцария, ФРГ, Великобритания. Однако, согласно прогнозу журнала «Экономист», в 2000 г. ВВП на душу населения должен был составлять в РФ 1410 долл., в то время как в Швейцарии – 36 166 долл., в Германии – 27 337 долл., в Великобритании – 23 947 долл[1]. В других странах с переходной экономикой (восточноевропейских) показатель налоговой нагрузки составляет 26–27% ВВП. В этом – одна из причин успешности рыночных преобразований в странах Центральной и Восточной Европы, относительно быстрого преодоления спада и перехода к устойчивому экономическому росту. Умеренность налогового бремени как фактор экономического роста подтверждается и отечественным опытом (реформа промыслового налогообложения С. Ю. Витте и последовавший за ней экономический бум, «щадящий» налоговый режим нэпа и быстрое восстановление экономики). Естественно, уменьшение налогообложения требует концептуального пересмотра бюджетной политики (сокращения расходов, роста неналоговых доходов).

Бюджеты следует формировать исходя из возможных доходов, ставки налогов – исходя из возможностей экономики и обеспечения экономического роста, а не из складывающихся затрат бюджета.

О наличии резервов экономии бюджетных расходов свидетельствуют, в частности, данные, приведенные Президентом РФ В. В. Путиным в Послании Федеральному Собранию России 3 апреля 2001 г.: если численность госслужащих в РФ в 1993 г. составляла 892 тыс. чел., то к 2001 г. – более миллиона человек.

[1] Эксперт. 2000. № 1. Приложение «Мир в 2000 г.». С. 30–33.

Важная особенность российской налоговой политики – очевидный акцент в налоговых изъятиях на обложение хозяйствующих субъектов. Последствия этого – отсутствие возможностей самофинансирования, бегство капитала за рубеж, массовые уклонения предприятий от уплаты налогов. По некоторым расчетам, если честно платить все установленные российскими законами налоги, то предприятию придется отдавать в бюджетную систему и внебюджетные фонды около 60% своих доходов. Поэтому у каждого третьего налогоплательщика (35–40% прошедших государственную регистрацию) проверками выявляются нарушения налогового законодательства. И только 10–15% честно и исправно платят полагающиеся по закону налоги[1].

Налоговые службы РФ так определяют основные причины уклонения предприятий от налогообложения (в порядке убывания приоритетности): тяжелое налоговое бремя, сложное финансовое состояние предприятий, недостаточно знание налогового законодательства, преступный умысел предпринимателей, нежелание выполнять свои обязанности перед государством, причем последнее отнесено к области российского менталитета[2].

Таким образом, можно утверждать, что в экономическом плане система российских налогов выполняет свои функции неудовлетворительно.

Наиболее значимые недостатки налоговой политики в России, носящие макроэкономический характер, заключаются в следующем: (а) отсутствие благоприятного налогового режима для частных инвестиций в экономику; (б) огромная нагрузка на фонд оплаты труда (она несколько снижается с введением единого социального налога); (в) отсутствие среднего класса, что приводит к переложению налогов на производственную сферу и ее подавление; (г) неравномерное распределение налогового бремени между законопослушными и уклоняющимися от налогов потенциальными плательщиками.

На микроуровне можно выделить следующие недостатки: (а) расхождения между стандартами бухгалтерского учета и налоговым учетом, приводящие к трудоемким корректировкам бухгалтерской прибыли при исчислении налогооблагаемой прибыли; (б) ежемесячные авансовые платежи многих налогов, что приводит к вымыванию собственных оборотных средств предприятий; (в) исключительная множественность налогов; (г) противоречивость и запутанность многочисленных инструкций и разъяснений Министерства по налогам и сборам и Министерства финансов РФ, арбитражной практики.

Налоговая политика изначально формировалась с акцентом на фискальные цели. Позиция бизнеса никого не интересовала. Опреде-

[1] *Панков В. Г.* Организационные вопросы налоговой реформы // Финансы. 2000. № 1. С. 33, 34.

[2] *Лобанов Г.* Налоговая система должна быть справедливой // Экономика и жизнь. 2000. № 5. С. 2, 3.

ляя сферу, в которой законодательство в наибольшей мере несовершенно, более 90% руководителей отмечают налоги и обязательные платежи. Большинство руководителей в качестве недостатков налоговой системы, затрудняющих работу предприятий, отмечают большое число налогов (более 60%), нечеткость документов и частые изменения в налогообложении (примерно 50—55%), а также чрезмерную величину совокупных налоговых выплат (примерно 45—48%)[1].

Важная особенность российской налоговой политики заключается в чрезмерно высокой доле косвенных налогов. По потребительским товарам носителями этих налогов выступают физические лица; поскольку косвенные налоги являются регрессивными, то тем самым существенно снижается жизненный уровень малообеспеченных. Поэтому социальная функция российских налогов реализуется также недостаточно.

В табл. 4.3 показаны результаты опроса российских налогоплательщиков. Данные приведены без учета тех респондентов, кто ничего не знает о налоговой системе или затрудняется с ответом.

Таблица 4.3

Оценка российской налоговой системы (%)

Налоговая система	Сентябрь 1997 г.	Апрель 1998 г.	Май 1999 г.	Март 2000 г.
Справедлива	16	13	14	14
Несправедлива	54	62	58	64

Источник: *Иванова И.* Россияне о налоговой системе // Экономика и жизнь. 2000. № 32. С. 28.

Как видно из таблицы, мнения налогоплательщиков по обсуждаемому вопросу достаточно устойчивы: доля тех, кто считает нынешнюю налоговую систему несправедливой, растет и в среднем примерно в четыре раза превышает долю тех, по мнению которых она справедлива.

Таким образом, налоговая система и налоговая политика Российской Федерации далеки от совершенства. Необходима рационализация налогообложения.

4.7. Рационализация налогообложения

Методология рационализации налогообложения должна исходить, во-первых, из классических налоговых теорий и концепций; во-вторых, учитывать (но не копировать) прогрессивный опыт мировой практики налогообложения; в-третьих (и это главное), базироваться на жизненных реалиях, целях и задачах российской переходной экономики. Налоговая система должна быть адекватна современному состоянию экономики и социальной сферы России.

[1] *Лебедева Л.* Что думают о налогах те, кто их платит // Экономика и жизнь. 2000. № 25. С. 4.

По мнению Президента России В. В. Путина, направившего 23 мая 2000 г. в Госдуму специальное налоговое послание, работу по модернизации налоговой системы РФ необходимо существенно ускорить.

На первом этапе (2000–2001 гг.) налоговой реформы, определенными правительственным проектом, необходимо:

• добиться снижения уровня налоговых изъятий по мере снижения обязательств государства в области бюджетных расходов;

• сделать российскую налоговую систему более справедливой по отношению к налогоплательщикам, находящимся в различных экономических условиях (в частности, ликвидировать ситуации, при которых одни налогоплательщики несут полное налоговое бремя, а другие уклоняются от налогов законными и нелегитимными способами);

• повысить уровень нейтральности налоговой системы по отношению к экономическим решениям фирм и потребителей (налоги должны вносить минимум искажений в систему отпускных цен, в процессы формирования сбережений и т. д.);

• путем эффективного налогового администрирования обеспечивать снижение уровня издержек исполнения налогового законодательства как для государства, так и для налогоплательщиков.

Достижение этих задач требует решения ряда взаимосвязанных проблем:

• отмены неоправданных и неэффективных налоговых льгот (предполагается, что отмена льгот даст около 1% ВВП[1]; кроме того, чем больше исключений из правил в виде предоставления льгот, тем ниже уровень конкурентности среды, тем больше возможностей для злоупотреблений при недостаточно профессиональном и коррумпированном в существенной части российском государственном аппарате);

• снижения задолженности предприятий по налогам;

• ликвидации «щелей» в налоговом законодательстве, позволяющих «законным» способом избегать налогов.

Конкретно в 2001 г. отменяется налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы; налог на пользователей автомобильных дорог. Из перечня федеральных налогов исключен сбор за пограничное оформление.

Все выпадающие платежи компенсируются увеличением акцизов на моторное топливо, алкогольную и табачную продукцию.

В качестве принципиальной стратегии реформы выбран вариант, при котором налоговая рационализация не должна преследовать цель кардинально изменениить действующую налоговую систему. Более реалистичным признано ее эволюционное преобразование, обеспечивающее устранение присущих ей недостатков и перекосов, и направленное на создание рациональной, справедливой, стабильной и предсказуемой налоговой системы.

---

[1] «Меньше, чем сейчас, платить трудно» // Коммерсант-ВЛАСТЬ. 2000. 6 июня. С. 7.

Предлагаемая Правительством РФ рационализация налоговой системы, усиление защищенности налогоплательщиков должны способствовать возврату в легальную сферу капиталов, ушедших в безналоговый оборот или вывезенных в последние годы за границу.

На втором этапе (2002—2003 гг.) Правительством РФ предлагается отменить налог с продаж, налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте; налог на имущество предприятий, физических лиц, а также земельный налог предлагается заменить налогом на недвижимость.

На сегодняшний день существует достаточно много альтернативных проектов рационализации налогообложения, выдвигаемых учеными, государственными структурами, представителями бизнеса. Они отличаются как по степени «разности» рассматриваемых аспектов модернизации, уровню радикализма, так и по степени проработанности.

Проект 1. Радикальное сокращение числа налогов (до 6—8). В обоснование выдвигается несколько аргументов. Первый: около 80% доходов консолидированного бюджета РФ за 1999 г. составляли поступления от четырех налогов (без учета таможенных платежей) — НДС, акцизы, налог на прибыль, подоходный налог с физических лиц. Все остальные оговоренные в структуре налоговой системы того времени 37 налогов давали лишь около 20% налоговых поступлений. Следовательно, налоговая система громоздка и неэффективна. Второй аргумент — подобная мера могла бы сделать налогообложение в России более экономным. (Отметим, что в США на сбор 100 долл. налогов за счет отлаженности налогового механизма, широкой компьютеризации тратится 50 центов (0,5%), в то время как в России на сбор 100 руб. налогов тратится 2 руб. (2%). Однако подобное предложение противоречит как теории необходимости множественности налогов Смита, так и практике всех развитых стран. По мнению бывшего министра РФ по налогам и сборам А. Починка, минимально возможное число налогов для России — 15[1].

Проект 2. Перенос акцента в налогообложении на доходы физических лиц. Такой подход отвечал бы интересам инвестиционной политики предприятий, экономического роста (в полном соответствии с налоговой концепцией Рикардо) и соответствовал бы налоговой практике развитых стран (см. табл. 4.1). Однако это именно тот случай, когда копировать чужой опыт недопустимо. Такой подход явно не отвечает особенностям социально-экономического положения современной России, где уровень средних доходов примерно в 20—30 раз ниже, чем в развитых странах, и даже в 4—6 раз ниже, чем в ряде постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы (например, Чехии, Венгрии, Польши, Литвы). В результате доля подоходного налога с физических лиц в консолидированном бюджете РФ в 1998 г. составила 2,9% ВВП, в то время как в Польше — около

[1] Эксперт. 1999. № 44. С. 30.

10%, Венгрии — почти 11% ВВП. Крайне неудачно проведенная в России приватизация привела к тому, что основной формой доходов продолжает оставаться зарплата, доходы же от капитала сконцентрированы в рамках узкой группы олигархов.

Проект 3. Пока преждевременно вводить налог на доходы по государственным ценным бумагам и любым депозитным вкладам граждан в банках (Правительство РФ планировало введение 15%-ного налога уже с 2000 г.)[1]. Такая политика после случившегося в России «обвала» финансового рынка в августе 1998 г. и глубокого кризиса банковской системы неизбежно привела бы к оттоку средств граждан из банков и дальнейшей «долларизации» российской экономики. Тем самым потенциальный объем инвестиционных ресурсов был бы существенно сужен.

Проект 4. Неоднократно вносились предложения о переносе акцента на поимущественное налогообложение. Здесь надо отделить два аспекта: поимущественное налогообложение предприятий и обложение имущества физических лиц.

Выше указывались достоинства поимущественного налогообложения предприятий в аспекте налоговой политики. Главное — стимулирование эффективности использования капитала. Однако могут возникнуть и «негативы». Налог на имущество в большей степени беспокоит те предприятия, которые в силу каких-либо причин имеют или вынуждены накапливать существенные товарно-материальные запасы (сезонность производства, непропорциональный рост издержек по какой-либо сырьевой позиции и проч.). Далее, предприятия, обладающие большим имуществом, но получающие относительно малую прибыль, попадут под налоговый «пресс». Тем самым нарушится нейтральность налоговой системы.

Рассматриваемый подход неадекватен российским условиям еще по двум обстоятельствам. С одной стороны, техническая база большинства российских предприятий физически и морально устарела, требует обновления и модернизации, чтобы выйти на конкурентные позиции с зарубежными фирмами. Однако поимущественное налогообложение будет «антистимулировать» рост фондовооруженности, технический прогресс. С другой стороны, будет стимулироваться «переток» капитала в посредническую деятельность, не требующую большого имущественного обеспечения. И то и другое не соответствует стратегическим интересам прогресса российской экономики.

Что же касается обложения имущества физических лиц, то здесь имеются основания для повышения его уровня (особенно это касается супердорогой недвижимости, элитных автомобилей, яхт, катеров и т. п.). Но коснуться это должно всего, что выше предельного ми-

[1] Коммерсант-ВЛАСТЬ. 1999. 14 сентября. С. 22.

нимума, т. е. бизнес-элиты, части государственных служащих, вообще тех, кого именуют «жирными котами».

Проект 5. Адекватной состоянию российской экономики модернизацией налоговой системы представляется усиление роли платежей за природные ресурсы. Специфика современной экономики России – наличие огромных природных богатств при относительно низкой конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности. В связи с этим при условии существенного роста налогов за пользование природными ресурсами становится возможным снижение числа и уменьшение ставок всех других российских налогов, следовательно, формирование предпосылок для устойчивого экономического роста России.

По мнению ряда российских экономистов, доходная часть государственного бюджета должна формироваться преимущественно или почти полностью за счет платежей за природные ресурсы[1].

При этом предполагалось, что чем больше прибыли приносит месторождение нефти, газа, иного сырья, тем больше должны быть рентные платежи (в виде соответствующих акцизов по более высоким ставкам). Однако практика показала сложность и малопродуктивность дифференциации акциза в соответствии с различиями в горно-геологических условиях. Проблема состоит в том, что различия (дифференциальная рента) проявляются на уровне месторождений, а дифференциация осуществляется по нефтедобывающим предприятиям в целом. Подход, когда разница между нефтедобывающими предприятиями учитывается как средняя по десяткам месторождений, является необъективным. Получается, что акциз можно дифференцировать только в соответствии с тем, есть у предприятия деньги или нет. Поэтому в части II Налогового кодекса зафиксирован единый акциз.

В ст. 193 НК РФ предусмотрен рост акцизов на нефть на 20%, а акцизов на бензин – в среднем больше чем на 200%. Происходит индексация акциза, которая переносится на бензоколонки. Проблема состоит еще и в том, что загрузка отечественных нефтеперерабатывающих заводов постоянно падает. Переработка нефти на наших предприятиях становится все менее конкурентоспособной. Оказывается выгодней «отогнать» сырую нефть в Белоруссию или Финляндию, там переработать ее, а в Россию завозить уже высокооктановый бензин. Налицо несоответствие экономическим интересам России.

Таким образом, ставка на рентные платежи фактически приводит к росту цены конечного продукта – бензина. Но отсюда проистекает угроза инфляции издержек. Поэтому целесообразно, видимо, сделать

[1] См.: *Ларионов И. К.* О налоговой системе России // Финансы. 1995. № 2. С. 14; *Львов Д.* Финансовая система и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 5. С. 19.

единую ставку на всю совокупность воспроизводственных и природоохранных налогов (см. рис. 4.1). (Любопытно отметить, что американский экономист Г. Джордж в свое время предложил свести все налоги к одному – налогу с земли. Эту идею поддержали Сунь Ят-Сен и У. Черчилль.)

К сожалению, реальная налоговая политика современной России в последние годы проводится в противоположном направлении: по нашим расчетам, если доля платежей за пользование природными ресурсами в общей сумме налоговых доходов по федеральному бюджету 1999 г. составила 2,38%, то в федеральном бюджете 2000 г. – лишь 1,6% (см. табл. 4.2).

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям налог, налоговая система, сбор, субъект налога, носитель налога, налоговая база, единица обложения, налоговое право, функции налогов, налоговый кредит, универсализация налогообложения, Налоговый кодекс, налоговая нагрузка, акциз, налоговая политика, рационализация налогообложения.

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 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. Дайте анализ основных недостатков налоговой системы Российской Федерации, действовавшей с 1992 г.

9. Каковы задачи разработки и введения Налогового кодекса РФ?

10. Перечислите современные основные права и обязанности налогоплательщиков в РФ. Какие меры ответственности за налоговые правонарушения предусмотрены в Налоговом кодексе РФ?

11. Охарактеризуйте этапы, задачи и проблемы правительственного проекта модернизации налоговой системы.

12. Оцените степень радикальности правительственных предложений по налоговой реформе.

13. Оцените возможности сокращения числа российских налогов. Насколько возможно перенесение акцентов в налогообложении на доходы физических лиц в РФ?

14. Каковы достоинства и недостатки поимущественного налогообложения предприятий?

15. Тождественно ли взимание рентных платежей и платежей за пользование природными ресурсами?

16. Каковы цели и задачи налоговой политики? Назовите ее основные элементы.

17. Дайте характеристику теоретических основ (различных концептуальных подходов) проведения налоговой политики.

18. Систематизируйте направления и инструменты воздействия налогов на экономические и социальные процессы.

19. В чем заключаются различия кейнсианской и неоклассической налоговой политики?

20. Каковы основные недостатки налоговой политики в Российской Федерации?

Глава 5

ТАМОЖЕННЫЕ ДОХОДЫ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о сущности, механизме, последствиях таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- о понятии таможенной пошлины, таможенного тарифа;
- о функциях и видах таможенных пошлин;
- о специфичности таможенной пошлины как косвенного налога;
- 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.

Взимая 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. Взимая 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 целесообразности 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:

• временное введение мер, сдерживающих импорт, позволяет создать и развить молодые отрасли промышленности, оградив их от международной конкуренции;

• введение защитных мер выгодно местным производителям товаров, конкурирующих с импортом;

• протекционизм может увеличить уровень занятости и обеспечить развитие отраслей, поставляющих в «защищаемую» промышленность сырье и материалы;

• 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 крат
косрочном плане сдерживание импорта способствует развитию или со
хранению национального производства. Вместе с тем ослабление кон
куренции лишает производство долгосрочных стимулов к совершенст
вованию, технической модернизации. Отрасль, которой тарифна
защита гарантирует сбыт на внутреннем рынке по приемлемым для не
ценам, впадает в технический застой, постепенно утрачивая способ
ность к конкурентной борьбе на внешних рынках. В результате замед
ляется также повышение общего технического уровня национально
экономики, так как потребители приобретают продукцию, устаревшу
с точки зрения международного уровня качества. Кроме того, перепла
чивая за изделия данной отрасли, они включают эти затраты в издерж
ки производства, что ведет к повышению общего уровня цен.

Отмеченное, казалось бы, свидетельствует в пользу скорейшей отме
ны импортного тарифа. Переговоры по вопросам снижения таможенны
пошлин до недавнего времени были главным направлением деятельно
сти Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ/ВТО
Со времени вступления в силу ГАТТ импортные таможенные пошлин
в развитых странах были снижены более чем на $^3/_4$, а после реализаци
соглашений, достигнутых в рамках переговоров «Токийского раунда», и
средняя величина составила 4,7% [Бабин, с. 39].

В принципе, вполне возможен полный отказ от импортных тамо
женных тарифов. Это обусловлено тем, что в международной торгов
ле все большую роль начинают играть товары, конкурентоспособ
ность которых определяется не столько ценой, сколько факторам
качества, новизны, технологического уровня.

В то же время большинство развитых стран стремятся сохранит
таможенную защиту для обеспечения возможности развития наимене
конкурентоспособных отраслей и как источник поступлений средств
государственный бюджет. К отказу от таможенной защиты не готов
и развивающиеся страны, рассматривающие ее как средство охран
своей экономики, неконкурентной по сравнению с национальными хо
зяйствами развитых стран.

При этом существует обратно пропорциональная зависимость ме
жду уровнем развития экономики страны и уровнем таможенног
обложения импорта. Чем более развита экономика, тем, как правил
ниже ставка тарифов. Это связано с тем, что конкурентоспособност
страны достаточно высока и нет необходимости, за редким исключе
нием, защищать национальный рынок от аналогичной иностранно
продукции высокими таможенными пошлинами.

Получая доход от импортного таможенного тарифа, государство име
ет финансовые возможности для структурной перестройки экономики
Если в результате конкуренции импортных товаров отдельные отрасл
прекратят существование, то на организацию новых производств, борьбу
с безработицей потребуется гораздо больше средств. Чтобы получить не
обходимые средства, государству придется либо вводить дополнительны
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:

- 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;
- при проведении тщательного анализа и избирательной политики установления высоких и низких тарифов;
- когда страна-импортер обладает властью монопсонии[1], в этом случае поставщики продукции, как правило, вынуждены идти на снижение цен, уменьшение или полную отмену своих пошлин;
- 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), призванную защищать местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции (характерна для импортных пошлин); (в) *балансировочную*, 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);

[1] Монопсония — ситуация на рынке, когда один покупатель противостоит большому числу мелких производителей.

• *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) конвенциальные (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);

• *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 конвенциальными, так и автономными. Их применение призвано не допустить на национальный рынок товары, продаваемые экспортерами по заведомо низким ценам. Демпинг в строго точном понимании определяется как продажа товара на внешнем рынке по цене ниже издержек производства. Поскольку фирмы неохотно предоставляют 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 не зависимо 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, привязывая их таким образом к своему рынку. Пример многоколонного таможенного тарифа РФ представлен в табл. 5.1 [Буглай, с. 45].

Таблица 5.1

Многоколонный таможенный тариф России

Код товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности	Краткое наименование товара	Типы ставок импортной таможенной пошлины в % от таможенной стоимости товара		
		1-й	2-й	3-й
37	Фото- и кинотовары	2,5	5	10

В приведенном примере генеральная пошлина составляет 10% (третья колонка), ее величина максимальна. Базовую ставку тарифа представляет пошлина в 5% (вторая колонка). Первая колонка предназначена для пошлин на товары из развивающихся стран. Особыми льготами (беспошлинный ввоз) пользуются товары, происходящие из наименее развитых стран.

Таким образом, 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:

• уплата таможенной пошлины носит обязательный характер и обеспечивается государственным принуждением;

• таможенная пошлина не представляет собой плату за оказание услуги и взыскивается без встречного удовлетворения;

• поступления от уплаченных таможенных пошлин не предназначены для финансирования конкретных государственных расходов.

Субъектом обложения таможенной пошлиной (налогоплательщиком) является декларант. Им может 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 РФ 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.

Итак, можно сделать несколько выводов. Во-первых, таможенная пошлина относится к косвенным налогам. Во-вторых, таможенная пошлина и таможенные сборы являются источником доходов федерального бюджета (это закреплено в Налоговом кодексе РФ). В-третьих, таможенная пошлина является общим налогом, поскольку не имеет целью покрыть какие-либо конкретные расходы. В-четвертых, таможенные платежи относятся к разовым налогам, так как их уплата зависит от факта импорта (экспорта) товаров.

Вместе с тем таможенная пошлина — особый налог. Она зависит от объективно обоснованного уровня внутренних, импортных и экспортных цен и служит инструментом изъятия в доход государства разницы между этими ценами.

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 (см. табл. 4.1).

5.3. Таможенная политика Российской Федерации

Рыночные реформы в России начались с либерализации внешнеэкономической 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 1992 г. ставки импортных пошлин в размере от 5 до 25% 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.

В 2000 г. экспортные пошлины взимались при вывозе из России нефти, нефтепродуктов, газа, минеральных удобрений, бумаги, картона, жемчуга, драгоценных камней и драгметаллов, алюминия, черных металлов, отходов и лома цветных металлов.

О динамике поступлений от вывозных и ввозных пошлин в федеральный бюджет дают представление данные табл. 5.2.

Таблица 5.2

Динамика удельного веса поступлений от таможенных пошлин и сборов в федеральный бюджет в структуре налоговых доходов (%)

1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
25,0	13,1	5,8	8,8	22,8	25,5

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.

Верховный Совет РФ Законом от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе», разработанном в соответствии с принципами ГАТТ/ВТО, определил содержание и характер действия таможенного тарифа РФ. Законом РФ от 18 июня 1993 г. № 5221-1 был введен в действие Таможенный кодекс РФ.

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 РФ «О таможенном тарифе» закрепляет целостность экономического пространства и обеспечивает единство таможенной политики, таможенного законодательства и таможенной службы. Предусматривается верховенство норм международных соглашений, участницей 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 обложения, важнейшие торгово-политические условия таможенного тарифа и связанные с этим действия субъектов внешнеэкономической деятельности.

Таможенные пошлины, как и любые внутренние налоги, имеют определенные льготы. Они не носят индивидуального характера и определяются законом. Полностью освобождаются от пошлины:

- транспортные средства для международных перевозок пассажиров и грузов;
- предметы материально-технического снабжения, вывозимые для обеспечения деятельности российских судов, ведущих морской промысел, а также ввозимая продукция их промысла;
- 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;
- валюта и ценные бумаги, но положение не распространяется на ввоз или вывоз, осуществляемый в нумизматических целях;
- товары, подлежащие обращению в собственность государства;
- товары, представляющие собой гуманитарную помощь;
- товары, предназначенные для оказания технического содействия;
- товары, перемещаемые под таможенным контролем в режиме транзита и предназначенные для третьих стран;
- товары, перемещаемые через таможенную границу физическими лицами и не предназначенные для производственной или иной коммерческой деятельности.

Законом РФ «О таможенном тарифе» 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 Российской Федерации.

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 [Черник, Починок, Морозов, с. 241—242].

Таможенный кодекс РФ устанавливает порядок организации и деятельности таможенных органов, механизм и правила таможенного контроля.

К компетенции таможенных органов (к ним, помимо ГТК России, относятся региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты) как сборщика налогов относятся следующие полномочия: (а) по сбору таможенных платежей; (б) по предоставлению

отсрочек и рассрочек уплаты таможенных платежей; (в) по принятию мер для уплаты таможенных платежей и выбору способа обеспечения; (г) по принудительному взысканию таможенных платежей; (д) по привлечению к ответственности за неуплату и несвоевременную уплату таможенных платежей; (е) по возврату излишне уплаченных или взысканных таможенных платежей; (ж) по определению объекта налога (принимает решение о правильности заявленной декларантом таможенной стоимости).

5.4. Методика определения таможенных доходов

В основу методики исчисления таможенных доходов положено определение таможенной стоимости товара, которая составляет налогооблагаемую базу. 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 взыскания таможенных платежей в федеральный бюджет.

В России определение таможенной стоимости товаров осуществляется в соответствии с Законом РФ «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 используются данные, содержащиеся в счете-фактуре, а также сведения о некоторых иных суммах расходов (стоимость транспортировки, погрузочно-разгрузочных ра-

(от, страхования, комиссионных и брокерских вознаграждений, плата за использование объектов интеллектуальной собственности).

Как показывает опыт, этот метод оценки используется в 90% импортных сделок. Однако в некоторых случаях его применение не допускается. Это те случаи, когда продавец и покупатель исключительно связаны в бизнесе и в своих взаимоотношениях, что серьезно может повлиять на цену.

Под взаимозависимыми лицами понимаются лица, удовлетворяющие хотя бы одному из следующих признаков:

- один из участников сделки (физическое лицо) или должностное лицо одного из участников сделки является одновременно должностным лицом другого участника сделки;
- участники сделки являются совладельцами предприятия;
- участники сделки связаны трудовыми отношениями;
- один из участников сделки является владельцем вклада (пая) или обладателем акций с правом голоса в уставном капитале другого участника сделки, составляющих не менее 5% уставного капитала;
- оба участника сделки находятся под непосредственным или косвенным контролем третьего лица;
- участники сделки совместно контролируют, непосредственно или косвенно, третье лицо;
- один из участников сделки находится под непосредственным или косвенным контролем другого участника сделки;
- участники сделки или их должностные лица являются родственниками.

Кроме того, цена сделки не может быть базой определения таможенной стоимости, если она зависит от соблюдения условий, влияние которых не может быть учтено, и если не подтверждены документально либо не определены количественные данные, используемые декларантом.

При невозможности использовать первый метод декларант должен избрать один из оставшихся пяти путем последовательных проб, т. е. если таможенная стоимость не может быть определена посредством использования второго по счету метода, то применяется третий и т. п.

Применение произвольной последовательности допускается только при использовании методов вычитания и сложения стоимости (четвертый и пятый методы).

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 методу 1 и принята таможенным органом.

Под идентичными понимаются товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами, в том числе по следующим при-

знакам: (а) физические характеристики; (б) качество; (в) репутация на рынке; (г) страна происхождения; (д) производитель.

Этот метод может применяться только при соблюдении следующих условий: во-первых, идентичные товары проданы для ввоза на территорию Российской Федерации; во-вторых, идентичные товары ввезены одновременно с оцениваемыми или не ранее чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров; в-третьих, идентичные товары ввезены примерно в том же количестве и на таких же коммерческих условиях.

При этом таможенная стоимость, определяемая по цене сделки с идентичными товарами, должна быть скорректирована с учетом расходов по доставке до территории РФ, комиссионного и брокерского вознаграждений, понесенных покупателем лицензионных платежей и других расходов, перечисленных выше в первом методе и включаемых в цену сделки. Эта корректировка должна производиться декларантом на основании достоверных и документально подтвержденных сведений.

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. Под однородными понимаются товары, которые хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, но тем не менее имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми.

Данный метод применяется с учетом следующих положений: (а) используются принципы второго метода; (б) товары не считаются однородными с оцениваемыми товарами, если они не произведены в той же стране; (в) принимаются во внимание товары, произведенные не производителем оцениваемых товаров, только в том случае, если нет идентичных или однородных товаров, произведенных производителем оцениваемых товаров; (г) товары не считаются идентичными или однородными, если их проектирование, опытно-конструкторские работы над ними, их художественное оформление, дизайн, эскизы, чертежи и иные аналогичные работы выполнены в России.

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:

• расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в России ввозимых товаров того же класса и вида;

• сумма ввозимых таможенных пошлин, налогов, сборов и других платежей, подлежащих уплате в Российской Федерации в связи с ввозом и продажей товаров;

• обычные расходы, понесенные в Российской Федерации в связи с транспортировкой, страхованием, погрузочно-разгрузочными работами.

Остаток, полученный после вычитания, принимается в качестве таможенной стоимости товара.

Метод оценки таможенной стоимости на основе сложения стоимости. В данном случае за основу таможенной стоимости принимается цена товара, рассчитанная путем сложения:

• стоимости материалов и издержек, понесенных изготовителями в связи с производством оцениваемого товара;

• общих затрат, характерных для импорта в Россию из страны вывоза товаров того же вида, в том числе расходов на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы, страхование до места пересечения таможенной границы России и других затрат;

• прибыли, обычно получаемой экспортером в результате поставки в Россию таких 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 с учетом мировой практики.

Этот метод применяется и в том случае, если таможня аргументированно считает, что предыдущие методы определения таможенной стоимости товаров не могут быть использованы.

Сумма таможенной пошлины определяется умножением ставки адвалорной таможенной пошлины на таможенную стоимость. Ставки таможенных пошлин являются едиными и в равной мере применяются к товарам, имеющим одинаковые коды товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.

Кроме таможенных пошлин при переходе товара через таможенную границу взимаются другие налоги и сборы: (1) НДС; (2) акцизы; (3) сборы за выдачу лицензий таможенными органами и возобновление действия лицензии; (4) сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата; (5) таможенные сборы за таможенное оформление (0,1% в рублях и 0,05% в валюте от таможенной стоимости товара); (6) таможенные сборы за хранение товаров; (7) таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров; (8) плата за информирование и консультирование; (9) плата за участие в таможенных аукционах; (10) плата за принятие предваритель-

ного решения; (11) сбор за включение банков и иных кредитных учреждений в реестр ГТК РФ; (12) другие налоги, взимание которых возложено на таможенные органы РФ.

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 Российской Федерации; цели таможенного тарифа в Российской Федерации; льготы по таможенным пошлинам; методы определения таможенной стоимости в Российской Федерации; налоговые сборы при перемещении товаров через таможенную границу.

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. В чем состоят особенности таможенной пошлины как вида налога?
9. Почему в первом полугодии 1992 г. в России проводилась либеральная внешнеторговая политика?
10. Каковы цели таможенного тарифа в Российской Федерации?
11. Какие товары в соответствии с российским законодательством полностью освобождены от таможенных пошлин?
12. Каковы основные полномочия таможенных органов?
13. В каких целях определяется таможенная стоимость товара?
14. Как определяется таможенная стоимость товаров по каждому из шести методов оценки?
15. Какие налоги взимаются при пересечении таможенной границы России?

Глава 6

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

После изучения этой главы вы сможете получить 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 финансов хозяйствующих субъектов

Финансы хозяйствующих субъектов, к которым относятся коммерческие и некоммерческие организации, представляют собой выражаемые в денежном измерителе 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 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 предприятие, организация, учреждение представляет 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.

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; некоммерческая 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 управляю-

щей 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 и принципы организации финансов коммерческих организаций в производственной сфере

Основным источником поступления финансовых ресурсов в коммерческой организации в производственной сфере (далее по тексту — 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, фи-

нансово-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.

Дополнительными источниками финансирования могут быть заемные средства, предоставляемые лендерами, финансово-кредитными и страховыми организациями в виде краткосрочных и долгосрочных банковских кредитов и облигационных займов.

Финансовые отношения предприятий строятся на следующих принципах, предопределяющих их свободу распоряжения финансовыми и материальными ресурсами и связанных с основами хозяйственной деятельности.

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 деятельности — 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 15% величины оплаченного уставного капитала. Финансовые резервы могут образовывать и хозяйствующие субъекты других организационно-правовых форм собственности.

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, вложен-

ные 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 нематериальные 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 инвестиционных средств являются: (1) нераспределенная 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-вещностного 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) собственные оборотные средства, формирующиеся за счет части уставного капитала и части нераспределенной прибыли 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 особенности 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, характеристики	Особенности
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

Продолжение табл. 6.1

Уровень, характеристики	Особенности
Коммерческий успех	Сильно зависит от ведущих специалистов, уход которых может значительно ослабить компанию
Информационные связи	Не формализованы, 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
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 предшествующего 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 взаимоувязаны

Окончание табл. 6.1

Уровень, характеристики	Особенности
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
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 любого коммерческого предприятия независимо от его организационно-правовой формы

или сферы деятельности является увеличение его рыночной стоимости, предопределяющей сумму денежных средств, которую может получить сособственник предприятия при продаже своего пакета акций или доли участия, и соответственно доходность (рентабельность) инвестиций с позиции собственника. Рыночная стоимость, или стоимость бизнеса предприятия, зависит от многих финансово-экономических факторов, важнейшими из которых являются стоимость чистых активов (фактическая стоимость собственного капитала), 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 происходит 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 расстройства 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 финансов предприятий финансовой сферы

Хозяйствующие субъекты в финансовой сфере подразделяются на предприятия, осуществляющие (а) финансово-кредитную и (б) страховую деятельность.

6.3.1. Финансово-кредитная деятельность

Деятельность финансово-кредитных организаций в России регламентируется Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

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).

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 (НКО) — это предприятие, имеющее право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», допустимое сочетание которых определяется Банком России.

НКО не вправе привлекать денежные средства юридических и физических лиц во вклады в целях размещения их от своего имени и за свой счет. НКО могут выполнять операции как в рублях, так и в иностранной валюте.

Существуют расчетные НКО и организации инкассации, деятельность которых регламентируется соответствующими типовыми положениями.

Расчетные НКО 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.

Финансово-кредитным организациям законодательно запрещено заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью.

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 вре-

менно 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. Ликвидность банка достигается при применении 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 КБ 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.

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 рисковые 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 годов. 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 эндо-

Таблица 6.2

Виды финансовых рисков в банковской сфере и способы их регулирования

Основные типы финансовых рисков банка	Компоненты рисков, подлежащие 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

генными (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 поли-

тикой 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 банком 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, 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, используя конституцию 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 обще финансовой нестабильности и поддержание доверия к существующей банковской системе.

6.3.2. Страховая деятельность

Страховая деятельность также является одним из важнейших элементов обеспечения качественного функционирования финансовой системы государства, непосредственно влияющих на инвестиционный климат и развитие предпринимательской деятельности. Страховая деятельность 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 до 950 тыс. экю; (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 соблюдении 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 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 некоммерческим организациям 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 некоммерческую организацию являются добровольными. Возможность ведения предпринимательской деятельности в некоммерческих организациях 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 некоммерческой организации.

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 исполнительной дирекцией некоммерческой организации годовых или квартальных бюджетов доходов и расходов, которые утверждаются в соответствии с уставом общим собранием учредителей (участников), членов или высшим органом управления некоммерческой организации.

Источниками формирования финансовых и материальных средств некоммерческой организации 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 некоммерческих организаций.

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 некоммерческой организации, содержания аппарата исполнительной 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, некоммерческая организация 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 исполнение 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 некоммерческим организациям, 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 некоммерческих организаций на конкурсной основе государственные и муниципальные социальные заказы; (г) предоставлять льготы по уплате налогов физическим и юридическим лицам, оказывающим некоммерческим организациям материальную и финансовую поддержку.

Не предоставляются льготы по уплате налогов в индивидуальном порядке отдельным некоммерческим организациям, а также отдельным физическим и юридическим лицам, оказывающим этим организациям материальную или финансовую поддержку.

Размеры и структура дохода некоммерческой организации, а так же сведения о размерах и составе ее имущества, о расходах, численности и составе работников, об оплате их труда, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности некоммерческой организации, в отличие от коммерческих организаций, не могут быть предметом коммерческой тайны.

Важным моментом в организации финансовой деятельности некоммерческой организации являются также:

• предоставление законодательно и собранием учредителей, участников, членов возможности ведения предпринимательской деятельности;

• наличие субсидиарной материальной и финансовой ответственности учредителей, участников, членов за результаты ее хозяйственной деятельности;

• необходимость и форма возврата учредителям в случае их выхода из некоммерческой организации 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 некоммерческой организации.

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
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 Федеральным законом 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 некоммерческой организацией и действуют на основании утвержденного ею положения. Филиал и представительство могут иметь отдельный баланс; кроме того, их имущество учитывается на балансе создавшей их некоммерческой организации. Руководители филиала или представительства назначаются некоммерческой организацией и действуют на основании выданной ею доверенности. Филиал и представительство осуществляют деятельность от имени создавшей их некоммерческой организации. Административную и финансовую ответственность за деятельность филиала или представительства несет создавшая их некоммерческая организация.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: юридическое лицо, коммерческая и некоммерческая организация, принципы свободного 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 организаций.
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 сможете получить представление:

- о социально-экономической сущности бюджета;
- о бюджетной системе Российской Федерации и принципах ее построения;
- о моделях построения бюджетной системы в федеративных и унитарных государствах;
- о доходах и расходах бюджета, их структуре и порядке формирования;
- о сбалансированности бюджета и способах ее обеспечения.

7.1. Социально-экономическая сущность бюджета

Центральное место в любой финансовой системе занимает бюджетная ее подсистема (бюджетная система). В финансовой теории и практике существуют различные подходы к трактовке понятия «бюджет», что обусловлено многогранностью бюджета как явления.

В приложении к публичным финансам под бюджетом (от англ. *budget* — сумка, кошелек) традиционно понимается централизованный денежный фонд, формируемый на том или ином уровне для обеспечения функций и задач соответствующих органов власти (государственной, местной). Эта трактовка в наибольшей степени раскрывает содержание бюджета как социально-экономического явления, его роль в общественном производстве. Бюджет в этом смысле — основа функционирования государства в целом, его национально-государственных и административно-территориальных образований; это важнейший источник денежных средств, находящийся в полном и непосредственном распоряжении органов государственной или муниципальной власти. Централизация денежных средств в бюджетах не только позволяет маневрировать финансовыми ресурсами и сосредоточивать их на решении важнейших задач экономического и социального характера, но и обеспечивает проведение государственной экономической и финансовой политики.

С развитием общества существенно меняется и социально-экономическая роль бюджета. В условиях планово-директивной экономики бюджет государства был единственным источником финансового обеспечения всех сторон жизни общества. Рыночная экономика изменила соотношение между централизованными (прежде все-

го — бюджетными) и децентрализованными денежными фондами в пользу последних. Бюджетные средства все в большей степени сосредоточиваются на решении глобальных, общенациональных задач — структурной перестройке, 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 явлений. Все это осуществляется на фоне правовой и организационной поддержки предпринимательства, стимулирования его инициативы, развития децентрализованных фондов денежных средств.

С сущностных позиций как экономическая категория, бюджет рассматривается как система экономических (денежных) отношений между государством, экономическими субъектами и населением по поводу перераспределения части стоимости общественного продукта в процессе образования и использования особого централизованного фонда денежных средств для удовлетворения наиболее важных на данном этапе развития потребностей общества. Такой подход находит развитие в трактовках более прикладного характера. Так, в бюджетном кодексе РФ (ст. 6) с позиции хозяйственной практики бюджет трактуется как *форма образования и расходования* фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. В этом случае бюджет интерпретируется со стороны источников его формирования и тех конкретных форм, в которых осуществляется движение (расходование) бюджетных средств, а также со стороны отношений, составляющих суть этих процессов.

В ряде исследований под термином «бюджет» понимается совокупность доходов и расходов, приведенная в определенную систему и приуроченная к определенному периоду времени. Так, известный финансист дореволюционной России Л. В. Ходский писал: «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, т. 2, с. 286—287]. Этот подход характеризует бюджет как финансовый план страны, который формируется и исполняется в установленном порядке, представляет собой юридически оформленный документ (имеет силу закона), где в количественном выражении отражается процесс получения и распределения государством денежных ресурсов. Составление и контроль за исполнением бюджета находятся в исключительной компетенции государственных органов власти.

Бюджет как главный финансовый план страны закрепляет юридические права и обязанности участников бюджетных отношений,

координирует и организует деятельность всех звеньев финансовой 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 для ряда предприятий — возможные поступления из бюджета; все средства, выделяемые по смете госбюджетным органам, структурам полностью проходят по расходной части соответствующего бюджета. Бюджет — это специфический, универсальный финансовый план, поскольку его показатели охватывают практически все сферы экономического и социального развития страны.

В контексте этих подходов в хозяйственной практике бюджет рассматривается и используется государством как важнейший инструмент финансового регулирования.

Бюджетное регулирование — процесс распределения доходов и перераспределения средств между бюджетами разных уровней в целях выравнивания доходной базы местных бюджетов, осуществляемый с учетом государственных минимальных социальных стандартов (см. Федеральный закон «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации»). Основой бюджетного регулирования является закрепленное законом распределение источников доходов между бюджетами разного уровня. В составе бюджетов могут создаваться целевые и резервные бюджетные фонды, средства которых в целях осуществления социальных, экономических и других программ, покрытия дефицита, ликвидации последствий стихийных бедствий могут передаваться безвозмездно в бюджеты нижестоящих уровней. Регулирующее воздействие на субфедеральный уровень и товаропроизводителей государство оказывает также через систему налогообложения, государственные кредиты и инвестиции, процентные ставки и т. п.

Бюджетное регулирование — одна из важнейших хозяйственных функций государства. Цель его — поддержание стабильности экономики, обеспечение ее сбалансированности, структурных сдвигов, решение глобальных задач функционирования и развития общества. Бюджетное регулирование достаточно развито в различных экономических системах. Хотя, следует сказать, что в условиях рыночной экономики степень государственного вмешательства в движение финансовых ресурсов регионов и предприятий гораздо меньше, чем в экономике нерыночного типа и носит, как правило, косвенный характер.

Таким образом, бюджет — это объективно обусловленное звено финансовой системы, особый сегмент денежных отношений, связанный с формированием, распределением и использованием централизованного фонда денежных средств, предназначенного для обеспечения функций и задач государства и его территориальных подсистем; это главный финансовый план страны, важнейший инструмент государственного регулирования.

7.2. Бюджетная система

7.2.1. Особенности построения бюджетной системы в странах с различным государственным устройством

Традиционно под бюджетной системой понимают основанную на экономических отношениях и государственном устройстве, регулируемую нормами права совокупность бюджетов различных территориальных уровней.

Структура бюджетной системы обусловлена формой государственного устройства, под которой понимаются внутреннее строение государства, деление его на составные части и система взаимоотношений 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 имеющих в своем составе других государств или государственных образований. Сложные – это государства, которые представляют собой либо союз государств, либо общность относительно самостоятельных территориальных (государственных) образований. Примерами сложных государств служат федерация, конфедерация, империя (от лат. *imperium* – власть), т. е. насильственно создаваемое государство; наиболее распространенной формой является федерация.

Унитаризм пришел на смену феодальной раздробленности и сыграл исторически прогрессивную роль в развитии государственности. Унитарная форма государственного устройства рассматривается как наиболее распространенная форма государственной организации. Не случайно большая часть современных государств являются унитарными.

Можно выделить следующие основные особенности 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 они подразделяются на централизованные и децентрализованные. В централизованном государстве существует достаточно высокая степень зависимости регионов от центральной власти (Франция, Турция и др.). В децентрализованном государстве структурные образования наделяются значительно 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 ад-

министративных 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, значит меньше, чем объем полномочий соответствующих образований в федерациях.

Во-вторых, существует единая для всей страны система высших представительных, исполнительных, судебных и контрольных органов. Степень подконтрольности органов административно-территориальных образований органам центральной власти зависит от степени централизованности унитарного государства.

В отличие от унитарного государства федерация (от позднелат. *foederatio* — объединение, союз) характеризуется следующими чертами.

Во-первых, она состоит из различных государственных образований (республики, штаты, провинции, земли, кантоны и др.), являющихся субъектами федерации и имеющих свое собственное административно-территориальное деление.

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, как правило, путем их закрепления в конституции. Подобное разграничение осуществляется двояким образом: в одних государствах (Бразилия, Мексика, Канада) закрепляется исключительная компетенция федерального центра и исключительная компетенция субъектов; в других (Россия, Индия, Германия) наряду с исключительной компетенцией закрепляется также совместная компетенция центра и регионов. Кроме того, в отдельных государствах, в частности в Российской Федерации, имеют место двусторонние договоры о разграничении экономических полномочий между центром и конкретным субъектом федерации. В зависимости от объема полномочий различных субъектов федерации их подразделяют на симметричные и асимметричные. В симметричных федерациях субъекты равноправны, в асимметричных — нет (например, Россия).

В-третьих, субъекты федерации могут иметь свою конституцию (конституционный устав), систему законодательства, иногда — судебную систему (в России не допускается). При этом запрещается создавать свои вооруженные силы и вводить региональные деньги.

В-четвертых, государственное управление осуществляется, как правило, с помощью двухпалатного федерального парламента, верхняя палата которого формируется из представителей субъектов федерации и призвана выражать их интересы.

В-пятых, федерации могут строиться по трем признакам: национальному, национально-территориальному, территориальному. При

этом в основе их построения может лежать как один признак, например территориальный (США, ФРГ) или национальный (СССР), так и их совокупность (Российская Федерация). Эти черты определяют структуру и особенности функционирования бюджетной системы страны.

В унитарных (единых) государствах бюджетная система состоит из двух уровней — государственный бюджет и местные бюджеты (их доходы и расходы не входят в федеральный бюджет, формируются и используются территориями самостоятельно). В качестве примера можно упомянуть о бюджетной системе Великобритании.

В федеративных государствах бюджетная система является, как правило, трехуровневой — государственный бюджет (федеральный бюджет или бюджет центрального правительства), бюджеты членов федерации (штатов — в США, земель (ландов) — в ФРГ, провинций — в Канаде), местные бюджеты. Все бюджетные уровни существуют самостоятельно и не входят по доходам и расходам в вышестоящие бюджеты.

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 отдельных штатов (США). С развитием производительных сил, усложнением хозяйственных связей роль центральной власти и государственного бюджета стала возрастать, что в наибольшей степени проявилось после Второй мировой войны в связи с необходимостью глобального обновления основного капитала и структурных преобразований в экономике.

За бюджетами различных уровней закрепились и свои источники доходов. В государственный бюджет традиционно направляются крупнейшие налоги — подоходный налог с населения, налог на прибыль корпораций, акцизы, налог на добавленную стоимость (кроме США); таможенные пошлины; средства от государственных займов; доходы от использования объектов государственной собственности.

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 виды налогов — 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).

Определились взаимоотношения различных уровней бюджетной системы. Модели их также разнообразны. Традиционно вышестоящие бюджеты поддерживают бюджеты нижестоящих уровней и соот-

ветственно направляют средства в виде субсидий и субвенци (США); субсидий и дотаций (Франция). Интересен опыт долево финансирования местных органов власти Великобритании: текущи расходы в значительных объемах финансируются из Консолидиро ванного фонда в форме дотаций и целевых субсидий, а финансиро вание капитальных затрат осуществляется из Национального фонд займов под рыночный процент и в строго лимитированных размерах В Японии местные бюджеты получают только субсидии, но помим этого государство перепоручает местным властям часть расходо строго целевого назначения (строительство портов, гидроэлектро станций, ликвидацию последствий стихийных бедствий и т. п.).

7.2.2. Бюджетная система Российской Федерации

Бюджетная система представляет собой совокупность отношений возникающих между различными субъектами в процессе: (а) формирования доходов и осуществления расходов бюджетов всех уровней системы и бюджетов государственных внебюджетных фондов, осуществления государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга; (б) составления и рассмотрения проектов бюджетов системы, их утверждения и исполнения, контроля за их исполнением.

Правовой статус участников бюджетных отношений в Российской Федерации регламентируется: (1) Бюджетным кодексом Российской Федерации (принят Государственной Думой 17 июля 1998 г., введен в действие с 1 января 2000 г.); это базовый законодательный акт; (2) соответствующими специальными законами федеральных органов субъектов Федерации и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления; (3) указами Президента Российской Федерации; (4) нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации; (5) соответствующими актами федеральных органов исполнительной власти.

Бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов трех уровней:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов (о внебюджетных фондах см. гл. 11). Всего в Российской Федерации 89 субъектов, из них: 21 республиканский бюджет в составе Российской Федерации, 55 краевых и областных бюджетов, 10 бюджетов автономных округов, бюджет Еврейской автономной области, городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга;
- местные бюджеты.

Федеральный (государственный) бюджет есть форма образования и расходования денежных средств, предназначенная для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения Российской Феде-

рации. Соответственно **бюджет субъекта РФ** (региональный бюджет) предназначен для обеспечения задач и функций, отнесенных к предмету ведения субъекта Российской Федерации. **Местный бюджет**, или бюджет муниципального образования[1], представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления. Федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации разрабатываются и утверждаются в форме законов соответствующего уровня, местные бюджеты — в форме правовых актов представительных органов местного самоуправления.

Декларация о государственном суверенитете РСФСР (12 июня 1990 г.) позволила бывшим автономным республикам, входящим в состав РСФСР, принять свои декларации, определяющие степень их экономической самостоятельности. В бюджетных отношениях это нашло выражение в отказе от формирования единого государственного бюджета Российской Федерации, а также в предоставлении каждому субъекту Федерации более широких полномочий по формированию своего бюджета и распоряжению его средствами. 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. Иными словами, бюджеты всех уровней взаимосвязаны и взаимообусловлены (см. гл. 9).

Каждый субъект Российской Федерации и соответствующие местные органы власти на основе федерального законодательства самостоятельно устанавливают свою бюджетную систему, исходя из государственного и административно-территориального устройства (деления) своей территории.

Бюджеты, действующие на соответствующих территориях, объединяются в консолидированные бюджеты. **Консолидированный бюджет** представляет собой свод бюджетов всех уровней бюджетной системы на соответствующей территории. Например, федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ составляют консолидированный бюджет Российской Федерации.

Консолидированные бюджеты используются для расчетов минимальных социальных и финансовых норм и нормативов, необходимых при бюджетном планировании и при анализе эффективности

[1] Под муниципальным образованием понимается городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения, иная населенная территория, в пределах которых осуществляется местное самоуправление, имеются муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы.

распределения и использования бюджетных средств. Показатели консолидированных бюджетов являются также основанием для предоставления субвенций из федерального бюджета.

Утверждаются бюджеты ежегодно и действуют в течение финансового года. В России финансовый год совпадает с календарным.

Ведущее звено бюджетной системы Российской Федерации — федеральный (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, финансируя 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 содержат следующие статьи:

• затраты на социальные нужды: здравоохранение, образование, культуру, социальные пособия, субсидии местным бюджетам на эти цели (трансферты);

• затраты на хозяйственные нужды: капитальные вложения в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ;

• расходы на оборону и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам;

• административно-управленческие расходы: содержание правительственных органов, органов правопорядка, юстиции и проч.;

• 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.

В составе бюджета за счет доходов целевого назначения, в порядке целевых отчислений от конкретных видов доходов или иных поступлений могут создаваться **целевые бюджетные фонды**. В бюджете последних лет формировались: Федеральный дорожный фонд Российской Федерации; Федеральный экологический фонд Россий-

ской Федерации; Федеральный фонд Министерства Российской Федерации по налогам и сборам и Федеральной службы налоговой полиции Российской Федерации и т. п.

В федеральный бюджет 2001 и 2002 гг. включены лишь средства целевого бюджетного фонда Министерства РФ по атомной энергии. Ликвидация всех целевых бюджетных фондов обусловлена вступлением в действие Бюджетного кодекса РФ, согласно которому связанных доходов бюджета быть не должно.

В составе бюджета тем не менее формируется ряд специальных фондов.

Так, за счет **Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ** осуществляются: (а) дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов РФ; (б) субсидии на государственную финансовую поддержку закупки и доставки нефти, нефтепродуктов, топлива и продовольственных товаров (за исключением подакцизных) в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности с ограниченными сроками завоза грузов для снабжения населения, предприятий и организаций социальной сферы и жилищно-коммунального хозяйства; (в) субвенции на компенсацию тарифов на электроэнергию территориям Дальнего Востока и Архангельской области.

Средства **Фонда регионального развития** направляются на: (а) финансирование федеральных программ развития регионов; (б) оказание дополнительной финансовой помощи высокодотационным субъектам Российской Федерации.

Фонд реформирования региональных финансов (в 2001 г.— фонд развития региональных финансов) предназначен для активизации процессов финансового оздоровления бюджетов субъектов Российской Федерации, содействия реформированию бюджетной сферы и бюджетного процесса, стимулирования экономических реформ. Источник его образования – кредит Международного банка реконструкции и развития.

Субсидии и субвенции, выделяемые из **Фонда компенсаций**, направляются на финансирование текущих расходов по реализации Федеральных законов от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» и от 19 мая 1995 г. № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» и др.

Особое место в бюджетной системе 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, ссуды из бюджетов вышестоящего уров-

ня, привлекают средства путем выпуска местных облигационных займов (см. п. 10.2).

Бюджетная система Российской Федерации основана на ряде принципов.

Принцип единства бюджетной системы РФ означает единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, логики бюджетного процесса, санкций за нарушения бюджетного законодательства РФ, а также единый порядок финансирования расходов бюджетов всех уровней и ведения бухгалтерского учета бюджетных средств.

Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы РФ означает закрепление соответствующих видов доходов (полностью или частично) и полномочий по осуществлению расходов за органами государственной власти Российской Федерации, ее субъектов и органами местного самоуправления.

Принцип самостоятельности бюджетов предполагает: (а) право законодательных (представительных) органов государственной власти и органов местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы РФ самостоятельно осуществлять бюджетный процесс; (б) наличие собственных источников доходов бюджетов каждого уровня, определяемых в соответствии с законодательством РФ; (в) законодательное закрепление регулирующих доходов бюджетов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов; (г) право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно определять направления расходования средств соответствующих бюджетов, финансирования дефицитов соответствующих бюджетов; (д) право использования доходов, дополнительно полученных в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, сумм превышения доходов над расходами бюджетов и сумм экономии по расходам бюджетов.

Принцип полноты отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов означает, что все доходы и расходы этих бюджетов, а также иные обязательные поступления, определенные налоговым и бюджетным законодательством РФ и законами о государственных внебюджетных фондах, подлежат отражению в соответствующих бюджетах в обязательном порядке и в полном объеме.

Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. При составлении, утверждении и исполнении бюджета уполномоченные органы должны исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета.

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исхо-

дить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Принцип общего (совокупного) покрытия расходов предполагает покрытие всех бюджетных расходов общей суммой доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита, которые не могут быть увязаны с определенными расходами бюджета, за исключением доходов целевых бюджетных фондов, а также в случае централизации средств из бюджетов других уровней бюджетной системы РФ.

Принцип гласности означает: (а) обязательное опубликование в открытой печати утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полноту представления информации о ходе исполнения бюджетов, а также доступность иных сведений по решению законодательных (представительных) органов государственной власти, органов местного самоуправления; (б) обязательную открытость для общества и средств массовой информации процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов, в том числе по вопросам, вызывающим разногласия либо внутри законодательного (представительного) органа государственной власти, либо между законодательным (представительным) и исполнительным органами государственной власти. Секретные статьи могут утверждаться только в составе федерального бюджета.

Принцип достоверности бюджета предусматривает обеспечение надежности показателей прогноза социально-экономического развития соответствующей территории и реалистичности расчета доходов и расходов бюджета.

Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств означает, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с обозначением направления их на финансирование конкретных целей. Любые действия, приводящие к нарушению адресности предусмотренных бюджетом средств, являются нарушением бюджетного законодательства РФ.

Важнейшей составляющей устройства бюджетной системы является **бюджетная классификация**, представляющая собой группировку доходов и расходов бюджетов всех уровней, а также источников финансирования их дефицитов, составления и исполнения бюджетов и обеспечения сопоставимости их характеристик. Ввиду исключительной сложности бюджета как экономической категории используются различные виды классификации.

Классификация доходов бюджетов РФ является группировкой доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы и основывается на законодательных актах РФ, определяющих источники их формирования. Группы доходов состоят из статей доходов, объединяющих конкретные виды доходов по источникам и способам их получения.

Функциональная классификация расходов бюджетов РФ является группировкой расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы

и отражает направление бюджетных средств на выполнение основных функций государства, в том числе на финансирование реализации нормативных правовых актов, принятых органами государственной власти РФ и ее субъектов, на финансирование осуществления отдельных государственных полномочий, передаваемых на иные уровни власти.

Первым уровнем функциональной классификации расходов бюджетов РФ являются разделы, определяющие расходование бюджетных средств на выполнение функций государства. Ко второму уровню относятся подразделы, конкретизирующие направление бюджетных средств на выполнение функций государства в пределах разделов. К третьему уровню относится классификация целевых статей расходов федерального бюджета, отражающая их финансирование по конкретным направлениям деятельности главных распорядителей средств федерального бюджета в пределах подразделов функциональной классификации расходов бюджетов РФ. На четвертом уровне классификации детализируются направления финансирования расходов бюджета по целевым статьям.

Экономическая классификация расходов бюджетов РФ является группировкой расходов бюджетов всех уровней по их экономическому содержанию.

Классификация источников финансирования дефицитов бюджетов РФ является группировкой заемных средств, привлекаемых Российской Федерацией, ее субъектами и органами местного самоуправления для покрытия дефицитов соответствующих бюджетов.

Ведомственная классификация расходов федерального бюджета представляет собой группировку расходов, отражающую распределение бюджетных средств по главным распорядителям средств бюджета; их перечень утверждается федеральным законом.

Расходы федерального бюджета по главным распорядителям бюджетных средств по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов функциональной классификации расходов бюджетов РФ, группам расходов, предметным статьям, подстатьям и элементам расходов экономической классификации расходов бюджетов РФ утверждаются федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год.

Ведомственная классификация расходов бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов представляет собой группировку расходов бюджетов соответствующего уровня и отражает распределение бюджетных ассигнований по главным распорядителям бюджетных средств по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов функциональной классификации, группам расходов, предметным статьям, подстатьям и элементам расходов экономической классификации.

Перечень главных распорядителей средств бюджетов субъектов РФ, распорядителей средств местных бюджетов утверждается соот-

ветственно органом исполнительной власти субъекта РФ, органом местного самоуправления.

Бюджетная классификация доходов и расходов бюджетов РФ, источников финансирования дефицитов бюджетов является *единой* для бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ и утверждается федеральным законом.

7.3. Доходы и расходы бюджетов

7.3.1. Доходы бюджетов

Под доходами бюджета понимаются денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации, ее субъектов и органов местного самоуправления. Как уже отмечалось, в рамках бюджетной классификации доходы группируются по источникам и способам их получения.

Доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых поступлений, а также безвозмездных перечислений. В доходы бюджета текущего года зачисляется остаток средств на конец предыдущего года.

К *налоговым доходам* относятся предусмотренные налоговым законодательством федеральные, региональные налоги и сборы субъектов РФ и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы. В доходах соответствующего бюджета полностью учитывается также размер предоставленных налоговых кредитов, отсрочек и рассрочек по уплате налогов и иных обязательных платежей в бюджет. Вопросы налогообложения и налоговой политики, включая классификацию налогов, рассмотрены в гл. 4.

Следующий вид доходов бюджетов — *неналоговые доходы*, к которым относятся:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
- доходы от продажи или иного возмездного отчуждения имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;
- доходы от платных услуг, оказываемых соответствующими органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления;
- 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 и муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;

• доходы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ;

• иные неналоговые доходы.

Особое место в системе неналоговых доходов бюджетов занимают доходы от использования и продажи имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности. В частности, структура и динамика поступления средств в федеральный бюджет от приватизации и использования государственной собственности представлена в табл. 7.1[1].

Таблица 7.1

Динамика поступления средств в федеральный бюджет от приватизации и использования государственной собственности

Источники доходов	1996 г.		1997 г.		1998 г.		1999 г.	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%
Приватизация	197,8	76,3	3171,5	96,9	812,8	76,3	332,8	49,5
Доходы от аренды госимущества	40,0	15,4	53,5	1,6	139,3	13,1	84,9	12,6
Дивиденды по акциям, находящимся в госсобственности	21,4	8,3	47,5	1,5	113,1	10,6	255,3	37,9
Итого	259,2	100,0	3272,5	100,0	1065,2	100,0	673	100,0

В таблице приведены результаты приватизации и использования государственной собственности, но они отражают общие тенденции этого процесса. Как показывают данные по итогам 1999 г., основная часть доходов поступает от приватизации (49,5%), вторая по величине статья поступления – дивиденды по акциям, находящимся в госсобственности (37,9%), и лишь 12,6% составляют доходы от аренды госимущества.

В последнее время Правительство РФ все чаще обращается к вопросам государственной и муниципальной собственности в связи с формированием доходов бюджетов различных уровней и изысканием источников сокращения внешнего долга. Так, Министерство госимущества РФ обнародовало список из более 50 предприятий, которые будут приватизированы в течение 2001 г. Однако в целом стратегия приватизации пока не сформировалась и государственной программы приватизации государственного имущества России, по сути, нет. Важно определить, что должно остаться в собственности государства, как работать с этими объектами, а также выделить самые привлекательные для инвесторов объекты и оценивать их по ценам мирового

[1] Экономика и жизнь. 2000. Декабрь. № 49. С. 3.

рынка. При этом на процесс приватизации наложен ряд ограничений. Так ст. 100 Федерального закона от 27 декабря 2000 г. «О федеральном бюджете на 2001 год» гласит, что до вступления в силу федерального закона о государственной программе приватизации государственного имущества в Российской Федерации не подлежат приватизации в течение 2001 г. находящиеся в федеральной собственности акции акционерных обществ, балансовая стоимость основных фондов которых, рассчитанная по консолидированному балансу, включающему в себя активы дочерних и зависимых обществ, превышает на 1 января 2000 г. пятьдесят миллионов установленных законодательством РФ минимальных размеров оплаты труда. Законодательством регламентируется также порядок перечисления в бюджеты всех уровней средств, получаемых в процессе приватизации государственного и муниципального имущества, нормативы их распределения между бюджетами разных уровней.

В доходах от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на первом месте стоят средства, получаемые в виде арендной либо иной платы за сдачу во временное пользование.

Особое место в системе отношений пользования в мировой практике занимает концессия. **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. В этом случае государство (муниципалитет) не теряет право собственности на объект аренды; концессионер выступает лишь как арендатор.

В России концессии также имеют место. Специального законодательства по ним пока не разработано, и общие основы их организации регламентируются Федеральным законом от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов могут стать договоры о предоставлении концессий на развитие минерально-сырьевой базы, строительство крупных транспортных объектов; на развитие туристического комплекса в ряде регионов России; на создание инфраструктуры коммунально-бытового обслуживания, газо- и энергоснабжения населения.

В ряду неналоговых доходов бюджетов особое место занимают доходы, связанные с обращением бюджетных средств в различных сегментах финансового рынка:

• средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в кредитных организациях;

• средства, получаемые от передачи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, под залог или в доверительное управление;

• средства от возврата государственных кредитов, бюджетных кредитов и ссуд, в том числе средства, получаемые от продажи имущества и другого обеспечения, переданного получателями бюджет-

ных кредитов и ссуд, и государственных или муниципальных гарантий соответствующим органам исполнительной власти в качестве обеспечения обязательств;

• плата за пользование бюджетными средствами, предоставленными другим бюджетам, иностранным государствам или юридическим лицам на возвратной и платной основах;

• 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;

• часть прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей.

В системе неналоговых доходов прописаны также финансовая помощь, безвозмездные перечисления, штрафы и иные суммы принудительного изъятия.

Под *финансовой помощью* от бюджетов другого уровня бюджетной системы понимаются поступления в форме дотаций, субвенций и субсидий либо иной безвозвратной и безвозмездной передачи средств. *Дотации* – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы РФ на безвозмездной и безвозвратной основах для покрытия текущих расходов. *Субвенции* – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы РФ или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов. *Субсидии* – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы РФ, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

К *безвозмездным перечислениям* относятся: (а) безвозмездные перечисления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств; (б) безвозмездные перечисления по взаимным расчетам. Под *взаимными расчетами* понимаются операции по передаче средств между бюджетами разных уровней бюджетной системы РФ, связанные с изменениями в налоговом и бюджетном законодательстве, передачей полномочий по финансированию расходов или передачей доходов, произошедшими после утверждения закона (решения) о бюджете и не учтенными им.

Штрафы подлежат зачислению в местные бюджеты по месту нахождения органа или должностного лица, принявшего решение о наложении штрафа, если иное не предусмотрено законодательством РФ.

Суммы *конфискаций, компенсаций и иные средства*, в принудительном порядке изымаемые в доход государства, зачисляются в доходы бюджетов в соответствии с законодательством РФ по решениям судов.

В федеральном бюджете Российской Федерации 2001 г. налоговые доходы составляют 93,7%, что свидетельствует о том, что потенциал неналоговых доходов еще не исчерпан.

По *порядку и условиям зачисления* в составе доходов бюджетов выделяют собственные и регулирующие доходы бюджетов.

Собственные доходы бюджетов — виды доходов, закрепленные законодательством РФ на постоянной основе полностью или частично за соответствующими бюджетами. К собственным доходам бюджетов относятся: (а) налоговые доходы, закрепленные законодательством РФ за соответствующими бюджетами и бюджетами государственных внебюджетных фондов; (б) неналоговые доходы в перечне, представленном выше; (в) иные неналоговые доходы, а также безвозмездные перечисления. Финансовая помощь не является собственным доходом соответствующего бюджета, бюджета государственного внебюджетного фонда.

К *регулирующим доходам бюджетов* относятся федеральные и региональные налоги и иные платежи, по которым устанавливаются нормативы отчислений (в процентах) в бюджеты субъектов РФ или местные бюджеты на очередной финансовый год, а также на долговременной основе (не менее чем на 3 года). Нормативы отчислений определяются законом о бюджете того уровня бюджетной системы, который *передает* регулирующие доходы, либо законом о бюджете того уровня бюджетной системы, который *распределяет* переданные ему регулирующие доходы из бюджета другого уровня.

7.3.2. Расходы бюджетов

Расходы бюджета, согласно Бюджетному кодексу РФ,— это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Формирование расходов бюджетов всех уровней должно базироваться на единых методологических основах, нормативах минимальной бюджетной обеспеченности, финансовых затрат на оказание государственных услуг, устанавливаемых Правительством РФ.

В зависимости от экономического содержания расходы бюджетов делятся на капитальные и текущие.

Капитальные расходы бюджетов, предназначенные для обеспечения инновационной и инвестиционной деятельности, включают: (а) расходы на инвестиции в действующие или вновь создаваемые структуры в соответствии с утвержденной инвестиционной программой; (б) средства, предоставляемые в качестве бюджетных кредитов на инвестиционные цели юридическим лицам; (в) расходы на проведение капитального (восстановительного) ремонта и иные расходы, связанные с расширенным воспроизводством; (г) расходы, при осуществлении которых создается или увеличивается имущество, находящееся в собственности Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований; (д) другие расходы бюджета, вошедшие в капитальные расходы в соответствии с экономической классификацией расходов бюджетов РФ.

В составе капитальных расходов бюджетов может быть сформирован бюджет развития.

Текущие расходы бюджетов предназначены для обеспечения текущего функционирования органов государственной власти, органов местного самоуправления и бюджетных учреждений, а также оказания государственной поддержки другим бюджетам и отдельным отраслям экономики в форме дотаций, субсидий и субвенций. В эту категорию входят и другие расходы бюджетов, не включенные в капитальные расходы.

В расходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ предусматривается создание *резервных фондов* (а) органов исполнительной власти и (б) органов местного самоуправления. Размер резервных фондов в федеральном бюджете не может превышать 3% утвержденных расходов федерального бюджета.

Средства резервных фондов расходуются на финансирование непредвиденных расходов, в том числе на проведение аварийно-восстановительных работ по ликвидации последствий стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций, имевших место в текущем финансовом году, а порядок их расходования устанавливается нормативными правовыми актами Правительства РФ, органов исполнительной власти субъектов РФ или органов местного самоуправления.

Федеральным бюджетом на очередной финансовый год предусматривается создание *резервного фонда Президента Российской Федерации* в размере не более одного процента утвержденных расходов федерального бюджета. Средства этого фонда расходуются на финансирование непредвиденных расходов, а также дополнительных расходов, предусмотренных указами Президента РФ, на основании письменного его распоряжения. Расходование средств фонда на проведение выборов, референдумов, освещение деятельности Президента РФ не допускается.

С появлением новых видов расходов бюджетов их финансирование может осуществляться только с начала очередного финансового года при условии их включения в соответствующий бюджет. При определении источников их финансирования исключается увеличение дефицитов бюджетов.

Формы расходов бюджетов. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах:

- ассигнований на содержание бюджетных учреждений;
- средств на оплату товаров, работ и услуг, выполняемых физическими и юридическими лицами по государственным или муниципальным контрактам;
- трансфертов населению, включающих в себя ассигнования на реализацию органами местного самоуправления обязательных выплат населению, установленных законодательством Российской Федерации и ее субъектов, правовыми актами представительных органов местного самоуправления;

• ассигнований на осуществление отдельных государственных полномочий, передаваемых на другие уровни власти;

• ассигнований на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти, приводящих к увеличению бюджетных расходов или уменьшению бюджетных доходов;

• бюджетных кредитов юридическим лицам (включая налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки по уплате налогов и платежей и других обязательств);

• субвенций и субсидий физическим и юридическим лицам;

• инвестиций в уставные капиталы действующих или вновь создаваемых юридических лиц;

• бюджетных ссуд, дотаций, субвенций и субсидий бюджетам других уровней бюджетной системы РФ, государственным внебюджетным фондам;

• кредитов иностранным государствам;

• средств на обслуживание и погашение долговых обязательств, в том числе государственных или муниципальных гарантий.

Бюджетный кредит представляет собой форму финансирования бюджетных расходов, предусматривающую предоставление средств юридическим лицам на возвратной и возмездной основах. *Бюджетная ссуда* – это бюджетные средства, предоставляемые другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года. *Трансферты населению* – это бюджетные средства для финансирования обязательных выплат населению: пенсий, стипендий, пособий, компенсаций, других социальных выплат, установленных законодательством Российской Федерации и ее субъектов, правовыми актами органов местного самоуправления.

Предоставление *субсидий и субвенций юридическим лицам*, которые не являются государственными или муниципальными унитарными предприятиями, бюджетными учреждениями, а также гражданам-предпринимателям допускается из бюджетов всех уровней в случаях, предусмотренных целевыми программами и законами соответствующих уровней, на условиях и в порядке, которые особо определены законом (правовым актом) о бюджете соответствующего уровня на очередной финансовый год. В случае нецелевого использования средств они подлежат возврату в соответствующий бюджет.

Расходы на финансирование *бюджетных инвестиций* предусматриваются соответствующим бюджетом при условии включения их в федеральную целевую программу, региональную целевую программу либо в соответствии с решением органа исполнительной власти Российской Федерации, ее субъекта или органа местного самоуправления.

Предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными или муниципальными унитарными предприятиями, влечет возникновение права государственной или

муниципальной собственности на эквивалентную часть уставных (складочных) капиталов и имущества указанных юридических лиц и оформляется участием Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований в уставных (складочных) капиталах таких юридических лиц в соответствии с гражданским законодательством РФ. Оформление доли участия в уставном (складочном) капитале, принадлежащей Российской Федерации, ее субъекту или муниципальному образованию, осуществляется в порядке и по ценам, которые определяются в соответствии с законодательством РФ.

Бюджетные инвестиции юридическим лицам включаются в проект бюджета только при наличии технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, проектно-сметной документации, плана передачи земли и сооружений, а также при наличии проекта договора между Правительством РФ, органом исполнительной власти субъекта РФ или органом местного самоуправления и указанным юридическим лицом об участии Российской Федерации, ее субъекта или муниципального образования в собственности объекта инвестиций. Отсутствие оформленных в установленном порядке договоров служит основанием для блокировки предусмотренных на соответствующие бюджетные инвестиции расходов.

Созданные с привлечением бюджетных средств объекты производственного и непроизводственного назначения в эквивалентной части уставных (складочных) капиталов и имущества передаются в управление соответствующим органам управления государственным или муниципальным имуществом.

Оказание из федерального бюджета *финансовой помощи бюджетам субъектов РФ* может быть осуществлено в форме предоставления: (а) дотаций на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ; (б) субвенций и субсидий на финансирование отдельных целевых расходов; (в) бюджетной ссуды на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджета субъекта РФ.

В отдельных случаях финансирование расходов из бюджетных средств может осуществляться при исполнении получателем бюджетных средств *обязательных условий*, предусмотренных законом (решением) о бюджете. Если условия не выполняются, министр финансов РФ, руководитель соответствующего органа исполнительной власти субъекта РФ или органа местного самоуправления обязаны осуществить блокировку расходов до выполнения указанных условий. Направление расходов различных бюджетных уровней жестко регламентировано.

Так, **исключительно из федерального бюджета** финансируются следующие функциональные виды расходов общенационального уровня: (а) обеспечение деятельности Президента РФ, Федерального Собрания РФ, Счетной палаты РФ, Центральной избирательной комиссии РФ, федеральных органов исполнительной власти и их террито-

риальных органов, другие расходы на общегосударственное управление по перечню, определяемому при утверждении федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год; (б) функционирование федеральной судебной системы; (в) осуществление международной деятельности в общефедеральных интересах (финансовое обеспечение реализации межгосударственных соглашений и соглашений с международными финансовыми организациями, международного культурного, научного и информационного сотрудничества федеральных органов исполнительной власти, взносы РФ в международные организации, другие расходы в области международного сотрудничества, определяемые при утверждении федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год); (г) национальная оборона и обеспечение безопасности государства, осуществление конверсии оборонных отраслей промышленности; (д) фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу; (е) государственная поддержка железнодорожного, воздушного и морского транспорта; (ж) государственная поддержка атомной энергетики; (з) ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий федерального масштаба; (и) исследование и использование космического пространства; содержание учреждений, находящихся в федеральной собственности или в ведении органов государственной власти РФ; формирование федеральной собственности; (к) обслуживание и погашение государственного долга РФ; (л) компенсация государственным внебюджетным фондам расходов на выплату государственных пенсий и пособий, других социальных выплат, подлежащих финансированию в соответствии с законодательством РФ за счет средств федерального бюджета; (м) пополнение государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней, государственного материального резерва; (н) финансовая поддержка субъектов РФ; (о) прочие расходы.

Исключительно из бюджетов субъектов РФ финансируются функциональные виды расходов, связанные с осуществлением их полномочий: (а) обеспечение функционирования органов законодательной (представительной) и исполнительной власти субъектов РФ; (б) обслуживание и погашение государственного долга субъектов РФ; (в) обеспечение реализации региональных целевых программ; формирование государственной собственности субъектов РФ; (г) осуществление международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ; (д) содержание и развитие предприятий, учреждений и организаций, находящихся в ведении органов государственной власти субъектов РФ; (е) оказание финансовой помощи местным бюджетам; обеспечение осуществления отдельных государственных полномочий, передаваемых на муниципальный уровень; (ж) компенсация дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти субъектов РФ, приводящих к увели-

чению бюджетных расходов или уменьшению бюджетных доходов местных бюджетов.

Исключительно из местных бюджетов финансируются следующие функциональные виды расходов: (а) содержание органов местного самоуправления; (б) формирование муниципальной собственности и управление ею; (в) организация, содержание и развитие учреждений образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, средств массовой информации, других учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления; (г) содержание муниципальных органов охраны общественного порядка; (д) организация, содержание и развитие муниципального жилищно-коммунального хозяйства; (е) муниципальное дорожное строительство и содержание дорог местного значения; (ж) благоустройство и озеленение территорий муниципальных образований; (з) организация утилизации и переработки бытовых отходов (за исключением радиоактивных); (и) содержание мест захоронения, находящихся в ведении муниципальных органов; (к) организация транспортного обслуживания населения и учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления; (л) охрана окружающей природной среды на территориях муниципальных образований; (м) реализация целевых программ, принимаемых органами местного самоуправления; (н) обслуживание и погашение муниципального долга; целевое дотирование населения; содержание муниципальных архивов.

Совместно за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов финансируются следующие функциональные виды расходов: (а) государственная поддержка отраслей промышленности (за исключением атомной энергетики), строительства и строительной индустрии, сельского хозяйства, автомобильного и речного транспорта, связи и дорожного хозяйства, метрополитена; (б) обеспечение правоохранительной деятельности; (в) научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-изыскательские работы, обеспечивающие научно-технический прогресс; (г) обеспечение социальной защиты населения; (д) обеспечение охраны окружающей природной среды, охраны и воспроизводства природных ресурсов, обеспечение гидрометеорологической деятельности; (е) обеспечение предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий межрегионального масштаба; (ж) развитие рыночной инфраструктуры; (з) обеспечение деятельности средств массовой информации; финансовая помощь другим бюджетам; (и) прочие расходы, находящиеся в совместном ведении Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований.

Распределение и закрепление расходов между бюджетами разных уровней бюджетной системы производится по согласованию органов государственной власти Российской Федерации, ее субъектов и утверждаются соответствующими законами о бюджетах, либо по согласова-

нию органа государственной власти субъекта РФ и органов местного самоуправления, расположенных на территории данного субъекта.

7.3.3. Сбалансированность бюджетов

Идеальное исполнение бюджета предполагает полное покрытие расходов доходами. Превышение доходов бюджета над его расходами называется **профицитом** бюджета. Согласно бюджетному законодательству бюджеты всех уровней должны составляться без профицита. Если в процессе составления или рассмотрения бюджета обнаруживается превышение доходов над расходами, до утверждения бюджета следует 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 нецелесообразно, следует сократить налоговые доходы бюджета путем внесения изменений и дополнений в налоговое законодательство.

В 2000 г. профицит федерального бюджета составил 2,5% ВВП. Бездефицитность бюджета предусмотрена и на последующие годы.

Наиболее сложная ситуация и наиболее часто встречающаяся в экономической практике — **дефицит** бюджета, т. е. превышение расходов бюджета над его доходами. 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 90-е годы дефицит государственного бюджета России достиг уровня 20% доходов и превысил 5% ВВП. Основными причинами его были: низкая эффективность производства, большие расходы на конверсию, нерациональность структуры бюджетных расходов, неэффективные бюджетные механизмы, разрыв хозяйственных связей вследствие распада СССР. В постсоветской России лишь в федеральном бюджете на 2001 г. расходы уравновешены доходами, но 80–90% бюджетов субфедерального уровня дефицитны.

Бюджетный кодекс РФ регламентирует условия, противодействующие возникновению дефицита бюджетов, определяет его границы. Так, текущие расходы бюджета субъекта РФ, местного бюджета не могут превышать объем доходов соответствующего бюджета. Размер дефицита федерального бюджета не может превышать суммарный объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание государственного долга РФ.

Размер дефицита бюджета субъекта РФ не может превышать 5% объема доходов бюджета субъекта РФ без учета финансовой помощи из федерального бюджета. Поступления из источников финансирования дефицита бюджета субъекта РФ могут направляться на финансирование исключительно инвестиционных расходов и не могут быть использованы для финансирования расходов на обслуживание и погашение долга субъекта РФ.

Размер дефицита местного бюджета не может превышать 3% объема доходов местного бюджета без учета финансовой помощи из бюджетов других уровней. Поступления из источников финансирования дефицита местного бюджета могут направляться на финансирование исключительно инвестиционных расходов и не могут быть использованы для финансирования расходов на обслуживание и погашение муниципального долга.

Источники финансирования дефицита бюджета утверждаются органами законодательной власти в законе (решении) о бюджете на очередной финансовый год по основным видам привлеченных средств. Так, в ст. 2 Федерального закона от 31 декабря 1999 г. № 227-ФЗ «О федеральном бюджете на 2000 год» указывается, что Правительство РФ вправе направлять в 2000 г. на покрытие дефицита бюджета сальдо поступлений от операций на рынке с государственными ценными бумагами; доходы от приватизации государственного имущества; сумму превышения доходов над расходами по государственным запасам драгоценных металлов и драгоценных камней; кредиты международных финансовых организаций, правительств иностранных государств, банков, фирм, остатки средств на счетах по состоянию на 1 января 2000 г.

Из состава источников финансирования дефицита бюджета выведены кредиты Банка России, а также приобретение Банком России долговых обязательств Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований при их первом размещении.

За каждым бюджетным уровнем законодательством закреплены свои источники финансирования дефицита бюджета.

Источниками финансирования *дефицита федерального бюджета* являются внутренние и внешние источники следующих видов. К первым относятся: (а) кредиты, полученные Россией от кредитных организаций в валюте РФ; (б) государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации; (в) бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ. Ко вторым относятся: (а) государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации; (б) кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций, предоставленные в иностранной валюте.

Внутренними источниками финансирования *дефицита бюджета субъекта РФ* могут быть: (а) государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени субъекта Российской

Федерации; (б) бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ; (в) кредиты, полученные от кредитных организаций. Внешние источники определяются в соответствии с законодательством РФ.

Источниками финансирования *дефицита местного бюджета* могут быть внутренние источники в форме: (а) муниципальных займов, осуществляемых путем выпуска ценных бумаг от имени муниципального образования, или (б) кредитов, полученных от кредитных организаций.

Задачи поддержания бюджетной и макроэкономической сбалансированности положены в основу бюджетной политики РФ. Основным ее тезисом на перспективу является обеспечение максимальной защищенности федерального бюджета от таких внешних воздействий, как изменение мировых цен на российские экспортные товары.

Политика в области доходов. Увеличение доходов федерального бюджета должно происходить не за счет увеличения налоговой нагрузки на экономику, а за счет расширения налогооблагаемой базы в результате создания благоприятных условий для развития частного бизнеса. Реализация этого принципа находит отражение в установлении плоской шкалы на доходы физических лиц и понижении ставки налога на прибыль предприятий с 35 до 24%. Важными условиями являются также дальнейшее развитие налоговой реформы в части налогообложения прибыли; уточнение параметров регрессии при начислении единого социального налога с последующим снижением его ставок; введение и постепенное расширение применения рентных принципов в отношении налоговых платежей за пользование недрами, переход к исчислению платы за пользование недрами на основе рыночных цен при сохранении практики установления экспортных пошлин на добываемые ресурсы.

Одновременно с проведением налоговой реформы должно осуществляться дальнейшее укрепление системы налогового администрирования, отмена экономически необоснованных и неэффективных налоговых льгот, повышение экономической заинтересованности налогоплательщиков в своевременном и полном исполнении налоговых обязательств, совершенствование налогового контроля за правильностью применения цен в целях налогообложения. Необходимо продолжить работу по погашению накопившейся налоговой задолженности предприятий; в отношении неработающих предприятий более решительно применять процедуру банкротства. Резервом пополнения доходной части федерального бюджета является повышение эффективности таможенного администрирования — недостоверное декларирование стоимости товаров, уклонение от уплаты таможенных пошлин носит пока массовый характер.

В части формирования неналоговых доходов особое место занимают вопросы эффективного использования федеральной собственности, создания системы управления государственными активами.

Необходимо установить жесткий контроль за использованием объектов недвижимости, находящихся в хозяйственном ведении государственных предприятий и учреждений, условиями сдачи их в аренду и за поступлением доходов от аренды государственной собственности в федеральный бюджет; осуществить работу по оптимизации государственного участия в капиталах банков, инвестиционных, фондовых, финансовых компаний; с максимальной выгодой для федерального бюджета провести распродажу рекомендованных к отчуждению государственных акций, долей и паев.

Политика в области расходов. В 2000—2001 гг. начата работа по инвентаризации и оценке эффективности расходов и обязательств федерального бюджета. Предусматриваются несколько направлений дальнейшей оптимизации бюджетных расходов.

Необходимо установить жесткие сметы расходов для всех государственных органов и бюджетных учреждений. Предполагается пересмотреть статус государственных унитарных предприятий — большинство из них должно получить статус акционерных обществ со 100%-ным государственным участием. Главным распорядителям средств федерального бюджета необходимо взять под контроль обязательства, принимаемые от их имени бюджетными учреждениями, фиксировать их на лицевых счетах в органах Федерального казначейства. Следует завершить формирование механизма, препятствующего принятию законов без учета их последствий для бюджетной системы.

Расходная часть федерального бюджета должна стать инструментом достижения важнейших социальных и экономических целей. Для этого необходимо овладеть современными методами оценки рациональности бюджетных расходов, внедрять индикаторы результативности затрат государственных средств.

Оптимизация сети научных учреждений, финансируемых из федерального бюджета, должна быть проведена путем сосредоточения средств на поддержание наиболее перспективных тем и направлений, а не самих учреждений, в соответствии с потребностями страны. Прозрачность соответствующих финансовых потоков должна быть обеспечена за счет внедрения практики публичной отчетности. Внедрение контрактных форм финансирования учреждений социальной сферы должно осуществляться по принципу: выделение денег зависит от результатов работы структуры. Предусматривается разработать Концепцию реформирования системы социальных льгот и выплат, предусмотрев при этом замену большинства категориальных льгот адресными формами социальной поддержки населения и ликвидацию ведомственных льгот. Особые условия труда отдельных категорий работников должны отражаться в форме денежных выплат.

Необходимо усилить ответственность государственных заказчиков федеральных целевых программ за реалистичность предусматриваемых в них мероприятий, а также за результаты их осуществления. Федеральные целевые программы должны базироваться на четко оп-

ределенных критериях, ясных индикаторах, увязанных с их ресурсным обеспечением. Контроль за выполнением программ должен обеспечиваться государственным заказчиком.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: бюджет, бюджетная система, федеральный бюджет, бюджет субъекта Федерации, бюджетная классификация, доходы и расходы бюджета, дефицит, профицит и сбалансированность бюджета, налоговые и неналоговые доходы бюджета, собственные доходы бюджета, регулирующие доходы бюджета, текущие и капитальные расходы, резервы, финансовая помощь, дотации, субвенции, субсидии, бюджетные ссуды, бюджетные кредиты, бюджетные инвестиции, трансферты, безвозмездные перечисления, взаимные расчеты.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем заключается социальная сущность бюджета?
2. Что такое бюджетная система?
3. Охарактеризуйте особенности бюджетной системы стран с различным государственным устройством.
4. Бюджетная система Российской Федерации — ее строение и характерные черты.
5. Какими законодательными актами регулируется бюджетная система России?
6. Охарактеризуйте бюджетную классификацию.
7. Классификация доходов бюджетов по источникам формирования.
8. Классификация доходов бюджетов по характеру закрепления.
9. Назовите принципы бюджетной системы Российской Федерации и поясните их.
10. Какие налоги и сборы признаются законодательством федеральными? Приведите примеры.
11. Дайте характеристику региональных налогов и сборов согласно законодательству.
12. Дайте определение и приведите примеры местных налогов и сборов.
13. Назовите возможные пути развития неналоговых доходов бюджетов.
14. Назовите основные формы расходов бюджетов.
15. Обоснуйте и проиллюстрируйте закрепление расходов за различными бюджетными уровнями.
16. В чем заключается сбалансированность бюджета и каковы способы ее обеспечения?
17. Назовите основные направления бюджетной политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу.

Глава 8

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС[1]

После изучения этой главы вы сможете получить 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 и участники бюджетного процесса

Бюджетный процесс — это совокупность следующих друг за другом этапов формирования и исполнения бюджета начиная с момента его разработки до момента утверждения отчета об исполнении, подчиненных цели создания централизованного фонда денежных средств (государственного или муниципального бюджета) и эффективного его использования для обеспечения функций государства и местных органов власти.

Бюджетный процесс представляет собой особую деятельность участников бюджетного процесса по организации процедур составления и рассмотрения проектов бюджетов, их утверждению и исполнению, а также контролю за их исполнением. Он регламентируется нормами права, предписывающими правила и порядок его осуществления.

Бюджетный процесс в Российской Федерации регламентируется: (1) Бюджетным кодексом РФ; (2) соответствующим законом субъекта Федерации (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.

Бюджетный кодекс РФ, являющийся базовым документом, регулирующим бюджетную деятельность, выделяет следующие стадии бюджетного процесса: (1) составление проектов бюджетов; (2) рассмотрение и утверждение бюджетов; (3) исполнение бюджетов; (4) подготовка, рассмотрение отчета и утверждение отчета об исполнении бюджета.

Каждая стадия имеет свое назначение, все они должны быть соблюдены и выполнены в обозначенные законодательством сроки. От-

[1] В данной главе использованы отдельные статьи Бюджетного кодекса РФ.

крытие бюджетных ассигнований осуществляется финансовыми органами только после утверждения соответствующего бюджета, что создает основу для исполнения бюджета.

Помимо стадий бюджетного процесса Бюджетный кодекс РФ определяет порядок осуществления государственного и муниципального контроля за исполнением бюджета, а также прописывает меры и порядок ответственности за нарушение бюджетного законодательства РФ.

Деятельность государственных органов от начала составления бюджета до утверждения отчета о его исполнении длится около 3,5 лет. Этот период называется бюджетным циклом.

В основе организации бюджетного процесса лежат общие принципы организации бюджетной системы.

Бюджетный процесс подразумевает определенный порядок и последовательность вступления в бюджетные отношения различных субъектов, являющихся участниками этих отношений, согласно их функциональному назначению, задачам и закрепленным за ними бюджетным полномочиям. В систему органов, обладающих бюджетными полномочиями, входят финансовые органы, органы денежно-кредитного регулирования, органы государственного (муниципального) финансового контроля. Органом денежно-кредитного регулирования является Банк России.

Органами государственного или муниципального финансового контроля являются: Счетная палата РФ, контрольные и финансовые органы исполнительной власти, контрольные органы законодательных (представительных) органов субъектов РФ и представительных органов местного самоуправления.

Субъекты РФ в целях осуществления бюджетной политики создают финансовые органы и органы финансового контроля в соответствии с собственным законодательством. Муниципальные образования в целях обслуживания местного бюджета и управления его средствами создают муниципальные казначейства и (или) иные финансовые органы (должности) в соответствии со своим уставом и законодательством РФ.

Участниками бюджетного процесса являются: (а) Президент РФ; (б) органы законодательной (представительной) власти; (в) органы исполнительной власти (высшие должностные лица субъектов РФ, главы местного самоуправления, финансовые органы, органы, осуществляющие сбор доходов бюджетов, другие уполномоченные органы; (г) органы денежно-кредитного регулирования; (д) органы государственного и муниципального финансового контроля; (е) главные распорядители и распорядители бюджетных средств; (ж) иные органы, на которые законодательством Российской Федерации и ее субъектов возложены бюджетные, налоговые и иные полномочия.

Участниками бюджетного процесса также являются бюджетные учреждения, государственные и муниципальные унитарные предприятия,

другие получатели бюджетных средств, а также кредитные организации, осуществляющие отдельные операции со средствами бюджетов.

Особыми бюджетными полномочиями наделено Министерство финансов РФ, которое:

• составляет проект федерального бюджета и представляет его в Правительство РФ, а также принимает участие в разработке проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов;

• осуществляет методическое руководство в области составления проекта федерального бюджета и его исполнения;

• разрабатывает по поручению Правительства РФ Программу государственных внутренних заимствований Российской Федерации, условия выпуска и размещения государственных займов, выступает в качестве эмитента государственных ценных бумаг, проводит регистрацию эмиссии государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных ценных бумаг;

• осуществляет по поручению Правительства РФ сотрудничество с международными финансовыми организациями;

• разрабатывает по поручению Правительства РФ Программу государственных внешних заимствований Российской Федерации, организует работу по привлечению иностранных кредитных ресурсов, разрабатывает программу предоставления гарантий Правительства РФ на привлечение иностранных кредитов третьими сторонами и определяет порядок предоставления таких гарантий;

• предоставляет по поручению Правительства РФ от имени Российской Федерации государственные гарантии ее субъектам, муниципальным образованиям и юридическим лицам;

• проводит проверки финансового состояния получателей бюджетных средств, в том числе получателей бюджетных ссуд, бюджетных кредитов и государственных гарантий, бюджетных инвестиций;

• регистрирует эмиссии займов субъектов РФ, муниципальных образований, государственных унитарных предприятий и федеральных казенных предприятий;

• ведет государственные книги (реестры) внутреннего и внешнего долга РФ;

• осуществляет управление государственным долгом РФ;

• организует исполнение федерального бюджета, а также бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в случае заключения соответствующих бюджетных соглашений;

• исполняет федеральный бюджет;

• осуществляет предварительный и текущий контроль за исполнением федерального бюджета, а также бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в случае заключения соответствующих бюджетных соглашений;

• составляет отчет об исполнении упомянутых бюджетов в случае заключения соответствующих бюджетных соглашений;

• составляет отчет об исполнении консолидированного бюджета РФ;

• представляет отчет об исполнении федерального бюджета в Правительство РФ;

• устанавливает порядок ведения учета и составления отчетности об исполнении бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ, смет расходов бюджетных учреждений, устанавливает формы учета и отчетности по исполнению бюджетов всех уровней;

• открывает лицевые счета главных распорядителей, распорядителей бюджетных средств, бюджетных учреждений, а также бюджетные счета получателей бюджетных средств;

• обладает правом требовать от главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств представления отчетов об использовании средств федерального бюджета и иных сведений, связанных с получением, перечислением, зачислением и использованием средств федерального бюджета;

• получает от кредитных организаций сведения об операциях с бюджетными средствами и средствами государственных внебюджетных фондов;

• приостанавливает операции по лицевым счетам главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета.

Особая ответственность за организацию и непосредственное исполнение бюджетного процесса возложена на Федеральное казначейство. Оно несет ответственность за: (а) правильность исполнения федерального бюджета, ведение счетов и управление бюджетными средствами; (б) финансирование расходов, связанных с предоставлением бюджетных ссуд, бюджетных инвестиций, государственных гарантий с нарушением порядка, установленного Бюджетным кодексом РФ; (в) полноту и своевременность перечисления бюджетных средств получателям; (г) своевременность зачисления бюджетных средств на счета получателей; (д) своевременность представления отчетов и других сведений, связанных с исполнением бюджета; (е) финансирование расходов, не включенных в бюджетную роспись; (ж) финансирование расходов сверх утвержденных лимитов обязательств бюджета; (з) осуществление контроля за соблюдением бюджетного законодательства РФ главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств, кредитными организациями; (и) исполнение предписаний Счетной палаты РФ и решений актов судебных органов о компенсации ущерба, нанесенного финансовыми органами получателям бюджетных средств.

8.2. Составление проектов бюджетов

Составлению проектов бюджетов предшествует разработка прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований и отраслей экономики, а также подготовка сводных финансовых балансов, на основании кото-

рых органы исполнительной власти осуществляют разработку проектов бюджетов.

Проекты бюджетов составляются с учетом необходимости достижения минимальных государственных социальных стандартов на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных или муниципальных услуг в соответствии с другими нормами (нормативами), установленными законодательством, а также правовыми актами органов местного самоуправления.

Минимальные государственные социальные стандарты — это государственные услуги, предоставление которых гарантируется государством гражданам на безвозмездной и безвозвратной основах за счет финансирования из бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов на определенном минимально допустимом уровне на всей территории России.

Под минимальной бюджетной обеспеченностью понимается минимально допустимая стоимость государственных и муниципальных услуг в денежном выражении, предоставляемых органами государственной власти или органами местного самоуправления в расчете на душу населения за счет средств соответствующих бюджетов.

На основании прогноза социально-экономического развития страны, сводного баланса финансовых ресурсов определяются основные направления бюджетной политики на очередной финансовый год, составляющие суть Бюджетного послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ (оно направляется не позднее марта года, предшествующего очередному финансовому году). С Бюджетного послания и начинается непосредственная работа над составлением проекта бюджета. Она является исключительной прерогативой Правительства РФ, соответствующих органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Непосредственное составление проектов бюджетов осуществляют Министерство финансов РФ, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований.

Составление бюджета основывается на: (1) Бюджетном послании Президента РФ; (2) прогнозе социально-экономического развития соответствующих территорий на очередной финансовый год; (3) основных направлениях бюджетной и налоговой политики соответствующей территории на очередной финансовый год; (4) прогнозе сводного финансового баланса по соответствующей территории на очередной финансовый год; (5) плане развития государственного или муниципального сектора экономики соответствующей территории на очередной финансовый год.

Выработка и согласование федерального бюджета на очередной финансовый год завершается не позднее 15 июля года, предшествующего планируемому году.

Для полного учета всех финансовых ресурсов исполнительные органы власти каждой территории вправе составить сводный финан-

совый баланс доходов и расходов субъектов Федерации и муниципальных образований.

В проекте закона (решения) о бюджете должны содержаться:

• основные характеристики бюджета (общий объем доходов и расходов бюджета, дефицит бюджета), а также прогнозируемые доходы бюджета по группам, подгруппам и статьям классификации доходов бюджетов РФ и нормативы отчислений от собственных доходов бюджета, передаваемых бюджетам других уровней бюджетной системы РФ;

• расходы бюджета по разделам и подразделам функциональной классификации расходов бюджетов РФ; общий объем капитальных и текущих расходов бюджета; расходы и доходы целевых бюджетных фондов; объемы финансовой помощи бюджетам других уровней бюджетной системы РФ, предоставляемой в форме дотаций и субвенций, в разрезе бюджетов, получающих указанную финансовую помощь;

• распределение бюджетных ассигнований по главным распорядителям бюджетных средств в соответствии с ведомственной структурой расходов соответствующего бюджета;

• источники финансирования дефицита бюджета за счет государственных или муниципальных внутренних заимствований;

• верхний предел государственного или муниципального долга по состоянию на 1 января года, следующего за очередным финансовым годом;

• предел предоставления государственных или муниципальных гарантий третьим лицам на привлечение заимствований.

В проекте федерального закона о федеральном бюджете должны быть также определены: (а) верхний предел государственного внешнего долга России по состоянию на 1 января года, следующего за очередным финансовым годом; (б) предел государственных внешних заимствований Российской Федерации; (в) объемы и перечень этих заимствований по показателям источников внешнего финансирования дефицита федерального бюджета; (г) пределы предоставления Российской Федерацией государственных кредитов иностранным государствам и их юридическим лицам, а также международным организациям (в том числе государствам – участникам СНГ); (д) предел предоставления государственных гарантий третьим лицам на привлечение внешних заимствований.

Одновременно с проектом бюджета на очередной финансовый год составляются: (1) прогноз консолидированного бюджета соответствующей территории на очередной финансовый год; (2) адресная инвестиционная программа на очередной финансовый год; (3) план развития государственного или муниципального сектора экономики; (4) структура государственного или муниципального долга и программа внутренних и внешних заимствований, предусмотренных на очередной финансовый год для покрытия дефицита бюджета; (5) программа предоставления государственных или муниципальных гарантий на очередной финансовый год; (6) оценка потерь бюджета

от предоставленных налоговых льгот; оценка ожидаемого исполнения бюджета за текущий финансовый год.

Законами субъектов РФ, правовыми актами органов местного самоуправления может быть предусмотрено составление и иных документов и материалов.

8.3. Рассмотрение и утверждение бюджета

Правительство РФ, органы власти субъектов РФ и местного самоуправления выносят уточненны проект бюджета в соответствующий представительный орган. По всем финансовым вопросам и для работы с бюджетом в частности органы представительной власти разных уровней образуют специальные комитеты и комиссии.

Рассмотрение и утверждение федерального закона о федеральном бюджете. В Государственной Думе создан Комитет Государственной Думы по бюджету и налогам; в Совете Федерации — Комитет Совета Федерации по бюджету, налоговой политике, финансовому, валютному и таможенному регулированию, банковской деятельности. Эти комитеты рассматривают предложения по бюджету других комитетов и комиссий палат Федерального Собрания. Комиссии и палаты проводят постатейное рассмотрение представленного бюджета, выносят по нему сводное заключение и представляют его на рассмотрение Государственной Думы.

Центральный банк РФ представляет Государственной Думе согласованный с Правительством РФ проект основных направлений денежно-кредитной политики на следующий год.

Правительство РФ вносит на рассмотрение Государственной Думы проект закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год не позднее 15 августа текущего года. В случае возникновения разногласий по проекту бюджета органы власти разных уровней образуют согласительную комиссию. Результаты ее работы должны быть доведены до сведения соответствующих представительных органов власти в установленные сроки. Окончательное решение принимается соответствующим вышестоящим органом представительной власти.

Государственная Дума рассматривает проект закона о федеральном бюджете в нескольких чтениях. Это традиционный подход для всех демократических государств. До рассмотрения проекта федерального закона о бюджете в первом чтении комитеты и комиссии Думы представляют в Комитет Думы по бюджету и налогам свои заключения по данному законопроекту, на основании которых указанный Комитет готовит заключение по проекту бюджета и представляет его на рассмотрение Думы.

В *первом чтении* депутаты обсуждают его концепцию и прогноз социально-экономического развития РФ на следующий год, основные направления бюджетной и налоговой политики, основные принципы и расчеты по взаимоотношениям федерального бюджета и

бюджетов субъектов РФ, проект программы государственных внешних заимствований РФ в части источников внешнего финансирования дефицита федерального бюджета, а также *основные характеристики федерального бюджета*, к которым относятся: доходы федерального бюджета по группам, подгруппам и статьям классификации доходов бюджетов РФ; распределение федеральных налогов и сборов между бюджетами субъектов РФ; дефицит федерального бюджета и источники его покрытия; общий объем расходов. Комитеты Государственной Думы готовят и направляют в Комитет по бюджету заключения по указанному законопроекту и предложения о принятии или об отклонении указанного законопроекта.

В случае отклонения проекта федерального закона о бюджете в первом чтении Государственная Дума может либо передать законопроект в согласительную комиссию, состоящую из представителей Думы, Совета Федерации и Правительства РФ, по уточнению основных характеристик федерального бюджета, либо вернуть его в Правительство РФ на доработку, либо поставить вопрос о доверии Правительству РФ. В случае передачи проекта федерального бюджета в согласительную комиссию она разрабатывает согласованный вариант основных характеристик федерального бюджета на следующий год и представляет проект закона о федеральном бюджете на рассмотрение Государственной Думы повторно в первом чтении.

Решение согласительной комиссии принимается раздельным голосованием ее членов от Государственной Думы, Совета Федерации, Правительства РФ. Решение считается принятым стороной, если за него проголосовало большинство присутствующих на заседании согласительной комиссии представителей данной стороны. Результаты голосования каждой стороны принимаются за один голос. Решение считается согласованным, если его поддержали три стороны. Решение, против которого возражает хотя бы одна сторона, считается несогласованным.

По итогам рассмотрения в первом чтении проекта закона о федеральном бюджете принимается постановление Государственной Думы о принятии в первом чтении проекта федерального закона о федеральном бюджете.

Если Государственная Дума не принимает решение по итогам работы согласительной комиссии, проект закона о федеральном бюджете считается повторно отклоненным. Повторное отклонение проекта федерального бюджета возможно лишь в случае, если Государственная Дума ставит вопрос о доверии Правительству РФ. Если федеральный бюджет на очередной финансовый год возвращают на доработку в Правительство РФ, то он дорабатывается в течение 20 дней с учетом предложений и рекомендаций, изложенных в заключениях комитетов по бюджету и экономической политике, вносится доработанный законопроект на повторное рассмотрение Думы в первом чтении. При повторном внесении указанного законопроекта Государ-

ственная Дума рассматривает его в первом чтении в течение 10 дней со дня повторного внесения.

В случае отставки Правительства РФ в связи с отклонением проекта закона о федеральном бюджете вновь сформированное Правительство РФ представляет новый вариант проекта закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год не позднее 30 дней после его сформирования.

При рассмотрении Государственной Думой проекта закона о федеральном бюджете *во втором чтении* утверждаются расходы федерального бюджета по разделам функциональной классификации расходов бюджетов РФ в пределах общего объема федерального бюджета, утвержденного в первом чтении, и размер Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ. Госдума рассматривает во втором чтении закон о бюджете в течение 15 дней со дня принятия его в первом чтении.

Именно во втором чтении Дума направляет в органы исполнительной и представительной власти субъектов Федерации сведения о распределении доходов от федеральных налогов и сборов между бюджетами РФ, утвержденном при первом чтении, а также о размере Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ и распределении его средств, утвержденных во втором чтении. Если бюджет отклоняется во втором чтении, он передается в согласительную комиссию.

При рассмотрении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной год *в третьем чтении* утверждаются расходы федерального бюджета по подразделам функциональной классификации расходов бюджетов РФ и главным распорядителям средств федерального бюджета по всем четырем уровням функциональной классификации расходов бюджетов РФ. Рассматривается распределение средств Федерального фонда финансовой поддержки для всех субъектов РФ, расходы на финансирование федеральных целевых программ и т. д. Субъекты права законодательной инициативы направляют свои поправки по третьему чтению в думский Комитет по бюджету. Государственная Дума рассматривает проект закона о бюджете в третьем чтении в течение 25 дней со дня принятия указанного законопроекта во втором чтении.

Поправки по распределению средств Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Федерации предварительно должны быть рассмотрены Комитетом по бюджету, налоговой политике, финансовому, валютному и таможенному регулированию, банковской деятельности Совета Федерации.

Затем Государственная Дума рассматривает проект закона о федеральном бюджете *в четвертом чтении* в течение 15 дней со дня принятия указанного законопроекта в третьем чтении. На этом этапе рассмотрения проекта бюджета законопроект голосуется в целом и внесение в него поправок не допускается. Принятый Думой закон о федеральном

бюджете на очередной год передается на рассмотрение Совету Федерации в течение пяти дней после его принятия.

Рассмотрение федерального закона о федеральном бюджете в Совете Федерации. Совет Федерации рассматривает федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год в течение 14 дней со дня представления его Государственной Думой; при этом закон на предмет его одобрения голосуется в целом. Одобренный Советом Федерации закон в течение пяти дней направляется Президенту РФ для его подписания и обнародования.

В случае отклонения федерального закона Советом Федерации он посылается в согласительную комиссию. Согласительная комиссия выносит на повторное рассмотрение Думой закон о федеральном бюджете в течение 10 дней. Государственная Дума повторно рассматривает закон о бюджете в одном чтении.

В случае несогласия Государственной Думы с решением Совета Федерации закон о федеральном бюджете считается принятым, если при повторном голосовании за него проголосовало не менее двух третей общего числа депутатов Думы.

Секретные статьи федерального бюджета рассматриваются на закрытом заседании палат Федерального Собрания. Порядок расходования средств специальных секретных программ устанавливается Президентом РФ.

В случае отклонения Президентом РФ закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год указанный закон передается в согласительную комиссию. В этом случае в согласительную комиссию включается представитель Президента РФ.

Если федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год не вступает в силу до начала года (в случае непринятия Думой проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год до 1 декабря текущего года, а также в случае невступления в силу закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год по другим причинам до 1 января очередного года), Дума может принять закон о финансировании расходов из федерального бюджета в первом квартале очередного финансового года. В этом случае федеральные органы исполнительной власти производят расходование средств федерального бюджета в соответствии с указанным федеральным законом.

В Бюджетном кодексе РФ также урегулированы случаи внесения изменений и дополнений в федеральный закон о федеральном бюджете. В случае изменения финансирования по сравнению с утвержденным федеральным бюджетом более чем на 10% орган исполнительной власти вносит проект федерального закона о внесении изменений и дополнений в федеральный закон о федеральном бюджете, который рассматривается в Государственной Думе снова в трех чтениях в течение 15 дней.

Если проект закона о внесении изменений и дополнений не принимается в указанный срок, Правительство РФ имеет право на пропорциональное сокращение расходов бюджета, если в законе о бюджете не предусмотрено иное.

На территории каждого субъекта Федерации и муниципального образования порядок и условия рассмотрения и утверждения бюджета устанавливаются представительными органами власти, которые принимают самостоятельные положения о бюджетном процессе на соответствующей территории. Тем не менее каждый из этих актов должен соответствовать общим принципам бюджетного процесса и правилам составления, рассмотрения и утверждения федерального бюджета.

8.4. Исполнение бюджета

Исполнить бюджет значит обеспечить полное и своевременное поступление всех предусмотренных по бюджету доходов и обеспечить финансированием все запланированные по бюджету расходы.

Порядок исполнения бюджета устанавливает Правительство РФ по согласованию с органами власти субъекта РФ и органами самоуправления. Исполнение бюджета обеспечивает Министерство финансов РФ, вся система органов управления финансами РФ. В процессе исполнения бюджета органы исполнительной и представительной власти осуществляют корректировку бюджетных назначений с учетом макроэкономических факторов, динамики цен и поступлений доходов в федеральный бюджет, осуществляют контроль за исполнением федерального бюджета и целевым использованием средств, выделяемых из федерального бюджета.

В Российской Федерации устанавливается казначейское исполнение бюджетов. На органы казначейства возлагаются организация исполнения и исполнение бюджетов, управление счетами бюджетов и бюджетными средствами. По существу, они являются кассирами всех распорядителей и получателей бюджетных средств и осуществляют платежи за счет бюджетных средств от имени и по поручению бюджетных учреждений.

Бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ исполняются на основе принципа единства кассы, который предусматривает зачисление всех поступающих доходов и поступлений из источников финансирования дефицита бюджета на единый счет бюджета и осуществление всех предусмотренных расходов с единого счета бюджета.

До 1998 г. исполнение бюджета происходило через уполномоченные банки, где открывались специальные бюджетные счета. Но эта система себя не оправдала, так как бюджетные средства часто использовались коммерческими банками в собственных интересах.

В процессе исполнения федерального бюджета запрещается осуществление операций минуя систему балансовых счетов Федерально-

го казначейства. Право открытия и закрытия счетов федерального бюджета, определения их режима принадлежит Федеральному казначейству. Единый счет федерального бюджета (единый счет Федерального казначейства) находится в Банке России.

Счета Федерального казначейства в Банке России и кредитных организациях ведутся на основании договоров. Открытие и закрытие счетов федерального бюджета, изменение их режима без соответствующего решения Федерального казначейства не допускаются.

Исполнение бюджета по доходам предусматривает: (а) перечисление и зачисление бюджетных доходов на единый счет федерального бюджета; (б) распределение в соответствии с утвержденным бюджетом федеральных регулирующих налогов; (в) возврат излишне уплаченных сумм доходов; (г) учет доходов федерального бюджета и составление отчетности в соответствии с бюджетной классификацией РФ.

По расходам бюджет исполняется специальными субъектами — участниками бюджетных правоотношений, называемыми главным распорядителем бюджетных средств, распорядителями бюджетных средств, получателями бюджетных средств.

Главный распорядитель средств федерального бюджета — это орган государственной власти РФ, имеющий право распределять средства федерального бюджета по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств, определенный ведомственной классификацией расходов федерального бюджета. Главный распорядитель средств бюджета субъекта РФ, средств местного бюджета — это орган государственной власти субъекта РФ, орган местного самоуправления, бюджетное учреждение, имеющие право распределять бюджетные средства по подведомственным распорядителям и получателям средств бюджета субъекта РФ, средств местного бюджета. Распорядитель бюджетных средств — это орган государственной власти или орган местного самоуправления, имеющие право распределять бюджетные средства по подведомственным получателям бюджетных средств. Получателем бюджетных средств является бюджетное учреждение или иная организация, имеющие право на получение бюджетных средств в соответствии с бюджетной росписью на соответствующий год.

Исполнение бюджетов всех уровней осуществляется уполномоченными исполнительными органами на основе бюджетной росписи. Бюджетная роспись составляется главным распорядителем бюджетных средств по их распорядителям и получателям на основе утвержденного бюджета в соответствии с функциональной и экономической классификациями расходов бюджетов РФ с поквартальной разбивкой и представляется в орган исполнительной власти, ответственный за составление бюджета, в течение 10 дней со дня его утверждения.

На основании бюджетных росписей главных распорядителей бюджетных средств составляется сводная бюджетная роспись федерального бюджета. Она составляется министром финансов РФ в течение 15 дней со дня принятия федерального закона о федеральном бюд-

Глава 9

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

После изучения этой главы вы сможете получить 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 де-

Если проект закона о внесении изменений и дополнений не принимается в указанный срок, Правительство РФ имеет право на пропорциональное сокращение расходов бюджета, если в законе о бюджете не предусмотрено иное.

На территории каждого субъекта Федерации и муниципального образования порядок и условия рассмотрения и утверждения бюджета устанавливаются представительными органами власти, которые принимают самостоятельные положения о бюджетном процессе на соответствующей территории. Тем не менее каждый из этих актов должен соответствовать общим принципам бюджетного процесса и правилам составления, рассмотрения и утверждения федерального бюджета.

8.4. Исполнение бюджета

Исполнить бюджет значит обеспечить полное и своевременное поступление всех предусмотренных по бюджету доходов и обеспечить финансированием все запланированные по бюджету расходы.

Порядок исполнения бюджета устанавливает Правительство РФ по согласованию с органами власти субъекта РФ и органами самоуправления. Исполнение бюджета обеспечивает Министерство финансов РФ, вся система органов управления финансами РФ. В процессе исполнения бюджета органы исполнительной и представительной власти осуществляют корректировку бюджетных назначений с учетом макроэкономических факторов, динамики цен и поступлений доходов в федеральный бюджет, осуществляют контроль за исполнением федерального бюджета и целевым использованием средств, выделяемых из федерального бюджета.

В Российской Федерации устанавливается казначейское исполнение бюджетов. На органы казначейства возлагаются организация исполнения и исполнение бюджетов, управление счетами бюджетов и бюджетными средствами. По существу, они являются кассирами всех распорядителей и получателей бюджетных средств и осуществляют платежи за счет бюджетных средств от имени и по поручению бюджетных учреждений.

Бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ исполняются на основе принципа единства кассы, который предусматривает зачисление всех поступающих доходов и поступлений из источников финансирования дефицита бюджета на единый счет бюджета и осуществление всех предусмотренных расходов с единого счета бюджета.

До 1998 г. исполнение бюджета происходило через уполномоченные банки, где открывались специальные бюджетные счета. Но эта система себя не оправдала, так как бюджетные средства часто использовались коммерческими банками в собственных интересах.

В процессе исполнения федерального бюджета запрещается осуществление операций минуя систему балансовых счетов Федерально-

го казначейства. Право открытия и закрытия счетов федерального бюджета, определения их режима принадлежит Федеральному казначейству. Единый счет федерального бюджета (единый счет Федерального казначейства) находится в Банке России.

Счета Федерального казначейства в Банке России и кредитных организациях ведутся на основании договоров. Открытие и закрытие счетов федерального бюджета, изменение их режима без соответствующего решения Федерального казначейства не допускаются.

Исполнение бюджета по доходам предусматривает: (а) перечисление и зачисление бюджетных доходов на единый счет федерального бюджета; (б) распределение в соответствии с утвержденным бюджетом федеральных регулирующих налогов; (в) возврат излишне уплаченных сумм доходов; (г) учет доходов федерального бюджета и составление отчетности в соответствии с бюджетной классификацией РФ.

По расходам бюджет исполняется специальными субъектами — участниками бюджетных правоотношений, называемыми главным распорядителем бюджетных средств, распорядителями бюджетных средств, получателями бюджетных средств.

Главный распорядитель средств федерального бюджета — это орган государственной власти РФ, имеющий право распределять средства федерального бюджета по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств, определенный ведомственной классификацией расходов федерального бюджета. Главный распорядитель средств бюджета субъекта РФ, средств местного бюджета — это орган государственной власти субъекта РФ, орган местного самоуправления, бюджетное учреждение, имеющие право распределять бюджетные средства по подведомственным распорядителям и получателям средств бюджета субъекта РФ, средств местного бюджета. Распорядитель бюджетных средств — это орган государственной власти или орган местного самоуправления, имеющие право распределять бюджетные средства по подведомственным получателям бюджетных средств. Получателем бюджетных средств является бюджетное учреждение или иная организация, имеющие право на получение бюджетных средств в соответствии с бюджетной росписью на соответствующий год.

Исполнение бюджетов всех уровней осуществляется уполномоченными исполнительными органами на основе бюджетной росписи. Бюджетная роспись составляется главным распорядителем бюджетных средств по их распорядителям и получателям на основе утвержденного бюджета в соответствии с функциональной и экономической классификациями расходов бюджетов РФ с поквартальной разбивкой и представляется в орган исполнительной власти, ответственный за составление бюджета, в течение 10 дней со дня его утверждения.

На основании бюджетных росписей главных распорядителей бюджетных средств составляется сводная бюджетная роспись федерального бюджета. Она составляется министром финансов РФ в течение 15 дней со дня принятия федерального закона о федеральном бюд-

жете и предусматривает поступление и расходование бюджетных средств поквартально таким образом, чтобы поступающие в определенные временные промежутки доходы смогли покрыть предстоящие в данные промежутки времени расходы. Утвержденная сводная бюджетная роспись федерального бюджета передается на исполнение Федеральному казначейству и направляется для сведения в Федеральное Собрание и Счетную палату РФ.

Бюджетная роспись является обязательным документом для практического исполнения бюджета как для субъектов Федерации, так и для органов местного самоуправления (муниципальных органов).

Федеральное казначейство ведет сводный реестр получателей средств федерального бюджета и Главную книгу казначейства, где регистрируются все операции, связанные с поступлением в федеральный бюджет доходов и поступлений из источников финансирования дефицита федерального бюджета, а также с санкционированием и финансированием расходов федерального бюджета.

В целях полного перехода на казначейскую систему исполнения бюджетов всех уровней в Федеральном законе от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации», а затем и в Бюджетном кодексе РФ закреплено право представительного органа местного самоуправления создавать муниципальное казначейство за счет средств местного бюджета, что позволит более эффективно управлять средствами местной казны и обслуживанием местного бюджета.

Работа по исполнению бюджетов всех уровней, т. е. бюджетный (финансовый) год, завершается в Российской Федерации 31 декабря. Лимиты бюджетных обязательств прекращают свое действие 31 декабря. Принятие бюджетных обязательств после 25 декабря не допускается. Подтверждение бюджетных обязательств должно быть завершено Федеральным казначейством 28 декабря. До 31 декабря включительно Федеральное казначейство обязано оплатить принятые и подтвержденные бюджетные обязательства. Счета, используемые для исполнения федерального бюджета, подлежат закрытию в 24 часа 31 декабря.

Средства, полученные бюджетными учреждениями от предпринимательской деятельности и не использованные по состоянию на 31 декабря, зачисляются в тех же суммах на вновь открываемые соответствующими бюджетными учреждениями лицевые счета. После завершения операций по принятым бюджетным обязательствам завершившегося года остаток средств на едином счете федерального бюджета подлежит учету в доходах федерального бюджета наступившего финансового года в качестве остатка средств.

Отчетность об исполнении бюджета может быть оперативной, ежеквартальной, полугодовой и годовой. Сбор, свод, составление и представление отчетности об исполнении бюджета осуществляются уполномоченным исполнительным органом. Единая методология отчетности об исполнении бюджета устанавливается Правительством РФ.

В установленном порядке уполномоченный исполнительный орган представляет ежеквартальные, полугодовой и годовой отчеты об исполнении бюджета в представительный орган и соответствующий контрольный орган, а также в Федеральное казначейство.

Годовой отчет об исполнении бюджета подлежит утверждению представительным органом. Порядок представления информации представительным органам по оперативным, ежеквартальным и полугодовым отчетам об исполнении бюджета определяется правовыми актами соответствующих представительных органов. Муниципальные образования представляют в установленном порядке сведения об исполнении местных бюджетов в Государственный комитет по статистике.

8.5. Государственный и муниципальный финансовый контроль

Государственный и муниципальный финансовый контроль осуществляется законодательными (представительными) органами власти и органами исполнительной власти, органами местного самоуправления.

Предусмотрены следующие формы финансового контроля:

• предварительный контроль – в ходе обсуждения и утверждения проектов законов (решений) о бюджете и иных проектов законов (решений) по бюджетно-финансовым вопросам;

• текущий контроль – в ходе рассмотрения отдельных вопросов исполнения бюджетов на заседаниях комитетов, комиссий, рабочих групп законодательных (представительных) органов, представительных органов местного самоуправления в ходе парламентских слушаний и в связи с депутатскими запросами;

• последующий контроль – в ходе рассмотрения и утверждения отчетов об исполнении бюджетов.

Для осуществления контрольных функций законодательные (представительные) органы имеют право на получение от органов исполнительной власти и органов местного самоуправления необходимых сопроводительных материалов при утверждении бюджета, оперативной информации об исполнении бюджетов, а также право на утверждение (неутверждение) отчета об исполнении бюджета.

Органы исполнительной власти, органы местного самоуправления обязаны представлять всю информацию, необходимую для осуществления парламентского контроля, законодательным (представительным) органам, представительным органам местного самоуправления в пределах их компетенции по бюджетным вопросам.

Финансовый контроль, осуществляемый органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, производят Министерство финансов РФ, Федеральное казначейство, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований, главные распорядители, распорядители бюджетных средств.

Формы и порядок осуществления финансового контроля органами исполнительной власти, органами местного самоуправления устанавливаются Бюджетным кодексом РФ, иными актами бюджетного законодательства и нормативными правовыми актами Российской Федерации, ее субъектов и органов местного самоуправления.

При самостоятельном исполнении бюджетов финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований осуществляют финансовый контроль за операциями с бюджетными средствами главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств, кредитных организаций, других участников бюджетного процесса.

В случае передачи исполнения бюджета органам Федерального казначейства финансовые органы осуществляют финансовый контроль за соблюдением главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств условий выделения, распределения, получения, целевого использования и возврата бюджетных кредитов, бюджетных ссуд, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий.

Федеральное казначейство осуществляет предварительный и текущий контроль за ведением операций с бюджетными средствами главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств, кредитных организаций, других участников бюджетного процесса по исполняемым бюджетам и бюджетам государственных внебюджетных фондов, взаимодействует с другими федеральными органами исполнительной власти в процессе осуществления указанного контроля и координирует их работу.

Министерство финансов РФ осуществляет внутренний контроль за использованием бюджетных средств главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств. В отдельных случаях министерство осуществляет финансовый контроль за исполнением бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. Министерство финансов РФ организует финансовый контроль, проверки и ревизии юридических лиц – получателей гарантий Правительства РФ, бюджетных кредитов, бюджетных ссуд и бюджетных инвестиций.

Главные распорядители, распорядители бюджетных средств осуществляют финансовый контроль за использованием бюджетных средств получателями бюджетных средств в части обеспечения целевого использования и своевременного возврата бюджетных средств, а также представления отчетности и внесения платы за пользование бюджетными средствами. Главные распорядители бюджетных средств проводят проверки подведомственных государственных и муниципальных предприятий, бюджетных учреждений.

8.6. Отчет об исполнении бюджета

Бюджетный процесс завершается составлением и утверждением отчета об исполнении бюджета, что является важной формой кон-

троля за его исполнением. Отчеты об исполнении федерального и консолидированного бюджета за истекший год составляет Министерство финансов РФ и представляет их в Правительство РФ.

Отчет об исполнении бюджета составляется финансовыми органами на основании учета органами казначейства исполнения бюджета и отчетов учреждений и организаций, кредитных учреждений, участвующих в исполнении бюджета.

Правительство РФ ежегодно в мае следующего за отчетным года представляет Федеральному Собранию отчетный доклад и отчет об исполнении федерального бюджета РФ за прошедший финансовый год.

В субъектах Федерации и муниципальных образованиях отчет об исполнении бюджета составляется финансовыми органами, а затем представляется исполнительным органам власти, которые в установленный срок представляют его представительным органам власти.

В конце каждого финансового года министр финансов издает распоряжение о закрытии года и о подготовке отчета об исполнении федерального бюджета в целом и бюджета каждого государственного внебюджетного фонда в отдельности. На основании этого распоряжения все получатели бюджетных средств готовят годовые отчеты по доходам и расходам, где отражаются степень выполнения задания по предоставлению государственных или муниципальных услуг, данные о доходах, полученных в результате оказания платных услуг, об использовании государственного или муниципального имущества, закрепленного за ними на праве оперативного управления.

Главные распорядители бюджетных средств сводят и обобщают отчеты подведомственных им бюджетных учреждений.

Министерство финансов РФ либо иной уполномоченный орган исполнительной власти совместно с Министерством государственного имущества РФ составляют сводный отчет о расходовании средств федерального бюджета, вложенных в уставные (складочные) капиталы юридических лиц, и о доходах, полученных от таких вложений.

Государственные заказчики готовят сводный отчет об использовании средств федерального бюджета, выделенных им по государственным заказам. Федеральные казенные предприятия готовят годовые и бухгалтерские отчеты и направляют их главным распорядителям бюджетных средств.

Ежегодно не позднее 1 июня текущего года Правительство РФ представляет в Государственную Думу и Счетную палату РФ отчет об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год в форме федерального закона, а также отчеты об исполнении бюджетов федеральных целевых бюджетных фондов.

Отчет сопровождается следующими документами и материалами:

• отчетом о расходовании средств резервного фонда Правительства РФ и резервного фонда Президента РФ;

• отчетом Министерства финансов РФ и иных уполномоченных органов о предоставлении и погашении бюджетных ссуд, бюджетных кредитов;

• отчетом Министерства финансов РФ и иных уполномоченных органов о предоставленных государственных гарантиях;

• отчетом о внутренних и внешних заимствованиях Российской Федерации по видам заимствований;

• реестром федеральной государственной собственности на первый и последний день отчетного финансового года;

• отчетом о состоянии внешнего и внутреннего долга Российской Федерации на первый и последний день отчетного финансового года;

• отчетом Федерального казначейства о рассмотренных делах и наложенных взысканиях за нарушение бюджетного законодательства.

Счетная палата РФ проводит проверку отчета об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год в течение 1,5 месяца после представления указанного отчета в Государственную Думу, используя материалы и результаты проведенных проверок и ревизий и готовит заключение по отчету. Государственная Дума рассматривает отчет об исполнении федерального бюджета в течение 1,5 месяца после получения заключения Счетной палаты РФ.

При рассмотрении отчета об исполнении федерального бюджета Государственная Дума заслушивает: доклад руководителя Федерального казначейства и министра финансов об исполнении федерального бюджета, а также доклад Генерального прокурора РФ о соблюдении законности в области бюджетного законодательства и заключение Председателя Счетной палаты РФ.

С анализом рассмотренных в течение отчетного финансового года дел, связанных с бюджетными спорами и нарушениями бюджетного законодательства, могут выступить или представить доклады Председатель Конституционного Суда РФ, Председатель Высшего Арбитражного Суда РФ, Председатель Верховного Суда РФ.

По итогам рассмотрения отчета об исполнении федерального бюджета и заключения Счетной палаты РФ Государственная Дума принимает одно из следующих решений: (а) об утверждении отчета об исполнении федерального бюджета; (б) об отклонении отчета об исполнении федерального бюджета.

В случае установления фактов недостоверности и неполноты сведений, содержащихся в заключениях руководители и аудиторы Счетной палаты РФ освобождаются от занимаемых должностей в соответствии с решением Государственной Думы или Совета Федерации, назначивших конкретное должностное лицо.

Иные должностные лица, указанные в Бюджетном кодексе РФ, несут ответственность за недостоверность и неполноту сведений, содержащихся в заключениях и документах, представляемых в Государственную Думу для принятия решения по отчету об исполнении федерального бюджета, в соответствии с законодательством РФ.

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 Бюджетном кодексом и федеральными законами.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: бюджетный процесс, участники бюджетного процесса, стадии бюджетного процесса, государственный и муниципальный финансовый контроль, исполнение бюджета, бюджетная роспись.

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. Охарактеризуйте этапы составления проектов бюджетов.
6. Каков порядок рассмотрения и утверждения бюджетов?
7. Что представляет собой исполнение бюджета?
8. Раскройте содержание государственного и муниципального контроля. Какими структурами он осуществляется?
9. Что представляет собой отчет об исполнении бюджета? Какова процедура его утверждения?
10. Назовите меры ответственности за нарушения бюджетного законодательства.

Глава 9

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

После изучения этой главы вы сможете получить 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 де-

нежно-кредитной, бюджетно-налоговой, структурной, инвестиционной политики 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 федеративном 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, на каком уровне власти обеспечивается 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 независимо 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 федеративного устройства в экономической сфере.

Закрепление за федерацией и субъектами определенных полномочий предполагает ответственность за выполнение возложенных на них задач и функций и, прежде всего, ответственность перед гражданами субъектов федерации и страны в целом. 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 предопределяет 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 же 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.

Вероятно, из этой посылки исходили авторы трактовки понятия бюджетного федерализма, приведенного в Энциклопедическом словаре. Под **бюджетным федерализмом** они понимают «форму автономного функционирования бюджетов различного уровня государствен-

ной власти, основанную на четко сформулированных и закрепленных законодательных нормах, положениях»[1].

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.

Идеалистически-утопические определения бюджетного федерализма можно встретить у многих авторов. 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 самоуправления[2].

Довольно сложно, а по всей видимости, и невозможно спроектировать и тем более реализовать на практике систему бюджетных отношений, которая органично сочетала бы интересы всех уровней государственной власти в федеративном государстве.

Говорить о том, что бюджетный федерализм обеспечивает соблюдение интересов всех участников бюджетного процесса в Российской Федерации, неправомерно хотя 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»[3]. Действительно, система бюджетного устройства затрагивает

[1] Федерализм: Энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.

[2] См., например: *Родионова В. М.* Бюджетная реформа: содержание и проблемы // Финансы. 1994. № 8. С. 8.

[3] Такая трактовка понятия бюджетного федерализма дается в работе: *Лавров А.* 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.

интересы всех участников бюджетного процесса, а не только органов власти и управления.

Федеративная форма устройства предусматривает самостоятельность управления с делегированием власти. При этом важнейшие вопросы в области финансов, экономики принимаются путем переговорного процесса, нахождения компромисса между различными участниками управления государством.

Подводя итог вышеизложенному, дадим следующее определение. Под **бюджетным федерализмом** будем понимать форму бюджетного устройства в федеративном государстве, которая предполагает учет интересов всех участников бюджетного процесса на основе достижения компромисса и самостоятельного управления функционированием всех звеньев бюджетной системы.

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 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 централизованных 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 как 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 государству в целом.

Для **комбинированной** модели бюджетного федерализма характерны следующие моменты:

• использование механизма горизонтального и вертикального бюджетного выравнивания;

• повышенная ответственность федерального центра за создание условий для социально-экономического развития регионов, что неизбежно ограничивает самостоятельность региональных властей и обусловливает необходимость контроля со стороны федеральных органов власти;

• 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 типа характерна своя модель бюджетного федерализма. Наиболее известными являются американская и германская модели. Иногда их называют соответственно конкурентной и кооперативной[1].

Американская модель строится на относительно большой самостоятельности отдельных штатов. Зачастую она рассматривается как классическая модель бюджетного федерализма[2]. В США отсутствует система горизонтального долевого распределения доходов. Большинство федеральных субсидий штатам зависит от объемов долевого финансирования штатными и местными органами власти. Такая политика не направлена на выравнивание социально-экономических условий жизнедеятельности регионов. Более того, она содействует прежде всего развитию богатых штатов.

Отдельные штаты, местные органы власти имеют право осуществлять собственную налоговую политику. Федерация, штаты, муниципалитеты имеют собственные «пересекающиеся» налоги. Регионы

[1] См., например: *Марченко Г. В., Мачульская О. В.* Финансовые механизмы межрегионального выравнивания // Финансы и кредит. 2000 г. № 1.

[2] См., например: *Лавров А., Христенко В.* Экономика и политика российского бюджетного федерализма // http://www. minfin.ru/off_inf/93.htm.

значительно отличаются по налогам и расходам друг от друга. Столь существенная региональная диспропорция по-разному оценивается специалистами с позиции ее влияния на аллакационную эффективность и экономический рост.

Для **германской модели** бюджетного федерализма характерной чертой является все возрастающая тенденция к единообразному распределению ресурсов между землями. Бюджетная система базируется на «общих» налогах, поступления от которых распределяются между всеми ее уровнями. К ним относятся: налог на заработную плату, прямой подоходный налог, налог с доходов корпораций, непрямой подоходный налог с дивидендов и процентных прибылей, налог на *добавленную стоимость*.

Однако имеются и такие налоги, которые применяет только один уровень власти. В частности, в федеральный бюджет поступают все акцизы. К региональным (налогам земель) относятся транспортный налог, налог наследства; к местным налогам относятся налог на недвижимость, местный предпринимательский налог и ряд других.

Для выравнивания условий между отдельными землями (богатыми и бедными) используется механизм дифференциации нормативов отчислений от общих налогов. Однако следует подчеркнуть, что основные финансовые ресурсы для выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности земель поступают через федеральные и совместные программы регионального развития.

Несмотря на такую систему финансового выравнивания возможностей, отдельные земли все же продолжают оставаться относительно «слабыми». Для них существует система финансовой помощи в виде федеральных субсидий, посредством которой налоговый потенциал доводится до 99,5% среднедушевого налогового потенциала в целом по стране[1].

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 спорных 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 единообразных условий жизни населения.

[1] *Игудин А. Г., Пономова Н. А.* Некоторые проблемы межбюджетных отношений в Германии и России // Финансы. 1999. № 4. С. 50.

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.

Канадская модель бюджетного федерализма во многом похожа на американскую модель. 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 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. Так, общая ставка федерального налога на доходы корпораций равняется 28,84%, а провинциальная часть налога на доходы корпораций колеблется от 14 до 17%, за исключением Квебека, где она составляет 8,9%[1]. Таким образом, суммарная ставка налога на доходы корпораций может достигать 45,84% (сравнивать эту ставку с российской ставкой налога на прибыль некорректно в силу различий в расчетах налогооблагаемой базы).

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 бюджетного 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.

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 федеральным центром и субъектами Российской Федерации. К их числу можно отнести следующие.

Во-первых, разграничение предметов ведения и компетенций должно быть осуществлено таким образом, чтобы они не пересекались друг с другом на разных уровнях власти. Во-вторых, региональ-

[1] *Сайдель Б., Веспер Д.* Бюджетный федерализм: сравнительный анализ по странам. С. 13.

ные 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, перекладыванием ответственности за принятие решений друг на друга. В-четвертых, необходимо разъединять политические и административные отношения, устанавливать четкие границы административной власти и финансовой компетенции. В-пятых, налоговая политика должна давать возможность различным уровням бюджетной системы извлекать свою долю прибыли (доходов) от экономического развития предприятий, регионов. При этом субъекты Федерации должны обладать правом определения объема бремени, возлагаемого на налогоплательщиков в пределах своей юрисдикции.

9.3. Формирование российской модели бюджетного федерализма

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:

- «раздельные» налоги (федеральные, региональные и местные);
- «сквозные» федеральные налоги, которые делятся по твердым нормативам между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации;
- финансовые трансферты субъектам из федерального бюджета, не имеющие конкретного целевого назначения и выполняющие функцию финансовой помощи нуждающимся и особо нуждающимся регионам;
- дотации, субсидии и субвенции;
- целевые федеральные программы в их территориальном аспекте;
- взаимные расчеты;
- бюджетные ссуды;
- обособленные системы финансовых взаимоотношений внутри регионов.

Анализ действующей практики позволяет сделать вывод о том, что в механизме межбюджетных отношений в России одновременно действуют два принципа: с одной стороны, унифицированный подход к регионам *при формировании бюджетных доходов* (на основе твердого закрепления единого для всех субъектов норматива отчислений налога на добавленную стоимость и законодательно установ-

ленной предельной ставки налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет); с другой стороны – дифференцированный подход на стадии формирования *расходной части бюджета.* 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. Применение единых нормативов отчислений от подоходного налога, налога на прибыль 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.

Одним из последствий такого подхода является потеря стимулов субъектов Федерации к развитию собственной доходной базы и сокращению расходов. Федеральные органы управления в этих условиях теряют возможность должного контроля за эффективностью использования финансовой поддержки, предоставляемой субъектам Федерации из центра. Другим следствием такой недостаточно 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.

Здесь многое зависит от сценария развития российской экономики, выбора основных направлений инвестиционной, структурной, внешнеэкономической общероссийской политики. Ясности в этом важнейшем для страны вопросе нет. В случае сохранения ресурсно-сырьевой специализации России на внешних рынках производственная инвестиционная деятельность будет по-прежнему смещаться на северо-восток страны. Если, например, будет поставлена задача снижения зависимости от импорта продовольствия, то приоритетным станет ускоренное развитие плодородных и трудообеспеченных юж-

ных регионов. В случае же поддержки и дальнейшего развития высоких технологий, диверсификации экспорта будет возрастать экономический потенциал крупных научно-технических центров европейских районов, на Урале, юге Сибири. Очевидно, что характер развития экономики регионов России будет определять и их будущую бюджетную доходность.

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, а также отношения между бюджетополучателями и бюджетами остаются за рамками реформирования бюджетной системы. До сих пор не полностью решен основополагающий вопрос бюджетного устройства — разграничение доходных и расходных полномочий, а также ответственности между органами власти различных уровней.

Перечисление трансфертов, оказание финансовой поддержки регионам подвержены политическому лоббированию. До сих пор отдельные регионы занимают особое положение в бюджетной системе, выторговывая для себя привилегии и льготы, что, по сути, означает принижение интересов других субъектов Федерации.

В рамках действующей системы межбюджетных отношений трудно разрабатывать и тем более реализовывать стратегические планы, проводить рациональную и прозрачную бюджетную политику, уменьшать финансовую зависимость от федерального центра, так как существенные условия межбюджетных взаимоотношений постоянно изменяются. Это, в свою очередь, снижает ответственность региональных руководителей за исполнение бюджетов, подталкивает их к различным формам сепаратизма.

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, но 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 отразится на жизни всего общества. Люди без образования уже сегодня являются основой криминальной среды. Можно привести и другие примеры. Вывод, который следует из вышеизложенного, состоит в том, что внешние факторы могут в ряде случаев оказаться определяющими при разграничении полномочий. Вопросы о том, какие общественно значимые услуги должны предоставляться населению, какие социальные стандарты должны обеспечиваться в том или ином регионе, могут выходить за пределы юрисдикции принявшего их органа власти.

Россия — многонациональное, многоконфессиональное государство. Лоббирование выгод для развития национальных регионов может

приводить и приводит 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 российской Конституцией, 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 построения 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.

Процесс формирования российской модели бюджетного федерализма прежде всего должен включать законодательное оформление трех приоритетных для России составляющих бюджетного устройства:

• совокупности механизмов формирования доходного потенциала бюджетов всех уровней (а не только разграничения налоговых полномочий и доходных источников между органами власти различных уровней);

• комплекса мер по организации исполнения бюджетов всех уровней, ориентированных на формирование рациональной структуры расходов, на единую систему контроля за исполнением как доходной, так и расходной части всех бюджетов;

• системы межбюджетных отношений, включающей как механизм разграничения расходных и доходных полномочий и ответственности, так и взаимоувязанный комплекс методов оказания финансовой помощи субъектам РФ.

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.

Бюджетная политика России, определенная в Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999 г. и на период до 2001 г., базируется на идее усиления централизации финансовых ресурсов и контроля со стороны федерального центра. Такой подход для современных условий России представляется сомнительным. Подъем экономики регионов уже сегодня во многом предопределяется политикой местных властей. А это требует, с одной стороны, расширения их самостоятельности, а с другой — повышения ответственности, что трудно осуществить при усиливающейся централизации бюджетных средств.

Одной из первоочередных проблем реформирования межбюджетных отношений в России является разграничение расходных полномочий бюджетов всех уровней. Данный вопрос в Бюджетном кодексе РФ не получил однозначного ответа. Область «совместного финансирования» обозначена весьма обширно: от государственной поддержки отраслей народного хозяйства до социальной защиты населения.

После установления сфер ответственности бюджетов различных уровней встает задача определения потребности бюджетов в финансовых ресурсах для выполнения возложенных на них функций. Только после решения этой проблемы можно приступить к созданию механизма для разделения доходных источников, и прежде всего в части налоговых платежей, который должен заинтересовывать (стимулировать) регионы в развитии своего доходного потенциала.

В решении этого вопроса обсуждаются различные, в том числе диаметрально противоположные, подходы к разграничению на постоянной основе соответствующих видов налогов и других платежей между уровнями бюджетной системы.

Зачастую (со ссылкой на опыт США) обосновывается необходимость отказа от деления налоговых платежей в бюджет на собственные и регулирующие. Эта точка зрения малоконструктивна, так как 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.

Следует иметь в виду, что 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, а также не увеличивали бы себестоимость его продукции (работ, услуг).

Поэтому было бы целесообразно перейти к установлению предельной ставки налогового бремени для налогоплательщиков различных сфер деятельности; принять компромиссные решения о составе основных налогов на уровне Федерации, субъектов Федерации, муниципалитетов; предоставить возможность субъектам Федерации вводить собственные налоги и самостоятельно отвечать за собираемость налогов.

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 неравенство 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.

Россия богата природными ресурсами. На ренту с природных ресурсов, по оценкам ученых Российской Академии наук, приходится 75% общего прироста совокупного дохода России, однако в доходах бюджета ее доля не превышает 10%[1]. Вряд ли такое соотношение можно признать правомерным. Представляется, что собственная налоговая база многих субъектов Федерации может успешно строиться на основе обложения налогами именно природных ресурсов.

В механизме бюджетного федерализма России важное место должны занять вопросы стимулирования регионов к достижению финансовой самодостаточности.

По расчетам Министерства экономики РФ, финансовая самообеспеченность регионов до 2000 г. не превышала 60%; в 45 регионах собственные источники без учета трансфертов покрывали менее 70% всех расходов и только в 13 регионах – 85% всех расходов[2].

На сегодняшний день как такового экономического механизма стимулирования регионов к увеличению собственных доходных источников для обеспечения финансовой самодостаточности нет. Предусмотрены лишь меры по защите интересов федерального бюджета. В частности, в случае нарушения субъектом Федерации установленного порядка зачисления налогов и иных платежей в федеральный бюджет, нарушения порядка закупки товаров для государственных нужд и т. п. правительство вправе приостанавливать финансирование из федерального бюджета по всем направлениям. Например, по взаимным расчетам, трансфертам, субвенциям, финансированию федеральных программ, реализуемых на территории субъекта Федерации, и т. д.

Кроме того, в Министерстве финансов РФ предусмотрено утверждение плана финансовой стабилизации региона. В противном случае выделение финансовой поддержки для региона может и не состояться. Тем самым федеральный центр волью или невольно становится ответственным за финансирование мероприятий, находящихся в компетенции региональных и местных властей. На практике такая система взаимоотношений неизбежно порождает безответственность отдельных лиц, причастных к решению соответствующих задач.

Такая схема взаимоотношений не стимулирует реципиентов к поиску возможностей увеличения доходной части бюджета. Более того, неизбежно ведет к возникновению серьезных конфликтов, в которых позиция федерального центра неубедительна. Так, например, возможный отказ Правительства РФ в финансировании той или иной федеральной программы на территории субъекта Российской Федерации трудно обосновать неутверждением в Минфине РФ плана финансовой стабилизации того или иного региона.

[1] Приоритеты бюджетной политики и формирования концепции федерального бюджета на 2001 год: Доклад. Издание Совета Федерации. 2000. С. 27.

[2] Справочник: Социально-экономические проблемы России. М., 2000.

В ближайшей перспективе было бы целесообразным ввести, по крайней мере, два реальных экономических рычага, стимулирующих регионы к достижению финансовой самодостаточности.

Первый — это предоставление субъектам Федерации права устанавливать региональные налоги. В качестве второго рычага перехода к стимулирующей бюджетно-налоговой политике может служить установление на несколько лет фиксированного норматива выделения трансфертов из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (ФФПР), независимо от роста или снижения бюджетной потребности субъекта Федерации. Существовавший и существующий механизмы ежегодного пересмотра размера средств, выделяемых из ФФПР, объективно не заинтересовывают субъекты Федерации в росте собственной доходной базы.

Существующая система оказания финансовой помощи регионам носит сиюминутный 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 необходимо использовать какие-либо объективные критерии распределения по регионам имеющихся средств. При этом важно сообща определиться с целевой направленностью данной помощи. В рамках Европейского союза накоплен значительный опыт в решении данного вопроса, и он может быть применен к российским условиям. Речь идет о том, чтобы финансовая поддержка ориентировалась на выравнивание территориальных диспропорций в уровне социального развития.

9.4. Межбюджетные трансферты

Отношения между разными уровнями государственной власти, равно как и характер межбюджетных отношений, обычно закрепляются в конституции страны. Межбюджетные трансферты, являясь частью системы межбюджетных отношений, призваны выполнять следующие функции:

• возмещать бюджетам нижних уровней расходы на услуги общенационального назначения, если эти расходы превышают другие поступления в эти бюджеты;

• способствовать устранению проблем, возникающих в связи с горизонтальными диспропорциями, в том числе решению социальных проблем, связанных с региональными экономическими спадами;

• 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 Федерации.

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 Федерации и потребностью в расходах по обеспечению минимальных социальных стандартов объективно существует необходимость в наличии выравнивающих трансфертов.

Трансферты в настоящее время являются важнейшей составляющей поддержки регионов Российской Федерации из федерального бюджета. За 1999 г. они составили 44,5 млрд руб.— более 70% всей суммы поддержки регионов. Их доля в расходах региональных бюджетов составила 6,9%, а в расходах регионов — получателей трансфертов — 12,2%[1].

[1] Эксперт. 2000. № 22. 12 июня. С. 42.

Потребность в трансфертах в условиях России связана с необходимостью выравнивания региональных бюджетов, учитывая существенную дифференциацию в уровнях социально-экономического развития регионов и соответственно значительными различиями в уровнях бюджетного потенциала регионов. Так, например, в январе – августе 1998 г. наибольшие поступления в бюджетную систему РФ обеспечили 15 из 89 субъектов РФ; ими перечислено в доходную часть консолидированного бюджета 63,6% всех средств[1].

Существующий механизм бюджетного выравнивания в Российской Федерации сложен, нестабилен и непрозрачен. Он не обеспечивает своей главной цели – выравнивания бюджетных фондов регионов. Начатые в 1994 г. бюджетные реформы получили свое оформление в Бюджетном кодексе РФ. В то же время многие проблемы в системе межбюджетных отношений остались нерешенными. Прежде всего следует указать на то, что разделение доходов и межбюджетные трансферты используются как расчетные инструменты для сведения баланса субнациональных бюджетов.

В процессе перехода к новой системе межбюджетных отношений для того, чтобы разделение ответственности за осуществление расходов было эффективным, необходимо учитывать ряд принципов. Во-первых, государственные услуги, положительный эффект которых проявляется в местном масштабе, должны обеспечиваться местными властями. Во-вторых, услуги, оказываемые на благо нескольких территориальных образований, должны предоставляться на уровне области (субъекта Федерации). В-третьих, услуги, положительный эффект которых проявляется в масштабах всей страны, должны предоставляться федеральными властями.

Именно эти принципы необходимо иметь в виду при рассмотрении вопросов оказания централизованной помощи отдельным регионам (субъектам Федерации). Соответствующий анализ позволяет также определять наиболее целесообразную форму помощи (дотации, субсидии, субвенции).

Важным компонентом межбюджетных трансфертов является ФФПР. Финансовая помощь из ФФПР должна осуществляться на основе норматива финансовых затрат на предоставление государственных услуг в целях финансирования расходов, обеспечивающих минимальные государственные социальные стандарты и социальные нормативы по вопросам местного значения. К сожалению, до настоящего момента такие нормативы не разработаны, что существенно снижает эффективность всего перераспределительного механизма.

В соответствии с Концепцией реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации, одобренной постановлением Правительства РФ от 30 июля 1998 г. № 862, общий объем средств

[1] Финансовые пути России: программы, концепции, технологии. М., 1998. С. 245.

ФФПР определяется по утвержденному федеральным законодательством нормативу от налоговых поступлений в федеральный бюджет (за исключением таможенных пошлин) на срок не менее трех лет.

Важно, чтобы принцип стабильности выдерживался и при распределении средств ФФПР между регионами. Речь не идет о том, чтобы на несколько лет устанавливались стабильные размеры трансфертов. Необходимо, чтобы регионы на ряд лет (как минимум, три года) имели единые и стабильные «правила игры», по которым распределяются средства ФФПР. Пока таких правил нет. Достаточно сказать, что в течение трех периодов — до 1999 г., в течение 1999 г. и на 2000 г. действовали различные методики.

Право на получение трансфертов из ФФПР предоставлено тем субъектам РФ, среднедушевые налоговые доходы которых не достигают установленного минимального уровня. Соответственно расчетные трансферты должны обеспечивать для всех дотационных регионов одинаковое значение скорректированных душевых налоговых доходов.

Такой подход вряд ли можно признать безупречным, так как корректировка душевых налоговых доходов во многом субъективна. Представляется, что функция трансфертов ФФПР должна заключаться в уменьшении дифференциации регионов по уровню бюджетных доходов на душу населения, а не в ее устранении, тем более что устранить ее реально не представляется возможным. Создание стимулов для ускоренного развития низкодоходных регионов в настоящее время для российских условий является более приоритетной целью системы трансфертов, чем механическое уравнивание бюджетных доходов регионов.

Среди недостатков существовавшей системы трансфертов в Российской Федерации следует указать на практическое отсутствие целевых субсидий для стимулирования капиталовложений в сферах, относимых к национальным приоритетам в субъектах Федерации. В настоящее время федеральное правительство частично возмещает субъектам Федерации расходы, понесенные в связи с выполнением обязательств по федеральным расходам, через взаимные расчеты. К этим платежам относятся специальные субсидии городам с преимущественно военной промышленностью, а также финансирование расходов по содержанию переданного в муниципальную собственность жилого фонда и объектов социально-культурного назначения субъектов РФ.

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 Федерации от финансовой помощи федераль-

ного центра, обеспечение сбалансированности бюджетов и наращивание бюджетного потенциала регионов. Для этого необходимо:

• формирование унифицированных механизмов межбюджетных отношений, не допускающих субъективизма и индивидуальных согласований;

• четкое законодательное закрепление бюджетных полномочий и ответственности властей разных уровней в решении проблем социально-экономической жизни регионов;

• отказ от принятия решений, возлагающих на нижестоящие бюджеты дополнительные обязательства без предоставления источников их финансирования;

• расширение налоговых полномочий субъектов Российской Федерации в рамках единого налогового пространства;

• обеспечение поступления налоговых платежей дочерних компаний, филиалов и подразделений предприятий в соответствующие территориальные бюджеты по месту их нахождения;

• внедрение принципа обусловленности предоставления финансовой помощи субъектам Российской Федерации;

• усиление контроля за целевым характером использования финансовой помощи с учетом обоснованности бюджетных расходов дотационных регионов;

• формирование правовых гарантий для безусловного выполнения финансовых обязательств участниками межбюджетных отношений;

• обеспечение единства экономического пространства, гарантий для свободного перемещения товаров, капиталов, населения между регионами.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определения следующим ключевым понятиям: федеративные принципы построения бюджетной системы, политический принцип федерализма, экономический принцип федерализма, бюджетная самостоятельность регионов, межбюджетные отношения, бюджетное выравнивание, бюджетный федерализм, централизованный, децентрализованный, комбинированный тип бюджетного устройства, вертикальное бюджетное выравнивание, горизонтальное бюджетное выравнивание, модель бюджетного федерализма, межбюджетные трансферты, бюджетное регулирование, доходный потенциал бюджета, бюджетная политика, сбалансированность бюджетов, безусловные трансферты, обусловленные трансферты, Федеральный Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, 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 самодостаточности?

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 Российской Федерации?

19. Каковы функции и задачи Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации?

20. Что необходимо обеспечить для достижения сбалансированности бюджетов и наращивания бюджетного потенциала регионов России?

Глава 10

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕДИТ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о сущности и значении государственного кредита;
- об особенностях финансовых отношений, составляющих суть государственного кредита;
- о содержании понятия государственного долга, его видах и способах погашения;
- о муниципальном кредите и его особенностях;
- о формах государственных и муниципальных заимствований;
- об управлении государственным и муниципальным долгом как системе мероприятий, инструментов и методов.

10.1. Социально-экономическая сущность государственного кредита

Государственный кредит представляет собой одну из форм существования публичных финансов наряду с бюджетами и внебюджетными государственными фондами и входит в число основных способов привлечения государством дополнительных денежных средств и увеличения его финансовых возможностей.

Государственный кредит — это особая и во многом обособленная часть финансовой системы. Она имеет свои источники доходов, их особое назначение и порядок использования. Сущность этой формы публичных финансов определяется содержанием категории «кредит». Этот термин, происходящий от латинского *creditum* (или *credere* — верить), буквально означает «ссуда», «долг». В Толковом словаре В. Даля кредит истолковывается как «доверие, 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, сущностная черта кредитных отношений состоит в предоставлении предмета ссуды на срок и его возвратности. Соответственно государственный кредит представляет собой одну из форм движения ссудного капитала, когда владелец денежных средств передает на время заемщику не сам капитал, а лишь право пользования им. Субъектами кредитных отношений в этом случае являются, с одной стороны, государство (чаще всего выступает в роли заемщика) и, с другой сто-

роны, юридические и физические лица, иностранные государства, международные финансовые организации.

Государственный кредит представляет собой отношения вторичного распределения части стоимости валового общественного продукта. 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 еще одно проявление перераспределительных отношений. Таким образом, государственный кредит представляет собой распределительные отношения, точнее, отношения вторичного распределения.

Существование государственного кредита вполне закономерно, поскольку кредитное финансирование расходов государства обусловлено объективным противоречием между возрастанием общественных потребностей и ограниченными бюджетными возможностями государства. С развитием экономических и социальных функций государства в условиях рыночного хозяйства соответствующие расходы неизбежно возрастают. Посредством кредита государство может привлечь дополнительные финансовые ресурсы для их осуществления.

Функции государственного кредита непосредственно вытекают из его сущности. Как элемент финансовой системы, государственный кредит выполняет распределительную, регулирующую и контрольную функции.

Распределительная функция государственного кредита проявляется в перераспределении части вновь созданной стоимости на особых принципах — срочности, возвратности, платности, целевого назначения. С переходом России к рынку распределительная функция претерпела ряд изменений, в частности, изменились субъекты кредитных отношений: со стороны государства их участниками стали субъекты Федерации, особым субъектом кредитных отношений стали местные органы власти, их контрагентами выступают резиденты и нерезиденты, юридические и физические лица, а для государства или субъекта Федерации — иные государства, международные финансово-кредитные организации, консорциальные структуры и т. п. 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 и на международном фондовом рынке. Соответственно меняется и сам характер государственного кредита — все в большей степени он переходит из плоскости императивных отношений в плоскость рыночных отношений, в основе которых лежит равноположение сторон.

Регулирующая функция государственного кредита 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, в частности путем выделения им целевых кредитов. Выделение бюджетных ресурсов на безвозмездной основе далеко не всегда оправданно, особенно в условиях их ограниченности, а порой и дефицитности. В целом государственный кредит не только стимулирует высокие темпы экономического роста, но и смягчает циклические колебания. Посредством государственного кредита 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 также как фактор увеличения доходов физических лиц.

Одной из функций государственного кредита является *учет и контроль* за целевым и рациональным использованием средств, привлекаемых и (или) выделяемых государством. Контрольная функция вытекает из самой природы кредита.

Таким образом, **государственный кредит** – это совокупность экономических отношений, складывающихся между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами, иностранными государствами и международными финансовыми организациями – с другой, по поводу движения денежных средств на условиях срочности, возвратности, платности и формирования на этой основе дополнительных финансовых ресурсов участников этих отношений.

Как экономическая категория государственный кредит находится на стыке финансов и кредита и воплощает в себе их черты, функционируя тем не менее как особое, специфическое отношение.

Так, государственный кредит участвует в формировании и использовании централизованных денежных фондов государства (бюджета и внебюджетных фондов), что делает его элементом финансов, финансовой системы. В то же время процесс его формирования и использования осуществляется в специфической форме – привлечение денежных средств на временной и, как правило, на возмездной основе. Связь государственного кредита с финансами заключается также в том, 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, которые, как правило, используются при заимствованиях (например, принудительное размещение государственных займов или же особое право на гарантии при международном кредитовании и т. п.); в-третьих, целью этих отношений является привлечение государством дополнительных финансовых ресурсов.

Тем не менее от финансов кредит, в том числе и государственный, отличается тем, что в основе его лежат иные принципы организации:

• в отличие, например, от налогов и обязательных платежей привлечение или предоставление средств при кредитовании осуществляется на возвратной и, нередко, 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, хотя отклонения могут иметь место;

• 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.

Как способ финансирования расходов правительства государственный кредит обладает рядом преимуществ и имеет существенно меньшие негативные последствия по сравнению с традиционными приемами — дополнительной денежной эмиссией и увеличением доходов бюджета за счет прямого повышения налогов. Государственный кредит служит одним из факторов улучшения денежного обращения и укрепления внутренней валюты, позволяя государству, с одной стороны, не прибегать к дополнительной денежной эмиссии, а с другой стороны, «связывать» временно свободные денежные средства юридических и физических лиц и привлекать их в качестве кредитных ресурсов. Преимущество и особенность государственного кредита и в том, что, как источник финансирования правительственных расходов, он исключает дополнительную нагрузку на традиционные доходы государственного бюджета, текущее потребление и позволяет равномерно распределить долговую нагрузку между нынешним и будущими поколениями и соблюсти принцип справедливости в распределении рисков между держателями государственных ценных бумаг и прочим населением.

Следует при этом уточнить, что государственные заимствования все-таки оказывают воздействие на состояние бюджетных средств, поскольку, как правило, обслуживание государственного долга является традиционной статьей расходной части бюджета. Поэтому привлеченные государством заемные средства называют антиципирован-

ными, или взятыми наперед налогами. Государство таким образом отвлекает часть бюджетных средств от производительного использования и, кроме того, распределяет бремя погашения долга между всеми гражданами, а не только между держателями обязательств государства. В этом негативная сторона государственного кредита. Этот момент может быть смягчен, если заемные средства использовать для вложений в конкретные производительные объекты, которые из собственных доходов будут погашать долг, не отвлекая на эти цели средства бюджета.

Особым элементом публичных финансов является муниципальный кредит. Он законодательно оформлен Федеральным законом от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления», закреплен в Бюджетном кодексе РФ и предназначен для покрытия дефицита местного бюджета и финансирования местных инвестиционных программ. По основным признакам он совпадает с государственным кредитом, но имеет другой уровень публичности и порядок его формирования, распределения и использования; ответственность по подобным обязательствам определяется местными органами власти.

Таким образом, кредитное финансирование государства и местных органов: (а) представляет собой один из самых гибких инструментов регулирования макро- и микроэкономических процессов, увязки доходов и расходов государства; (б) позволяет равномерно и в известной мере справедливо распределить ответственность за принятые финансовые решения между нынешним и будущими поколениями; (в) позволяет воздействовать на социальную и денежно-кредитную политику; (г) выступает реальным фактором ускорения темпов социального и экономического развития страны.

Расширение границ государственного кредита должно осуществляться на основе развития рынка долговых обязательств, стимулирования инвестиционной активности юридических и физических лиц, формирования эффективной системы управления долгом.

10.2. Государственный долг: содержание и основные формы

Общее понятие государственного (публичного) долга Российской Федерации, его состав, принципы управления и порядок обслуживания сформулированы и законодательно закреплены в Бюджетном кодексе РФ. В зависимости от заемщика публичный долг подразделяется на государственный долг Российской Федерации, государственный долг субъекта РФ и муниципальный долг. Под государственным долгом Российской Федерации понимаются ее долговые обязательства перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Государственный долг Российской Феде-

рации 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.

Согласно Бюджетному кодексу РФ в зависимости от валюты возникающих обязательств выделяют внутренний и внешний долг. Под *внутренним государственным долгом* понимаются обязательства, выраженные 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* понимаются обязательства, возникающие 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 проценты 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 существовать в форме:

• кредитных соглашений и договоров, заключенных от имени Российской Федерации с кредитными организациями, иностранными государствами и международными финансовыми организациями, в пользу указанных кредиторов;

• государственных ценных бумаг, выпускаемых от имени Российской Федерации;

• договоров о предоставлении государственных гарантий Российской Федерации, договоров поручительства Российской Федерации по обеспечению исполнения обязательств третьими лицами;

• переоформления долговых обязательств третьих лиц в государственный долг Российской Федерации на основе принятых федеральных законов;

• соглашений и договоров, в том числе международных, заключенных от имени Российской Федерации, о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств Российской Федерации прошлых лет.

Долговые обязательства Российской Федерации могут быть краткосрочными (до одного года), среднесрочными (от одного года до пяти лет) и долгосрочными (от пяти до 30 лет). Долговые обязательства погашаются в сроки, которые определяются конкретными условиями займа. По долговым обязательствам Российской Федерации и ее субъектов сроки погашения не могут превышать 30 лет, а по обязательствам муниципального образования — 10 лет.

В подобных формах могут существовать долговые обязательства субъектов РФ и муниципальных образований, за исключением международных соглашений и договоров на уровне муниципального образования. Все упомянутые формы в рыночной практике используются достаточно активно.

Кредитные соглашения и договоры в системе государственного кредита заключаются прежде всего с кредитными организациями различного рода, как правило коммерческими банками. К их услугам чаще всего прибегают субъекты Федерации и муниципальные образования. Традиционно кредиты Правительству РФ предоставлялись Центральным банком, который в качестве кредитных ресурсов использовал собственные средства, резервные фонды банков, а также вклады населения в учреждениях Сбербанка РФ в объемах, определяемых ежегодными соглашениями. Однако с принятием новой редакции Федерального закона от 26 апреля 1995 г. № 65-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)», Центральный банк не вправе предоставлять кредиты на финансирование государственных и местных бюджетов, а также бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Государственные ценные бумаги, т. е. обязательства, выпущенные от имени государства или гарантированные им, в экономически развитых странах являются основным источником формирования государственного долга. Эмиссия государственных ценных бумаг в неоплаченных внутренних задолженностях колеблется в разных странах от 20 до 90%: в Германии они достигают 40%, в США — 70, в Великобритании — 90%. В России долговые обязательства в виде ценных бумаг составляли в 2000 г. 93% всего внутреннего долга.

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 представлены 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 Федерации и местными органами власти.

Муниципальные ценные бумаги эмитируются местными органами власти и по статусу приравниваются к государственным ценным бумагам наряду с субфедеральными обязательствами. 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. Реализуются, как правило, с дисконтом, являются высоколиквидным финансовым инструментом.

Казначейские ноты — среднесрочные рыночные ценные бумаги. Выпускаются министерством финансов 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, облигации Российского акционерного общества «Высокоскоростные магистрали» (РАО «ВСМ») и т. п.

Государственные ценные бумаги занимают определенное место на рынке финансовых активов и выполняют особую роль в общественном производстве. 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 обусловливает 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 бу-

маги 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 и 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.

В условиях рыночной экономики государственные ценные бумаги становятся важнейшим финансовым инструментом: они выступают наиболее цивилизованным рыночным способом формирования государственного долга; посредством государственных ценных бумаг 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 страны регулирует денежную массу в обращении. Чтобы увеличить объем денежной массы, финансовые возможности коммерческих банков, Центральный банк выкупает у них государственные ценные бумаги; наоборот — при излишках денежной массы, возрастании остатков на счетах коммерческих банков Центральный банк «выбрасывает» на рынок государственные ценные бумаги, с тем чтобы «связать» излишнюю денежную массу. 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 правительству, по ссудам Центрального банка коммерческим банкам и по кредитам, предоставляемым предприятиям коммерческими банками.

Это 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 порядок выпуска государственных и муниципальных займов регламентируется Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и Федеральным законом от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг», а также соответствующими законодательными актами субъекта Федерации или муниципального образования.

Государственными признаются ценные бумаги, которые эмитируются или гарантируются государством. Этим обусловливается 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. Эмитентами ценных бумаг субъекта Российской Федерации и муниципальных образований являются соответствующие органы субъекта РФ и местного самоуправления.

В качестве агента Министерства финансов часто выступает Центральный банк, 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 бума, контролю за деятельностью профессиональных его участников через определение порядка их деятельности, а также по определению стандартов эмиссии ценных бумаг осуществляет Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг.

Структура федеральных долговых обязательств в 2000 г. представлена в табл. 10.1. Приведенные данные позволяют прежде всего определить, какими наиболее значимыми ценными бумагами представлены на сегодняшний день федеральные долговые обязательства.

Таблица 10.1

Структура государственного внутреннего долга Российской Федерации

Статья	На 1 января 2000 г., млрд руб.	На 1 октября 2000 г.	
		млрд руб.	удельный вес, %
Государственный внутренний долг Российской Федерации	583,6	561,3	100,00
В том числе:			
1. Долговые обязательства Российской Федерации (всего), включая:	529,8	523,0	93,18
облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом	402,2	386,2	68,80
облигации федеральных займов с фиксированным доходом	112,5	121,5	21,65
государственные краткосрочные облигации	7,4	9,8	1,75
государственный сберегательный заем	4,9	2,0	0,36
облигации нерыночных займов	2,7	3,4	0,60
прочие долговые обязательства	0,1	0,1	0,01
2. Векселя Минфина России (всего)	27,6	27,6	4,92
3. Прочие виды государственного внутреннего долга	26,2	10,7	1,90

Можно выделить следующие виды основных федеральных долговых обязательств:

• 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;

• облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом (ОФЗ – ФД) со сроками обращения 4 и 5 лет выпускаются двенадцатью равными траншами с начислением процентного дохода начиная с 19 августа 1998 г. Купонный доход по данным облигациям начисляется начиная с 19 августа 1998 г. Размер купонного дохода составил 30% годовых в первый год после 19 августа 1998 г., 25% годовых – во второй, 20% – в третий, 15% – в четвертый, далее – 10% годовых. Начиная со второго купона, выплаты купонных доходов производятся каждые три месяца;

• государственные краткосрочные облигации (ГКО) со сроками обращения 3, 6 и 12 месяцев. Выпускаются на безбумажной основе в виде записей на счетах *«депо»*. Облигации не имеют купонов. Разме-

щаются на аукционах с дисконтом от номинала. Первый аукцион по размещению трехмесячных ГКО прошел в мае 1993 г. на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ);

• облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ) сроком обращения 1 год. Объем выпуска – 10 трлн руб. – разбит на транши по 1 трлн руб. Номинал – 100 и 500 тыс. рублей. Выпускаются в бланковом виде на предъявителя с набором из четырех купонов, выплачиваемых ежеквартально. Размер купона определяется по последней официально объявленной ставке купонного дохода по ОФЗ – ПК плюс премия, устанавливаемая Министерством финансов РФ;

• облигации государственного нерыночного займа (ОГНЗ); выпускаются в бездокументарной форме; доход выплачивается в виде процента от номинальной стоимости, которую устанавливает Министерство финансов РФ при выпуске облигаций, но не реже одного раза в год;

• государственные жилищные сертификаты (ГЖС); являются документарными именными необращаемыми ценными бумагами и эмитируются по решению Правительства РФ для граждан РФ, лишившихся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий. Номинированы в квадратных метрах жилой площади. Срок предъявления к погашению – 1 год с момента выдачи;

• государственные долгосрочные облигации (ГДО). Выпущены 1 июля 1991 г. со сроком обращения 30 лет, т. е. до 1 июля 2021 г. Выпускаются в бланковом виде с набором купонов; купонный доход – 15% от номинала облигации, выплачивается один раз в год – 1 июля;

• облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ). Выпущены в 1993 г. в счет погашения задолженности Банка внешнеэкономической деятельности СССР перед юридическими лицами. Валюта займа – доллары США. Номинал облигации – 1, 10 и 100 тыс. долл. США. Первоначальный объем выпуска – 7885 млн долл. пятью сериями со сроками погашения 1 год, 3 года, 6, 10 и 15 лет. В 1996 г. были сделаны дополнительные эмиссии на 1550 млн долл. и на 3500 млн долл. Выпускаются в бланковом виде с набором купонов; купонная ставка – 3% годовых выплачивается один раз в год.

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. В июне 2001 г. Министерство финансов РФ выпустило государственные ценные бумаги со сроком погашения в 2004 г. Эти бумаги будут иметь четыре купона в год, и процентная ставка по ним будет более высокой, чем по ГКО, находящимся сейчас в обращении. В настоящее время готовится проект постановления правительства, в соответствии с которым Минфин России выпустит ценные бумаги для институальных инвесторов – пенсионных и инвестиционных фондов со сроком обращения до 30 лет.

Особую активность на рынке облигационных заимствований РФ проявляют субъекты Федерации 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 г. 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 годов 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.

Всего в период с 1992 по 1997 г. было выпущено 466 региональных и муниципальных займов на сумму 49,5 млрд руб. В займах приняли участие почти 80 субъектов Федерации и 50 муниципальных образований. Доля облигационных займов в структуре общих заимствований регионов и муниципалитетов в 1998 г. превысила 30%[1]. К моменту кризиса 1998 г. 12 регионов имели разрешение на

[1] *Аракелян А., Кащеев Н., Щуриков А.* Региональные и муниципальные заимствования // Рынок ценных бумаг. 2001. № 5. С. 146.

эмиссию еврооблигаций, но воспользовались им лишь Москва (3 выпуска), Санкт-Петербург 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 Федерации – Москва, Санкт-Петербург и Челябинская область – продолжали обслуживать свои обязательства. Санкт-Петербург даже разместил новые бумаги, но раскупалось не более 10–16% эмиссии.

В силу сложившихся обстоятельств и сократившегося спроса инвесторов в 1999–2000 гг. многие субфедеральные эмитенты «свернули» свои облигационные программы, чему способствовало также увеличение доходов бюджетов всех уровней и соответственно – временное снижение потребностей в дополнительных финансовых ресурсах. Так, в 1999 г. в Министерстве финансов были зарегистрированы эмиссии 8 субъектов Федерации (в 3 раза меньше, чем в 1998 г.) и 6 муниципальных образований (в 1,5 раза меньше), в 2000 г. прошли регистрацию эмиссии облигации девяти субъектов Федерации и трех городов.

Некоторому «затишью» на рынке субфедеральных облигационных заимствований способствовало также известное ужесточение законодательства, регулирующего субфедеральные займы, которое наложило ряд ограничений на привлечение регионами заемных средств (см. п. 10.3). 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 регионы 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 стороны, снижение процентных ставок на финансовых рынках страны делает облигационные заимствования выгодными для эмитентов и позволяет проводить их на более длительный срок (сейчас прослеживается интерес к вложениям на срок до 3–5 лет против сроков вложений до одного года в докризисный период).

Таким образом, облигационные заимствования можно расценивать как реальный инструмент финансирования федерального, регионального и муниципального развития, особенно при усилении их инвестиционной ориентации. В то же время нельзя не учитывать и существование такого конкурентного финансового инструмента, как прямые, реальные инвестиции. Необходимо найти оптимальные пропорции в использовании всех этих инструментов привлечения денежных средств.

Государственные гарантии и поручительства выступают особой формой заимствований по обеспечению исполнения обязательств третьими лицами. Под государственной или муниципальной гарантией в Бюджетном кодексе РФ признается способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, в силу которых Российская Федерация, ее субъект или муниципальное образование, выступая гарантом, дает *письменное* обязательство отвечать за исполнение лицом — получателем гарантии – своих обязательств перед третьими лицами полностью или частично. Получателями государственных (муниципальных) гарантий являются субъекты РФ, муниципальные образования, юридические лица. Назначение гарантии – обеспечение исполнения обязательств получателей гарантии перед третьими лицами.

Гарант в этом случае несет субсидиарную ответственность дополнительно к ответственности должника 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. В зависимости от валюты, в которой предоставляются государственные гарантии, они включаются в состав государственного внутреннего или внешнего долга. 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 законе (решении) о бюджете соответствующего уровня на очередной финансовый год устанавливается верхний предел общей суммы государственных (муниципальных) гарантий, а также перечень гарантий, размер которых превышает: один миллион МРОТ по государственным гарантиям Российской Федерации в валюте РФ; 10 млн долл. США по государственным гарантиям РФ в порядке обеспечения обязательств в иностранной валюте; 0,01% расходов бюджета субъекта РФ или муниципального образования.

Специфика этой формы финансовых отношений заключается в том, что предоставленные гарантии ведут к росту потенциального или скрытого долга. Задолженность возникает в этом случае не в момент предоставления гарантий, а лишь в случае возникновения неплатежа. Давая гарантии, государство берет на себя риск непогашения или несвоевременного погашения всей (или части) суммы займа и процентов по нему. При благополучно складывающейся конъюнктуре реальная сумма долга может и не возрасти.

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 берет на себя риски не только экономического характера (задержка платежа, неплатежеспособность должника), но и политического (неплатежи в результате революции, национализации и т. п.). Гарантия — это форма государственного регулирования в условиях неустойчивости экономической конъюнктуры, обострения конкурентной борьбы, поэтому операции такого рода постоянно расширяются.

Деятельность Российской Федерации как гаранта сводится к следующим направлениям. Прежде всего государство традиционно выступает гарантом по вкладам населения в Сберегательном банке. При этом государство гарантирует восстановление и обеспечение сохранности денежных сбережений граждан, помещенных на вклады в Сберегательном банке РФ и в организации государственного страхования Российской Федерации по договорным (накопительным) вкладам личного страхования в период до 1 января 1992 г. Такого рода сбережения признаются государственным внутренним долгом РФ. Восстановление и обеспечение сохранности ценности гарантированных сбережений производится путем перевода их в целевые долговые обязательства РФ, являющиеся государственными ценными бумагами.

В последние годы государство стало выступать гарантом и по долговым обязательствам различных хозяйственных обществ и групп, стимулируя, в частности, их создание и деятельность путем привлечения различного вида инвестиционных ресурсов. Государственные гарантии предоставляются различного рода народнохозяйственным проектам и программам, например РАО «ВСМ» по выпускаемому этим обществом займу, под кредитные ресурсы, привлекаемые Российским экспортно-импортным банком и другими уполномоченными Правительством РФ специализированными банками для обеспечения оборотными средствами экспортно ориентированных предприятий и организаций, гарантирования и страхования экспортных кредитов для организации защиты экспортеров от долгосрочных коммерческих (банковских) и политических рисков.

В рамках бюджетной политики на 2002 г. предусматриваются некоторые изменения в системе гарантий, в частности отказ от креди-

тования предприятий и предоставления им финансовых гарантий за счет средств федерального бюджета и полную передачу этих функций специализированным агентствам, страховым компаниям и банкам с государственным участием.

Переоформление долговых обязательств третьих лиц в государственный долг Российской Федерации — еще одна форма долговых обязательств государства, закрепленная в Бюджетном кодексе РФ.

Так, в 2001 г. Правительство РФ и Центральный банк РФ переоформляют принадлежащие по состоянию на 1 января 2001 г. Центральному банку РФ векселя Минфина РФ со сроками погашения до 31 декабря 2001 г. и причитающиеся к оплате по ним проценты, исчисленные на 1 января 2001 г., в государственные ценные бумаги со сроками погашения с 2019 по 2023 г. с выплатой дохода один раз в год начиная с 2002 г. в размере 1% годовых.

Правительство и Центральный банк РФ осуществляют обмен облигаций Государственного республиканского внутреннего займа РСФСР 1991 г., принадлежащих Центральному банку на дату переоформления, на облигации федерального займа с постоянным купонным доходом с выплатой процентного дохода один раз в год в размере 1% годовых начиная с 2002 г. со сроком погашения в 2005 г.

10.3. Управление государственным кредитом

Управление государственным кредитом — одно из направлений финансовой политики государства, связанное с обеспечением его деятельности в качестве заемщика, кредитора и гаранта. Это совокупность действий государства, связанных с обслуживанием и погашением государственного долга, выпуском и размещением новых займов, поддержанием вторичного рынка долговых обязательств, регулированием рынка государственного кредита. Регулируют и осуществляют эту деятельность 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 кредитом направлено на достижение экономических, социальных и политических целей, которые определяются тенденциями общественного прогресса и современным состоянием экономики страны. 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 управлением государственным долгом, в особенности внешним, состояние которого, как пока-

зывает мировая практика, во многом определяет не только экономическую независимость страны, но и сохранение ее национального суверенитета, что особенно актуально и для современной России.

Соответственно определяются и ранжируются задачи, которые предназначена решить система управления государственным кредитом в России переходного периода: (а) минимизация стоимости долга для заемщика; (б) эффективное использование привлеченных средств, создание соответствующей системы учета и контроля; (в) усиление инвестиционного характера займов; (г) регулирование объемов заемных обязательств государства и поддержание их курса; (д) привлечение средств на самых выгодных для эмитента условиях; (е) определение приоритетов кредитной политики государства, обеспечение своевременного возврата предоставленных кредитов.

В системе действий по управлению государственным кредитом важнейшим является обслуживание и погашение государственного долга, поскольку все затраты такого рода осуществляются за счет бюджетных средств, создавая для него дополнительную нагрузку, а несвоевременность выплат ведет к увеличению суммы долга за счет штрафных санкций. Лишь в случае инвестиционных займов обслуживание и погашение обязательств осуществляются за счет доходов от проекта.

Обслуживание государственного долга предполагает, во-первых, осуществление операций по размещению долговых обязательств, во-вторых, выплату доходов по ним и, в-третьих, погашение долга полностью или частично согласно плану 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 РФ производится Банком России и его учреждениями, если иное не предусмотрено Правительством РФ. 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.

С точки зрения инвестора, наиболее приемлемым является своевременное получение доходов и погашение займа, расчет по основной сумме долга и процентов по нему. Однако в условиях значительного роста государственной задолженности и бюджетного дефицита правительство вынуждено прибегать к различным способам регулирования долга. К таким способам традиционно относят рефинансирование, консолидацию, конверсию, унификацию займа, обмен облигаций по регрессивному соотношению и т. п.

Рефинансирование — это погашение старой государственной задолженности путем выпуска новых займов.

Конверсия — традиционно это изменение доходности займов (понижение — в целях снижения расходов по управлению государственным долгом или повышения доходности для кредиторов).

Консолидация — изменение срока действия уже выпущенных займов в сторону увеличения (как правило) или сокращения. Предполагает облегчение условий выплаты долга в виде отсрочки платежей и погашения. Возможно совмещение консолидации с конверсией.

Унификация займов — это объединение нескольких займов в один, когда облигации ранее выпущенных займов обмениваются на облигации нового займа. Цель — уменьшение количества видов обращающихся одновременно ценных бумаг, что упрощает работу и сокращает расходы государства по обслуживанию долга. Унификация государственных займов обычно проводится вместе с консолидацией, но может быть проведена и вне ее.

В ряде случаев правительство может провести *обмен облигаций по регрессивному соотношению*, т. е. когда несколько ранее выпущенных облигаций приравниваются к одной новой облигации, что избавляет государство от необходимости выполнять в полноценных деньгах расчеты по облигациям (выплата процентов и (или) погашение облигаций), размещенным ранее в обесценившейся на момент расчета валюте.

Отсрочка погашения займа отличается от консолидации тем, что в этом случае не только отодвигаются сроки погашения, но и, как правило, прекращается выплата доходов.

Конверсия, консолидация, унификация государственных займов и обмен облигаций государства обычно осуществляются только в отношении внутренних займов. Что касается отсрочки погашения обязательств, то эта мера возможна и по отношению к внешней задолженности. Отсрочка погашения внешнего займа, как правило, проводится по согласованию с кредиторами, причем эта операция не обязательно предусматривает приостановку выплаты процентов по займу.

Под *аннулированием государственного долга* понимается полный отказ государства от обязательств по выпущенным займам.

Основная задача управления государственным долгом России — изменение долговой стратегии и переход от курса на отсрочку платежей к курсу на сокращение долга. В силу сложившихся обстоятельств в наибольшей степени это относится к внешнему долгу. И здесь целесообразно обратиться к современному мировому опыту конверсионных финансовых методов урегулирования внешней задолженности, как наиболее гибких и адекватных современному состоянию и кредитным возможностям России.

Финансовый механизм конверсионной схемы состоит в ликвидации части внешней задолженности путем ее обмена на национальные активы — национальную валюту, облигации, акции, товары, финансовые активы и т. п. Наиболее приемлемым для России могут быть следующие варианты.

Долг в обмен на экспорт. Имеется в виду не сырьевой экспорт, а экспорт готовой продукции. Этот вариант позволяет поддержать конкурентоспособные производства в стране, развивать экспорт, осваивать новые рынки сбыта, а следовательно, сохранять рабочие мес-

та, обеспечивать поступление налогов и погашение долгов, а также финансирование инвестиций. Важно поддерживать отрасли, имеющие значительный экспортный потенциал (космическая, алюминиевая, авиационная промышленность и др.), которые уже сейчас выпускают продукцию, соответствующую мировым стандартам и могут способствовать росту экономики в целом.

Долг в обмен на собственность. Этот вариант проводится, как правило, в рамках программы приватизации, а также предполагает обмен долговых обязательств на акции приватизируемых предприятий и привлечение стратегических инвесторов. В этом случае важно провести оценку стоимости отечественных предприятий в соответствии со стандартами мирового рынка, а обмен долговых обязательств на акции должен осуществляться по выгодному для России курсу. Важно определить также доли акций (компаний) в собственности при конверсии долга.

Долг в обмен на налоги. В этом случае предполагается законодательное установление таких налоговых льгот для инвесторов — держателей внешнего долга, которые побудили бы их к инвестициям. Разрешение на конверсию должно предоставляться только при осуществлении инвестиций, важных для экономики России. В этом случае внешний долг будет погашаться за счет будущих доходов.

Выплата процентных платежей по внешнему государственному долгу в местной валюте. Этот вариант используется в мировой практике в отдельных случаях. Выплаты осуществляются по привлекательному для кредиторов курсу, но перевод денег в счет процентных платежей осуществляется на специальные инвестиционные счета в отечественных банках, причем средства с этих счетов могут быть направлены только для осуществления прямых инвестиций в экономику должника. Все иные манипуляции с такого рода средствами и доходами от этих инвестиций могут осуществляться лишь по истечении установленного в договоре конверсии срока (как минимум — через год).

Долг в обмен на наличные. Предполагает выкуп долга с дисконтом на вторичном рынке внешних долговых обязательств. В этом случае уменьшается номинальный долг и имеет место экономия на будущих процентных выплатах. Процедура этой операции такова: правительство назначает агента, обладающего достаточным опытом по купле-продаже внешних долгов (как правило, это крупный коммерческий банк) и устанавливает дисконт к номиналу долга, согласно которому оно готово выкупить у агента купленные им долги.

Реструктуризация долга. Этот способ регулирования задолженности весьма распространен в современных условиях. Под реструктуризацией понимается погашение долговых обязательств с одновременным осуществлением заимствований (принятием на себя других долговых обязательств) в объемах погашаемых долговых обязательств с установлением иных условий обслуживания долгов и сро-

ков их погашения. Реструктуризация долга может быть осуществлена с частичным списанием (сокращением) суммы основного долга.

Многие из описанных приемов нашли применение при выводе России из дефолта 1998 г. В частности, можно упомянуть о таких методах, как: (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.

Воспользовавшись низким уровнем цен на свои обязательства и ростом доходов своих бюджетов, процедуру выкупа еврооблигаций осуществили Москва и Санкт-Петербург. Так, в 1999—2000 гг. Москва выкупила еврооблигации с погашением в 2000 г. на сумму 220 млн долл., Санкт-Петербург также произвел досрочный выкуп своих еврооблигаций на сумму 80 млн долл. и в 2001 г. намерен выкупить обязательств на сумму еще 100 млн долл.

Российское законодательство, в частности Бюджетный кодекс РФ, предусматривает ряд организационных методов управления государственным долгом. 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. Право осуществлять государственные внешние заимствования первоначально имели и субъекты РФ, бюджеты которых не получали финансовую помощь на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. На данный момент введен запрет на внешние заимствования для субъектов РФ (для муниципалитетов они и не были предусмотрены) — соответствующая поправка к Бюджетному кодексу вступит в действие с 1 января 2002 г. Внешние заимствования разрешены лишь регионам, уже имеющим внешнюю задолженность, для ее рефинансирования в пределах финансового года.

В настоящее время определяются предельные объемы долга и заимствований различных бюджетных уровней. Так, предельные объемы государственного внутреннего и внешнего долга, пределы внешних заимствований Российской Федерации на очередной финансовый год утверждаются федеральным 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 Россий-

ской Федерации, муниципального долга не должен превышать объем доходов соответствующего бюджета без учета финансовой помощи из бюджетов других уровней бюджетной системы РФ.

В качестве инструмента управления долгом предлагаются программы внешних и внутренних заимствований, предоставляемых Российской Федерацией государственных кредитов, с указанием цели, источников, сроков возврата, общего объема займов или предоставленных кредитов.

В стране вводится единая система учета и регистрации государственных заимствований. Субъекты РФ, муниципальные образования регистрируют свои заимствования в Министерстве финансов РФ. Обязанность по ведению государственных книг внутреннего и внешнего долга РФ (Государственная долговая книга Российской Федерации) возложена на Минфин России. Все названные инструменты и методы призваны обеспечить эффективное управление государственным долгом Российской Федерации.

10.4. Государственный кредит в современной России: особенности и тенденции развития

Дадим характеристику современному состоянию рынка государственного кредита РФ. Деятельность России как кредитора весьма ограничена. В свое время СССР был одним из активных кредиторов. На сегодняшний день долги России со стороны третьих стран составляют, по различным оценкам, от 50 до 120 млрд долл. Как правило, нашими должниками являются страны со слабо развитой экономикой. Кредиты им во многом носили характер экономической помощи. 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; в частности, внешние кредиты, предоставленные Россией в 2000 г., исчисляются в 400 млн долл. (см. табл. 10.2).

Одно из стратегических направлений деятельности государства по формированию финансовых ресурсов – активизация рынка внутренних заимствований. Величина государственного внутреннего долга составила на 1 октября 2000 г. 561,3 млрд руб. (на 1 января 2000 г.– 583,6 млрд руб.) при утвержденном на 1 января 2001 г. долге в 593,2 млрд руб. и доходах бюджета в 797,2 млрд руб. Многие специалисты полагают необходимым активизацию такого кредитного ресурса, как доходы юридических и физических лиц, стимулирование их сбережений, развитие правового и институционального обеспечения этого процесса.

Однако важнейшая стратегическая задача – снижение государственного внешнего долга (табл. 10.3)[1].

[1] *Быков П.* Сам себе режиссер // Эксперт. 2000. № 31. С. 19.

Таблица 10.2

Программа государственных внешних заимствований Российской Федерации и предоставляемых Российской Федерацией государственных кредитов на 2000 г.

(Раздел II. Предоставляемые Российской Федерацией государственные кредиты на 2000 г.) (млн долл.)

Наименование страны-заемщика и объекта кредитования	Общий объем кредита	Кредит, предоставляемый в 2000 г.	Объемы предоставляемых кредитов, в том числе:					
			по срокам погашения		по направлениям предоставления			
					техническое содействие			военно-техническое сотрудничество (поставка имущества)
			от 2 до 10 лет	более 10 лет	атомно-энергетическое	тепло-гидроэнергетическое	прочие объекты, товары, услуги	
1. Техническое содействие	**6303,3**	**287,0**	**201,6**	**85,4**	**85,4**	**5,1**	**196,5**	**0,0**
В том числе:								
Алжир	346,0	2,5	2,5			2,5		
Болгария	150,0	11,8		11,8	11,8			
Вьетнам	400,0	100,0	100,0				100,0	
Индия	25000	16,0		16,0	16,0			
Китай	2000,0		55,6		55,6	55,6		
Куба	350,0	10,0	10,0				10,0	
Марокко	105,0	2,0		2,0		2,0		
Словакия	163,8	2,0	2,0		2,0			
Союзная Республика Югославия	180,0	84,8	84,8				84,8	
Тунис	8,5	0,6	0,6			0,6		
Босния и Герцеговина	100,0	1,7	1,7				1,7	
2. Военно-техническое сотрудничество	**327,4**	**113,0**	**113,0**					**113,0**
В том числе:								
НПО «Машиностроение»	122,5	30,5	30,5	1,0				30,5
Индия	204,9	82,5	82,5					82,5
ВСЕГО	**6630,7**	**400,0**	**314,6**	**85,4**	**85,4**	**5,1**	**196,5**	**113,0**

Таблица 10.3

Структура государственного внешнего долга России на 1 января 2001 г.

Виды обязательств	Сумма (млрд долл.)
По кредитам правительств иностранных государств	**66,5**
В том числе:	
задолженность официальным кредиторам Парижского клуба	48,6
задолженность кредиторам, не являющимся членами Парижского клуба	3,3
задолженность бывшим странам СЭВ	14,6
По кредитам иностранных банков и фирм	**39,4**
В том числе:	
задолженность кредиторам Лондонского клуба	30,1
коммерческая задолженность	9,3
Государственные ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте	**26,7**
В том числе:	
еврооблигационные займы	15,6
облигации внутреннего валютного займа	11,1
По кредитам Центрального банка РФ	**6,4**
Всего	**158,4**

Основная доля долгов представлена в форме кредитов правительств иностранных государств и кредитов иностранных банков и фирм и лишь около 16% долгов – в виде государственных ценных бумаг, где эмитенту (должнику) принадлежит инициатива в плане технологий заимствований и обслуживания долга. В 2000 г. государственный внешний долг был сокращен на 14 млрд долл. США и составил 144 млрд долл. [Бюджетное послание]. Однако ситуация усугубляется из-за нарастающего потока платежей по обслуживанию долга.

По данным Всемирного банка, общая сумма платежей (основной долг и проценты) составит в 2001 г. 14,43 млрд долл., в 2002 г.– 14,58 млрд долл., в 2003 г.– 19,72 млрд долл. Это предъявляет особые требования к изысканию ресурсов для обслуживания долга, обращения к финансовым инструментам управления долгом.

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. Хотя попытки осуществить заимствования за границей пред-

принимались еще в начале XVIII в. императором Петром I, а через несколько десятилетий и его дочерью Елизаветой, но 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 лишь 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 $^1/_5$ 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, политических 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.

Современный 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 Россия, на долю которой формально приходилось лишь немногим более 60% всех долгов СССР Западу, приняла на себя ответственность 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 среднесроч-

ных 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. В целом по долгу СССР России дважды предоставляли отсрочку — в 1996 и 1998 г. В феврале 2000 г. завершились переговоры с Лондонским клубом кредиторов о списании более трети задолженности СССР и переоформления 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 — теперь придется заплатить Лондонскому клубу 42 млрд долл. вместо первоначальной суммы 32,6 млрд долл.

В 2000 г. страна выплачивала текущие долги МВФ, Всемирному банку, осуществляла платежи по еврооблигациям, реструктурированному долгу Парижскому клубу кредиторов и проч. 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.

Выполнялись обязательства перед частными кредиторами, продолжался обмен непогашенного третьего транша облигаций внутреннего валютного займа (ОВВЗ) на новые облигации. Свои обязательства по обслуживанию внешней задолженности выполнил ряд субъектов РФ. Своевременное обслуживание внешнего долга стало возможным вследствие улучшения макроэкономической ситуации в стране и благоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках.

В целом сложилась благоприятная тенденция к снижению доли госдолга в валовом внутреннем продукте. В конце 1998 г. размер госдолга России превышал годовой объем ВВП. Согласно бюджету на 2001 г., общий объем госдолга к концу 2001 г. должен снизиться до 72,4% ВВП; большая часть сокращения придется на долю внешнего долга, который составит 64,4% ВВП. Размер государственного долга будет снижаться прежде всего за счет сокращения

номинального долга, так как объемы погашения будут также превышать размеры внешнего финансирования. Этот процесс предполагается обеспечить за счет изменения бюджетной политики. Прежде всего речь идет о принятии и исполнении бездефицитного бюджета. Очевидно, что в условиях дефицитной политики займы неизбежны. Политика бездефицитного бюджета позволит снизить нагрузку на бюджет и экономику в целом, что важно для обеспечения роста. Кроме того, согласно Бюджетному кодексу РФ, все дополнительные доходы будут направляться исключительно на погашение государственного долга (в отличие от предыдущих лет, когда бюджет предусматривал возможность распределения дополнительных доходов бюджета на погашение госдолга и на формирование бюджета развития, на промышленные инвестиции). Сокращение госдолга предполагается за счет роста ВВП и укрепления курса рубля. В этом случае, согласно прогнозам правительства, в 2002 г. уровень внешнего долга будет меньше 60% ВВП, что считается нормальным уровнем для цивилизованных стран. В 2003 г. Россия вернется к докризисному уровню госдолга — около 50% ВВП. В случае дефицитного бюджета даже в размере 1—2% достичь этого уровня можно будет лишь к 2010 г.[1]

Эти тенденции положены в основу политики в области управления государственным долгом, изложенной в Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 24 марта 2001 г. «О бюджетной политике на 2002 год». В этом документе отмечается, что стратегия в области управления государственным долгом остается важнейшим направлением бюджетной политики. Целью ее должно быть смягчение «пиков» платежей, улучшение структуры долга, снижение стоимости его обслуживания.

Для этого рекомендуется создать единую систему управления государственным долгом на основе использования известных в международной практике рыночных механизмов для улучшения его структуры. Единая система управления долгом должна включать всеобъемлющую и унифицированную систему учета государственных долговых обязательств, выработку и реализацию единой стратегии управления государственным долгом. Она должна обеспечивать соответствие уровня государственного долга и его структуры экономическим возможностям страны по обслуживанию и погашению финансовых обязательств; привлечение заемных средств на максимально выгодных для страны условиях. При этом отмечается, что программа внешних заимствований, принимаемая в составе федерального бюджета, нуждается в существенной корректировке. В частности, предполагается отказаться от доказавшей свою неэффективность практики привлечения под государственные гарантии иностранных связан-

[1] *Рубченко М.* Из долговой петли // Эксперт. 2000. № 32. С. 11.

ных кредитов, от кредитов международных финансовых организаций на оказание консультативных услуг.

Важным условием эффективности в области управления государственным долгом, как части бюджетной политики, является ее увязка с другими элементами экономической политики государства, прежде всего с ее денежно-кредитной частью. В 2001 г. Правительство РФ и Банк России подготовили программу бюджетной, денежно-кредитной и структурной политики, получившую поддержку международных финансовых организаций. Россия вышла на новый этап сотрудничества с МВФ, особенностью которого является самостоятельная разработка экономической программы и ее реализация без кредитов МВФ.

В то же время мониторинг экономической политики России со стороны МВФ будет продолжаться. Согласно правилам МВФ он обязателен для тех стран, задолженность которых Фонду превышает 100% их квоты в МВФ; к их числу относится и Россия. Консультации страны с экспертами Фонда должны проводиться не реже одного раза в шесть месяцев (до сих пор они проходили ежеквартально). При сокращении внешних заимствований Россия приняла ориентацию на выплату внешних долгов.

В марте 2001 г. Президентом России был подписан Федеральный закон от 24 марта 2001 г. № 34-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2001 год», который предусматривает полную выплату долга Парижскому клубу кредиторов в 2001 г. в соответствии с графиком, установленным соглашениями о реструктуризации 1996 и 1999 гг. Согласно закону на выплату внешнего долга направляются первые 41 млрд руб. (немногим менее 1,4 млрд долл.) дополнительных доходов федерального бюджета. Остальная часть дополнительных доходов федерального бюджета будет распределена поровну между непроцентными расходами бюджета и выплатами по внешнему долгу.

Кроме платежей Парижскому клубу кредиторов в 2001 г. производились выплаты задолженности международным финансовым организациям, выплаты по долгу Российской Федерации другим зарубежным кредиторам, купонные выплаты по семилетнему еврооблигационному займу 1997 г., а также по десятилетним и тридцатилетним еврооблигациям, выпущенным в рамках реструктуризации задолженности Лондонскому клубу кредиторов. Уточнены также перспективы взаимоотношений России с Всемирным банком. Достигнута договоренность о продлении срока действия второго угольного займа МБРР (SECAL-2). Все это позволит вернуть России имидж добросовестного заемщика и полноправного участника мирохозяйственных связей, а также решать задачи экономического и социального развития.

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 беспроцентные облигации, рыночные и нерыночные облигации, рентные облигации, конверсия, реструктуризация, консолидация, унификация, аннулирование долгов.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Чем отличается государственный кредит от других форм публичных финансов?
2. Назовите отличия государственного кредита от других форм кредита.
3. Назовите формы государственных и муниципальных заимствований. Охарактеризуйте каждую из них.
4. Как соотносятся внешний и внутренний долг? Существует ли между ними связь?
5. Охарактеризуйте систему управления долгом.
6. Уточните, является ли муниципальный долг государственным. А долг субъекта РФ?
7. Охарактеризуйте классификацию государственных ценных бумаг по признаку их держателей.
8. Классификация государственных ценных бумаг в зависимости от эмитента.
9. Укажите, какими ценными бумагами представлены на сегодняшний день федеральные долговые обязательства.
10. Охарактеризуйте финансовые инструменты управления долгом.

Глава 11

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

После изучения этой главы вы сможете получить 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 годы XX столетия 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, временный характер; число их росло в связи с увеличением задач, стоящих перед государством.

В современных условиях внебюджетные фонды представляют собой механизм перераспределения национального дохода, а иногда и части совокупного общественного продукта, 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:

- выделение из бюджета определенных, особо значимых расходов и создание специальных фондов для их финансирования;
- 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—1933) 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 годов 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» государственных бюджетов.

Правовой основой создания внебюджетных фондов в Российской Федерации первоначально являлся Закон РСФСР от 10 октября 1991 г. № 1734-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР». На его основе были приняты правовые акты,

регулирующие функционирование внебюджетных фондов социального назначения. С введением в действие Бюджетного кодекса РФ указанный выше закон утратил силу (отменен).

В Российской Федерации к фондам социального назначения относятся: (1) Пенсионный фонд РФ (ПФ); (2) Фонд социального страхования РФ (ФСС); (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. Об объемах финансовых ресурсов, аккумулированных федеральными внебюджетными фондами социального назначения, и их расходах можно судить по данным за 1999 г., приведенным в табл. 11.1.

Таблица 11.1

Исполнение бюджета федеральных внебюджетных фондов социального назначения за 1999 г. (млн руб.)

Фонд	Доходы	Расходы	Расходы (% к доходам)
Пенсионный фонд	279519	271422	71,0
В том числе:			
финансирование выплат государственных и досрочных пенсий и пособий	—	254710	—
Фонд социального страхования	56085	43892	78,26
В том числе:			
выплаты пособий и материальной помощи	—	25688	—
Фонд занятости населения	13461	11959	88,8
В том числе:			—
расходы по образованию	—	660	—
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	1996	1969	98,6
В том числе:			
субвенций территориальным фондам	—	1703	—

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат, 2000. С. 507, 508.

Общая сумма доходов указанных выше фондов в 1999 г. составила 351 061 млн рублей, или 57% федерального бюджета за этот год.

Крупнейшим из внебюджетных фондов России является Пенсионный фонд РФ. Его бюджет — второй по величине после федерального бюджета РФ и составляет около 50% федерального бюджета.

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 Российской Федерации. Денежные средства Пенсионного фонда 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:

• выплаты в соответствии с действующим на территории Российской Федерации 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 Российской Федерации;

• пособий по уходу за ребенком в возрасте от 1,5 до 6 лет, за выслугу лет, пособий по случаю потери кормильца, компенсационных выплат;

• организация и ведение индивидуального (персонифицированного) учета застрахованных лиц в соответствии с Федеральным законом от 1 апреля 1996 г. № 27-ФЗ «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 Российской Федерации.

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 Пенсионного фонда осуществляется правлением, оперативное управление – исполнительной дирекцией. В субъектах Российской Федерации органами оперативного управления являются отделения Пенсионного 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 Пенсионного фонда. Финансовое положение Пенсионного фонда к 2001 г. значительно укрепилось. В 2000–2001 гг. неоднократно производилось увеличение пенсий.

Программа пенсионной реформы РФ, утвержденная в ма 1998 г., в перспективе предусматривает переход от действующей рас пределительной системы пенсионного обеспечения к смешанной, также введение персонифицированного учета в системе государст венного пенсионного страхования.

Введение индивидуально-персонифицированного учета в систем государственного пенсионного страхования обусловлено следующим факторами: (1) созданием условий для назначения пенсий в соответ ствии с результатами труда каждого застрахованного лица; (2) обес печением достоверности сведений о стаже и заработке, определяю щих размер пенсии при ее назначении; (3) созданием информацион ной базы для реализации и совершенствования пенсионного законодательства, для назначения пенсий на основе страхового стаж застрахованных лиц и их страховых взносов; (4) развитием заинте ресованности застрахованных лиц в уплате страховых взносов Пенсионный фонд РФ; (5) созданием условий для контроля за уп латой страховых взносов застрахованными лицами; (6) упрощением порядка и ускорением процедуры назначения государственных тру довых пенсий застрахованным лицам.

Индивидуальный учет в системе государственного пенсионного страхования строится на следующих принципах:

- единство государственного пенсионного страхования в РФ;
- всеобщность и обязательность уплаты страховых взносов Пенсионный фонд РФ и учета сведений о застрахованных лицах;
- доступность для каждого застрахованного лица сведений о нем;
- использование сведений о застрахованных лицах для целей пенсионного обеспечения;
- соответствие сведений о суммах страховых взносов, представляемых каждым плательщиком для индивидуального учета, сведени ям о фактически перечисленных этим плательщиком суммах страхо вых взносов;
- *осуществление индивидуального учета в процессе* всей трудо вой деятельности застрахованного лица.

На каждое застрахованное лицо Пенсионный фонд РФ открывает *индивидуальный лицевой счет с постоянным страховым номером* Пенсионный фонд РФ и его территориальные органы выдают каж дому застрахованному лицу страховое свидетельство государственно го пенсионного страхования, *содержащее страховой номер и анкет* ные данные.

Лицо, впервые поступившее на работу по трудовому договору получает страховое свидетельство по месту работы. Несовершенно летние, не достигшие 14 лет, не являются субъектами государствен ного пенсионного страхования, кроме несовершеннолетних, получаю щих пенсию по случаю потери кормильца.

Страховые свидетельства государственного пенсионного страхова ния хранятся у застрахованных лиц. Изменение сведений о застрахо

ванном 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 создан в Российской Федерации в соответствии с Указом Президента РФ от 7 августа 1992 г. № 822 «О Фонде социального страхования Российской Федерации» и действует в соответствии с Положением от 12 февраля 1994 г. № 101 «О Фонде социального страхования Российской Федерации».

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:

• обеспечение гарантированных государством пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, женщинам, вставшим 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 гаранти-

рованного перечня ритуальных услуг, санаторно-курортное обслуживание работников и их детей;

• участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников, мер по совершенствованию социального страхования.

Фонды обязательного медицинского страхования (далее — 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 введенным 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 Российской Федерации 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 обязательного медицинского страхования 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 обязательного медицинского страхования находятся в государственной собственности Российской Федерации, не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования создан в соответствии с Постановлением Верховного Совета РФ от 24 февраля 1993 г. № 4543-1 «О порядке финансирования обязательного медицинского страхования граждан на 1993 год» и действует на основании Положения, утвержденного данным постановлением.

На Федеральный фонд ОМС возложены следующие основные функции:

- выравнивание условий деятельности территориальных фондов ОМС по обеспечению финансирования программ обязательного медицинского страхования[1];
- финансирование целевых программ в рамках обязательного медицинского страхования;
- разработка нормативно-методических документов, обеспечивающих реализацию Закона РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»;
- организация подготовки специалистов для системы ОМС;
- участие в создании территориальных фондов ОМС и в разработке базовой программы ОМС.

Территориальные фонды ОМС создаются местными органами власти и действуют на основании Положения о территориальном фонде ОМС, утвержденного Постановлением Верховного Совета РФ от 24 февраля 1993 г. № 4543 1, 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:

- финансирование ОМС, проводимого страховыми медицинскими организациями, имеющими соответствующие лицензии (страховщиками);
- выравнивание финансовых ресурсов городов и районов, направленное на проведение ОМС;
- предоставление кредитов, в том числе на льготных условиях, страховщикам при обоснованной нехватке у них финансовых средств;
- создание финансовых резервов для обеспечения устойчивости системы ОМС;

[1] Процесс выравнивания состоит в перераспределении средств в форме субвенций территориальным фондам 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: наличие утвержденной в установленном порядке территориальной программы ОМС и обеспеченность ее источниками финансирования.

• организация банка данных по всем категориям плательщиков страховых взносов в территориальный фонд.

Для финансирования мероприятий по реализации государственной политики занятости населения с 1992 до 2001 г. 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:

• профессиональная подготовка и переподготовка граждан, включая содержание (аренду) учебных заведений и выплату стипендий обучающимся по направлению органов службы занятости;

• выплаты пособий по безработице, а также оказание материальной и иной помощи членам семьи безработного, находящимся на его иждивении; оплата временной нетрудоспособности безработным гражданам;

• создание и содержание информационных систем рынка рабочей силы;

• 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 статье[1].

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 относятся **ведомственные (отраслевые, межотраслевые) фонды и фонды территориального (регионального) развития**. Они создаются на федеральном уровне по решению органов Федерального Собрания России, указами Президента, постановлениями Правительства, 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.) определялись Законом РФ от

[1] Финансовые известия. 1998. 30 июня. С. 5.

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».

Ведомственные внебюджетные фонды создаются 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, крайне незначительны, что во многом предопределяется непоследовательностью и противоречивостью социально-экономической политики государства.

Ряд фондов, такие как дорожный, экологический, создавались путем выделения отдельных расходов бюджета с приданием им статуса внебюджетных. 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 Российской Федерации, 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 характеризуются разнообразием форм формирования, исполнения и контроля за использованием средств этих фондов. Во многих регионах РФ вопросы формирования и использования средств внебюджетных фондов находятся полностью в ведении исполнительных органов власти. В то же время есть регионы, например Петрозаводск, где проекты сметы доходов и расходов внебюджетных фондов, отчеты о ее исполнении рассматриваются представительными органами аналогично тому, как рассматривается и сам бюджет. В ряде субъектов Федерации, например в Новгородской и Ярославской областях, внебюджетные фонды

экономического назначения отсутствуют, хотя у отдельных органов местного самоуправления Ярославской области они имеются.

В последние годы наметилась тенденция по ликвидации внебюджетных фондов. Это происходит на всех уровнях бюджетной системы и касается 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, то есть 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; Федеральный фонд службы налоговой полиции РФ; Фонд Министерства РФ по атомной энергии.

В Федеральном законе от 27 декабря 2000 г. № 150-ФЗ «О бюджете на 2001 год» указанные выше федеральные целевые бюджетные фонды были вообще ликвидированы (упразднены), за исключением Фонда Министерства РФ по атомной энергии.

На региональном уровне количество внебюджетных фондов также сокращается. Так, в Москве с 2000 г. в состав бюджета в виде целевых бюджетных фондов введены: фонды развития территорий административных округов и районов; жилищно-инвестиционный фонд; фонд пожарной безопасности г. Москвы; фонд безопасности дорожного движения; фонд борьбы с преступностью; фонд рекламы и городской информации.

Среди внебюджетных фондов Москвы самым крупным был и остается Валютный фонд. Он существует с октября 1995 г., когда Московская городская Дума утвердила Временное положение о его формировании и расходовании валютных средств Фонда, которые предназначены прежде всего для финансирования крупных инвестиционных программ города и обеспечения импортных закупок оборудования.

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. Его налогоплательщиками являются две группы лиц:

группа 1. Работодатели, производящие выплаты наемным работникам, в том числе: (а) организации; (б) индивидуальные предприниматели; (в) родовые, семейные общины малочисленных народов Севера, занимающиеся традиционными отраслями хозяйствования; (г) крестьянские (фермерские) хозяйства; (д) физические лица;

группа 2. Индивидуальные предприниматели, родовые, семейные общины малочисленных народов Севера, занимающиеся традиционными отраслями хозяйствования, крестьянские (фермерские) хозяйства, адвокаты.

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 определенных видов деятельности, освобождены от уплаты социального налога в части доходов, получаемых от осуществления этих видов деятельности.

Объектом налогообложения для первой группы налогоплательщиков при исчислении налога являются выплаты, вознаграждения и иные доходы, начисляемые работодателями в пользу работников по всем основаниям, в том числе вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых является выполнение работ (оказание услуг); авторским и лицензионным договорам, а также выплаты в виде материальной помощи и иные безвозмездные выплаты.

Для второй группы налогоплательщиков объектом налогообложения для исчисления социального налога являются доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением, а для предпринимателей, принимающих упрощенную систему налогообложения, объектом обложения является доход, определяемый исходя из стоимости патента.

Не подлежат обложению государственные пособия, компенсационные выплаты, суммы страховых платежей, выплачиваемых организацией по договорам добровольного пенсионного обеспечения, заключенным со страховщиками и (или) негосударственными пенсионными фондами, и некоторые другие виды доходов, установленные Налоговым кодексом РФ. 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, начисленных работникам, являющимся инвалидами I, II и III групп.

Ставки социального налога дифференцированы для различных групп и категорий налогоплательщиков. Так, для налогоплательщиков первой группы – работодателей, производящих выплаты наемным работникам, за исключением организаций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными

отраслями хозяйствования, и крестьянских (фермерских) хозяйств общая суммарная ставка при доходе на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года до 100 тыс. руб. составляет 35,6%, в том числе в Пенсионный фонд – 28,0%, Фонд социального страхования – 4, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 0,2 и территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 3,4%.

Для организаций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, и т. д. (т. е. исключенных из первой группы) суммарная ставка при доходе на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года до 100 тыс. руб. установлена в размере 26,1%, в том числе в Пенсионный фонд – 20,6%, в Фонд социального страхования – 2,9, в Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования соответственно 0,1 и 2,5%.

Для второй группы налогоплательщиков ставка социального налога при налоговой базе нарастающим итогом с начала года до 100 тыс. руб. составляет 22,8%, в том числе в Пенсионный фонд – 19,2%, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 0,2, в территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 3,4%. Для данной категории налогоплательщиков социальный налог не предусматривает отчислений в Фонд социального страхования.

Для адвокатов Налоговый кодекс РФ предусматривает особый порядок как уплаты, так и установления ставки налога.

Сумма социального налога исчисляется налогоплательщиком отдельно в отношении каждого фонда и определяется как соответствующая доля налоговой базы.

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. 11.2 приведена шкала регрессивных ставок социального налога для первой из выделенных нами групп налогоплательщиков.

Как следует из табл. 11.2, ставка налога при налоговой базе на отдельного работника до 100 тыс. руб. и более 300 тыс. руб. уменьшается более чем в 3,5 раза (с 35,6 до 10%), что существенно снижает общую сумму налога для налогоплательщика. Так, например, при среднем доходе на 1 работника в течение года, равном 100 тыс. руб. и 600 тыс. руб., отчисления работодателя данной группы налогоплательщиков составят соответственно 35 600 руб. и 105 600 руб., а ставка процента соответственно – 35,6 и 17,6%. Если же представить, что годовая налогооблагаемая база на отдельного работника у одного налогоплательщика составит 100 тыс. руб., а у другого – 1 млн руб., то сумма социального налога в первом случае равняется 35 600 руб., а во втором – 113 600 руб., или в процентах – 35,6 и 11,36%.

Таблица 11.2

Шкала регрессивных ставок социального налога для первой группы налогоплательщиков

Налоговая база на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года	Пенсионный Фонд	Фонд социального страхования	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	Итого
До 100 000 руб.	28,0%	4,0%	0,2%	3,4%	35,6%
От 100 001 руб. до 300 000 руб.	28 000 руб.+ 15,8% с суммы свыше 100 000 руб.	4000 руб.+ 2,2% с суммы свыше 100 000 руб.	200 руб.+ 0,1% с суммы свыше 100 000 руб.	3400 руб.+ 1,9% с суммы свыше 100 000 руб.	35 600 руб.+ 20% с суммы свыше 100 000 руб.
От 300 001 руб. до 600 000 руб.	59 600 руб.+ 7,9% с суммы свыше 300 000 руб.	8400 руб.+ 1,1% с суммы свыше 300 000 руб.	400 руб. + 0,1% с суммы свыше 300 000 руб.	7200 руб.+ 0,9% с суммы свыше 300 000 руб.	75 600 руб.+ 10% с суммы свыше 300 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	83 300 руб.+ 2% с суммы свыше 600 000 руб.	11 700 руб.	700 руб.	9900 руб.	105 600 руб.+ 2% с суммы свыше 600 000 руб.

Источник: Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. Ч. 2. СПб.: ЛЕКС СТАР, 2000. С. 283–284.

11.2.1. Пенсионный фонд

Источниками формирования средств Пенсионного фонда являются: (1) страховые взносы работодателей в виде отчислений от социального налога; (2) ассигнования из федерального бюджета (в том числе на выплату государственных пенсий и пособий военнослужащим, их семьям; социальных пенсий, пособий на детей старше полутора лет); (3) средства, возмещаемые из бюджета в связи с назначением досрочных пенсий безработным; (4) средства, взыскиваемые с работодателей, в результате предъявления регрессивных требований; (5) доходы от капитализации временно свободных средств; (6) беспроцентные ссуды, займы и кредиты; (7) добровольные взносы юридических и физических лиц; (8) другие поступления.

За счет страховых взносов работодателей, работающих граждан, а с 2001 г.– отчислений от социального налога формируется около 90% доходов Пенсионного фонда. Сведения о поступлении и расходовании средств ПФ приведены в табл. 11.3.

Второй по объему поступлений статьей доходов Пенсионного фонда являются поступления из федерального бюджета. За счет этого источника формируется до 10% и более бюджета ПФ.

Из других статей дохода ПФ в последние годы наиболее значимыми являются средства, поступающие за счет применения финансовых санкций к работодателям и капитализация временно свободных средств (до 5%).

Таблица 11.3

Поступление и расходование средств Пенсионного фонда Российской Федерации (млрд руб.; с 1998 г.— млн руб.)

Статья	1992 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.	1999 г.
Остаток средств на начало года	7	559	1742	3308	3000
Поступления	1274	38 270	131 748	166 714	276 519
В том числе:					
страховые взносы и налоговые платежи	1203	36 124	115 109	149 102	250 436
поступления из федерального бюджета	53	727	9466	14 905	17 700
поступления из ГФЗН РФ	0,1	75	380	280	291
кредиты, ссуды	16	—	2288	—	—
прочие поступления	2	1344	4505	2427	8092
Расходование	918	37 320	129 625	167 022	271 422
В том числе:					
финансирование выплат населению пенсий, пособий	885	36 848	125 346	160 450	254 710
возврат кредитов, ссуд	15	—	—	2665	702
прочие расходы	18	472	4279	3907	16 010

Источник: *Российский статистический ежегодник. 2000. С. 507.*

Средства Пенсионного фонда направляются на: (1) выплату государственных пенсий; (2) выплату пособий по уходу за ребенком в возрасте старше полутора лет; (3) оказание органами социальной защиты населения материальной помощи престарелым и нетрудоспособным гражданам; (4) финансовое и материально-техническое обеспечение текущей деятельности Пенсионного фонда РФ и его органов.

Более 90% расходов по выплате государственных пенсий производится органами социальной защиты населения через уполномоченные банки. В ряде субъектов РФ создана единая пенсионная служба, где назначение и выплата пенсий проводятся отделениями Пенсионного фонда. Страховые взносы в виде отчисления от социального налога собираются на счетах региональных отделений ПФ в субъектах РФ, откуда и осуществляется финансирование расходов в регионе. Перераспределение средств между региональными отделениями ПФ для обеспечения сбалансированности доходов и расходов осуществляет правление ПФ и его исполнительная дирекция. Отчеты об исполнении бюджета представляются правлением Пенсионного фонда на рассмотрение и утверждение в Федеральное Собрание РФ и Президенту РФ.

11.2.2. Фонд социального страхования

Средства Фонда формируются за счет:

• страховых взносов работодателей в виде отчислений от социального налога;

• страховых взносов индивидуальных предпринимателей, родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования, крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокатов, обязанных уплачивать взносы в соответствии с действующим законодательством;

• доходов от капитализации временно свободных средств;

• ассигнований из федерального бюджета на покрытие расходов, связанных с предоставлением льгот (пособий и компенсаций) лицам, пострадавшим вследствие радиационных аварий и их последствий;

• добровольных взносов граждан и юридических лиц;

• поступлений от реализации путевок, оплачиваемых за счет средств Фонда;

• средств, взыскиваемых со страхователей, в результате предъявления регрессивных требований;

• других поступлений.

На долю страховых взносов в последние годы приходилось до 94% доходов Фонда; около 2% составляли доходы от поступлений за путевки и проценты по вкладам, примерно столько же составляли поступления из федерального бюджета. Сведения о поступлении и расходовании средств Фонда социального страхования приведены в табл. 11.4.

Таблица 11.4

Поступление и расходование средств Фонда социального страхования Российской Федерации (млрд руб., с 1998 г.— млн руб.)

Статья	1992 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.	1999 г.
Остаток средств на начало года	8	382	2342	2742	4220
Поступление	192	7459	27 083	32 537	51 865
В том числе:					
страховые взносы, налоговые платежи	187	6891	24 031	30 601	48 268
из федерального бюджета	—	—	44	522	907
от реализации путевок	2	118	—	508	789
от вкладов на депозиты и прочих финансовых вложений	1	206	—	122	146
из пенсионного фонда РФ	—	—	169	42	511
прочие поступления	2	244	2839	742	1244
Расходование	148	6630	26 814	31 059	43 892
В том числе:					
финансирование выплат населению пенсий, пособий	96	4586	19 220	20 734	25 688
финансирование отдельных мероприятий по санаторно-курортному обслуживанию	37	1660	6506	8634	14 059
финансирование выплаты пособий сверх установленных норм на санаторно-курортное лечение и оздоровление за счет средств федерального бюджета	—	91	291	313	274

Окончание табл. 11.4

Статья	1992 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.	1999 г.
финансирование исполнительной дирекции Фонда	3	237	741	1196	1767
перечислено в Пенсионный фонд РФ	—	—	32	—	—
прочие расходы	12	56	24	182	2104

Источник: Российский статистический ежегодник. 2000. С. 508.

На региональном федеральном уровне централизуется до 26% страховых взносов Фонда. В распоряжении страхователя остается около 74% страховых взносов, а также средства, полученные в счет частичной оплаты путевок, выдаваемых работникам по линии социального страхования. Зачисление средств социального страхования на счета застрахованных не допускается.

Основными направлениями использования средств Фонда являются выплаты пособий:

• по временной нетрудоспособности работника;

• на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей, оплату проезда к месту лечения и отдыха;

• на погребение;

• семьям, имеющим детей, а именно: (а) пособия по беременности и родам; (б) единовременные пособия женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; (в) единовременные пособия при рождении ребенка; (г) ежемесячные пособия на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет; (д) ежемесячные пособия на ребенка до достижения им 16 лет, а на учащихся общеобразовательных школ — до ее окончания, но не старше 18 лет.

Кроме того, значительные средства расходуются на: (а) частичное содержание санаторных и оздоровительных центров, в том числе для детей и юношества; (б) проведение НИР по вопросам социального страхования и охраны труда; (в) обеспечение текущей деятельности ФСС.

Наиболее крупными статьями бюджета ФСС являются выплаты по временной нетрудоспособности вместе с выплатами пособий на детей (около 60%), на санаторно-курортное обслуживание (около 30%). Выплаты пособий семьям, имеющим детей, составляют примерно 20% бюджета ФСС. В условиях низкой рождаемости такая доля на выплату пособий семьям, имеющим детей, представляется крайне низкой. Ее вполне можно было бы увеличить по крайней мере в 2 раза за счет доли на санаторно-курортное лечение, оздоровление и проезд к месту отдыха и лечения.

11.2.3. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования

Финансовые средства Фонда формируются за счет:

• страховых взносов работодателей в виде отчислений от социального налога;

• взносов территориальных фондов обязательного медицинского страхования на реализацию совместных программ, выполняемых на договорных началах;

• ассигнований из федерального бюджета на выполнение республиканских программ обязательного медицинского страхования;

• доходов от использования временно свободных финансовых средств федерального фонда;

• нормированного страхового запаса финансовых средств федерального фонда;

• добровольных взносов и иных поступлений, не запрещенных законодательством РФ.

В последние годы страховые взносы составляли до 96% доходов Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Сведения о поступлении и расходовании средств Фонда приведены в табл. 11.5.

Таблица 11.5

Поступление и расходование средств Федерального фонда обязательного медицинского страхования (млрд руб., с 1998 г.— млн руб.)

Статья	1993 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.	1999 г.
Остаток средств на начало года	—	26	9	13	12
Поступление	54	274	846	1278	1984
В том числе:					
страховые взносы, налоговые платежи	54	258	810	1116	1907
от вклада на депозит и прочих финансовых вложений	—	11	13	12	9
возврат ранее размещенных средств	—	5	23	53	0,1
штрафы, пени, прочие санкции	—	—	—	43	68
прочие поступления	—	—	—	54	—
Расходование	28	286	798	1279	1968
В том числе:					
финансирование целевых программ обязательного медицинского страхования и отдельных мероприятий по здравоохранению	—	24	69	127	166
субвенции территориального фонда	14	116	660	1024	1703
финансирование расходов по науке и научному обслуживанию	—	—	3	3	4
финансирование расходов по образованию	—	—	4	4	6
финансирование исполнительной дирекции Фонда	1	4	17	25	28
финансирование расходов по созданию и совершенствованию информационной системы Фонда	—	19	21	30	40

Продолжение табл. 11.5

Статья	1993 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.	1999 г.
платежи в бюджет	5	110	–	–	–
финансовые вложения	5	–	–	2	–
прочие расходы	3	13	24	64	22

Источник: Российский статистический ежегодник. 2000. С. 508.

Основная функция Федерального фонда обязательного медицинского страхования состоит в выравнивании условий деятельности территориальных фондов по финансированию программ обязательного медицинского страхования путем предоставления им субвенций. На эти цели расходуется свыше 85% бюджета ФФОМС.

Около 10% бюджета используется на финансирование материально-технического и лекарственного обеспечения учреждений здравоохранения федерального уровня. Отчет об использовании средств ФФОМС представляется в Правительство РФ и на утверждение в Федеральное Собрание РФ и Президенту РФ.

11.2.4. Территориальные фонды обязательного медицинского страхования

Источниками доходов территориального фонда являются:

- страховые взносы работодателей в виде отчислений от социального налога;
- страховые платежи на неработающее население из бюджетов субъектов РФ;
- доходы от использования временно свободных финансовых средств фонда;
- нормированные страховые запасы финансовых средств территориального фонда;
- финансовые средства, взыскиваемые со страхователей, медицинских учреждений и других лиц в виде штрафных санкций.

Главными статьями доходов ТФОМС являются 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% 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, внебюджет-

ные фонды экономического назначения, Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, территориальные 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 двадцатого столетия?
3. В чем состоят 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 Российской Федерации.
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. В чем состоят достоинства и недостатки регрессивной шкалы ставок социального налога?
17. Каковы особенности в организации выплат государственных пенсий?
18. Дайте характеристику структуры расходов Федерального фонда социального страхования.
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. Финансы организаций (предприятий)

Глава 12

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о сущности и месте финансов предприятия в финансовой системе страны;
- об особенностях финансов в предприятиях различных организационно-правовых форм;
- о функциях финансов и их значимости для решения основных задач, стоящих перед предприятием;
- о месте финансовой службы в оргструктуре управления предприятием;
- о принципах организации финансов предприятия;
- о структуре системы управления финансами и функциях финансового менеджера.

12.1. Сущность и функции финансов предприятия

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 не равнозначна несмотря на то, что каждый из выделенных блоков играет собственную немаловажную роль в нормальном функционировании финансовой системы, в рыночной экономике финансы хозяйствующих субъектов 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 хозяйствующих 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. Рассмотрим общие принципы построения организационно-правовых форм в сфере бизнеса.

Субъектами гражданских правоотношений выступают физические лица (граждане) и юридические лица. Согласно Гражданскому кодексу 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 мы 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).

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.

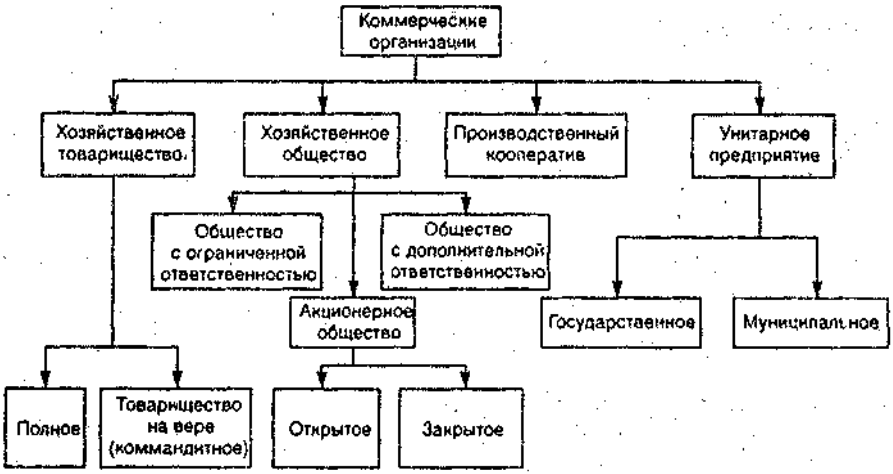


Рис. 12.1. Виды коммерческих организаций

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 солидарную 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 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 тысячекратной суммы МРОТ, установленной федеральным законодательством на дату регистрации общества, а закрытого общества — не менее стократной 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 свою бухгалтерскую отчетность; состав публикуемой отчетности, а также порядок этой процедуры регулируются законодательством. В отличие от других видов коммерческих организаций акционерное общество имеет более широкие возможности привлечения средств; в частности, оно обладает правом на выпуск облигаций.

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 членство в кооперативе предполагает личное трудовое уча-

стие 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 (УП) 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 России 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.

Все коммерческие организации могут быть обобщенно поименованы термином «предприятие». Дело в том, что согласно ст. 132 Гражданского кодекса 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).

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 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 главе. 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 предприятий** представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у субъектов хозяйствования по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределения и использования на нужды производства и потребления.

Финансы как общеэкономическая категория выполняют множество функций, т. е. динамических проявлений своих свойств и предназначений. 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 источниковая), 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:

- куда вложить имеющиеся финансовые ресурсы?
- как сформировать источники финансирования?
- как удовлетворить требования собственников предприятия?
- как обеспечить ритмичность текущей финансово-хозяйственной деятельности?
- как обеспечить конгруэнтность целевых установок собственников (принципалов) и управленческого персонала (агентов)?
- 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 относительно 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 правой (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 небесплатны, 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 деятельности, 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 своим 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 пред-

приятия. 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.

12.2. Принципы организации финансов предприятия

Предприятие как социально-экономическая система, имеющая основной целью генерирование прибыли, целесообразность любых своих действий рассматривает в основном с позиции их экономической выгодности. 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 деятельности 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. 12.2.

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 оптимиза-

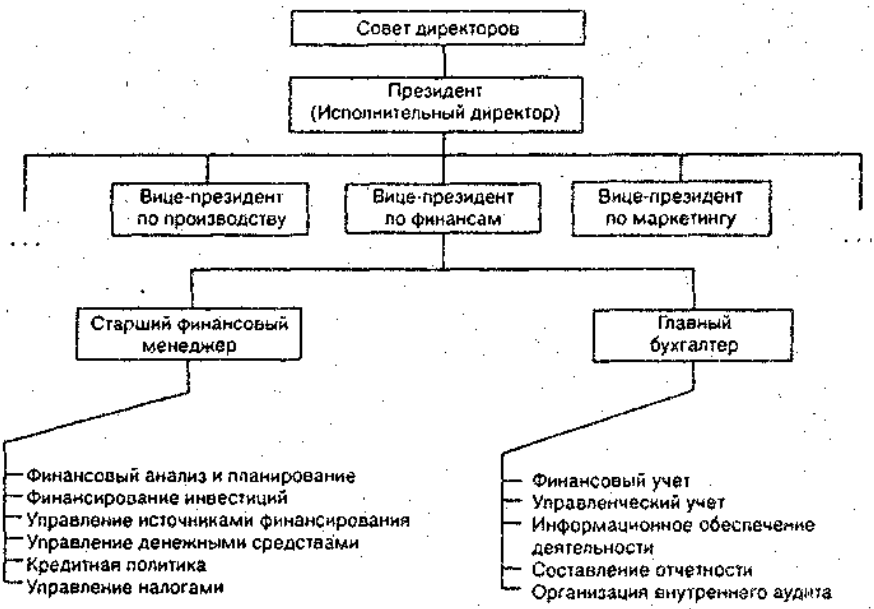


Рис. 12.2. Финансовая компонента в организационной структуре управления деятельностью предприятия

ции протяжен 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 упомянуть об американском Институте внутренних аудиторов (*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 использования 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; примеры — 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 инвестиции, 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 некоторых 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 недостачи 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 предприятия

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 положении, финансовый менеджмент можно также трактовать как систему действий по оптимизации ее баланса.

Логика функционирования системы управления финансами предприятия представлена на рис. 12.3. Приведем краткую характеристику основных элементов данной системы (некоторые из них в последующих разделах книги будут описаны более подробно).

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 вариабельность в их применении достаточно ограничена.

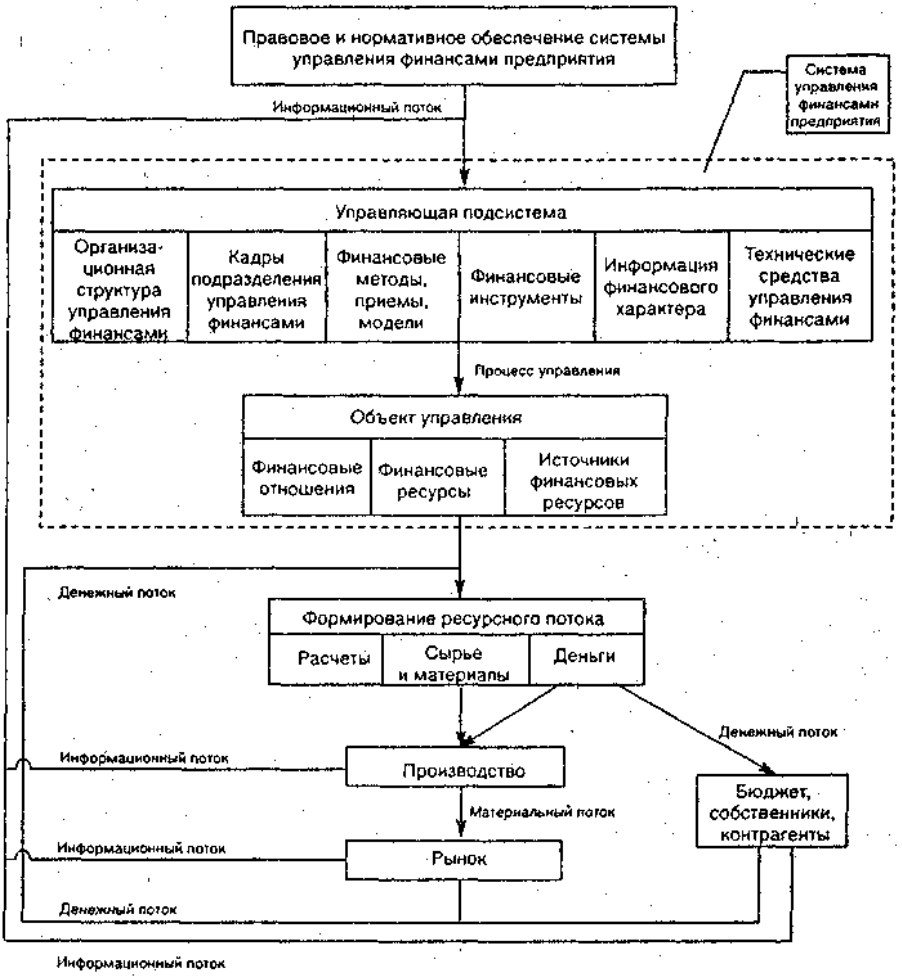


Рис. 12.3. Структура и процесс функционирования системы управления финансами хозяйствующего субъекта

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 Рос-

сии; 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]).

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 обязательствово 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, долевые ценные бумаги. 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 учрежде-

ний банковской системы, данные товарных, фондовых и валютных бирж, несистемные сведения.

Техническое 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, Lotus* и др.

Как показано на рис. 12.3, 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 обеспечения.* 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?»);

[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.

• 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?»).

Несложно заметить, что организация финансовой службы предусматривает осуществление мониторинга за ходом действий в рамках обозначенных пяти областей. Действительно, в каждом предприятии 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. 12.4).

БАЛАНС

Актив	Пассив
I. Внеоборотные активы	III. Капитал и резервы
	IV. Долгосрочные обязательства
II. Оборотные активы	V. Краткосрочные обязательства

Рис. 12.4. Статическое представление баланса

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, нематериальные 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: (а) рыночные, (б) финансово-экономические, (в) производственно-технологические и (г) 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.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: предприятие, финансы предприятий, функции финансов предприятия, 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.

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. В чем особенности функций финансов предприятия?
6. Каким образом финансы предприятия участвуют в решении проблемы конгруэнтности целевых установок собственников и управленческого персонала?
7. Каким образом взаимодействуют финансовая служба и бухгалтерия предприятия?
8. Какие виды финансового контроля вы знаете?
9. Дайте определение аудиторской деятельности и сформулируйте различия между ревизией и аудитом.
10. Какие варианты организации бухгалтерского учета возможны на предприятии?
11. В чем смысл организации центров ответственности различных типов?
12. Опишите особенности основных типов трансфертных цен.
13. Каким образом принцип материальной ответственности используется в системе управления финансами предприятия?
14. Дайте характеристику индивидуальной и коллективной форм материальной ответственности. В чем их преимущества и недостатки?
15. В чем сущность финансового менеджмента? Какие интерпретации этого понятия вы знаете?
16. Охарактеризуйте структуру и основные элементы системы управления финансами предприятия.
17. Есть ли разница между понятиями «финансовые ресурсы» и «источники финансовых ресурсов»?
18. Каким образом можно структурировать содержательную часть финансового менеджмента?
19. Опишите систему целей, достижение которых служит признаком успешного управления финансами предприятия. Можно ли ранжировать эти цели?

Глава 13

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

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 дея-

тельность и вышло на так называемый «нормальный» ре
приоритет отдается обеспечению, в том числе и финан
мичности и бесперебойности в достижении основных
всего основная цель заключается в генерировании прибы

Координация деятельности предприятия, обеспечиваю
правленность и ритмичность его работы, осуществляется
мирования некоторой системы управления. Управление, п
широком смысле слова, представляет собой процесс целен
го, систематического и непрерывного воздействия управл
системы на управляемую с помощью так называемых общ
управления, образующих замкнутый и бесконечно пов
управленческий цикл. Обособление, взаимосвязь и вза
этих функций могут быть представлены различными спос
из достаточно распространенных вариантов представлени
щие функции в известном смысле олицетворяются с отде
пами процесса управления, приведен на рис. 13.1.

... ⇒ Анализ ⇒ Планирование ⇒ Организация ⇒ Учет ⇒ К
Регулирование ⇒ Анализ ⇒ ...

Рис. 13.1. Взаимосвязь общих функций управления

Каждая из приведенных на рис. 13.1 функций важна
вместе с тем особо значимы анализ, планирование и уч

Анализ — одна из общих функций управления эко
системами, значимость которой не подвержена влияни
вряд ли может быть переоценена. В той или иной степе
занимаются все, кто имеет хоть малейшее отношение
сти хозяйствующих субъектов. Безусловно, эти субъект
щественно различаться по видам своей деятельности, ее
организационно-правовым формам, целевым установкам
дывает определенный отпечаток и на содержание ан
процедур и функций, выполняемых лицами, имеющими
и (или) интерес к тому или иному хозяйствующему су
смотря на различия в трактовке и наполняемости ан
процедур в зависимости от вида и объекта анализа, цел
вок, сопутствующих факторов (временного, личностного,
онного и др.), не вызывает сомнения тезис о том, что пр
бого управленческого решения должно предшествовать о
аналитическое его обоснование.

Роль анализа коренным образом меняется с переходом
лизованно планируемой экономики к рыночной эконом
том, что в первой доминируют так называемые вертикал
а во второй — горизонтальные связи. Смысловое разл
ними заключаются в следующем.

В директивной экономике жестко структурируется вся эконом ская система (по отраслевому признаку), при этом главенствую роль играют министерства и ведомства. Любую отрасль схемат можно представить в виде перевернутого дерева: корень, т. е. ос «дерева» — это министерство, крона — подведомственные управле объединения, организации, предприятия, «ветвящиеся», т. е. упор ченные в виде некой иерархической структуры. Министерство опр ляет плановые задания по наиболее важным показателям, котор дальнейшем «спускаются» по подведомственным элементам да структуры. В свою очередь, сведения о выполнении установлен плановых заданий проходят в точности обратный путь и, постеп агрегируясь, попадают на высший уровень — в министерство.

Подобная схема управления имеет свои достоинства, недост и особенности. В частности, здесь осуществлялось централизова прикрепление поставщиков, подрядчиков, покупателей (имеет виду, что любой хозяйствующий субъект по крайней мере согл вывал эти вопросы с вышестоящим органом управления), же контролировалось выполнение плана по фондообразующим пока лям, устанавливались нормативы по множеству показателей, на мер, нормировались оборотные средства предприятий, прибыль п тически в полном объеме изымалась вышестоящим органом упра ния и в дальнейшем подвергалась перераспределению и т Очевидно, что в этом случае особую роль играли плановые зад и контроль за их исполнением. Роль аналитической функции та была специфической. Анализ в основном сосредоточивался на о ке отклонений от плановых заданий и «объяснении» причин и ших место отклонений. Естественно, много говорилось не толь текущем контроле, но и о перспективных анализе и планирова однако эта сторона деятельности аппарата управления хозяйст щего субъекта в значительной степени была формальной и, по полностью выхолащивалась, поскольку вышестоящая организ «спускала сверху» плановые задания и речь, таким образом, лишь об их детализации и планировании мер по их обеспече Функция стратегического планирования, в особенности в обл финансов, была исключительной прерогативой центральных орг управления.

В рыночной экономике ситуация существенным образом мен ся. Появляются предприятия, которые вынуждены самостояте планировать свои действия в условиях конкурентной среды. планово-аналитической функции в системе управления предпри ем коренным образом преобразуется — контрольно-аналитически объясняющий аспекты теряют свою исключительную значимость лее важными становятся коммуникативный и прогнозно-орие рующий аспекты. Логика перемен достаточно очевидна.

Предприятие в условиях рынка может выжить лишь при усло стабильного генерирования прибыли. Для этого ему нужно та

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:

• 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 оправданна 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 комбинацию; 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 инфор-

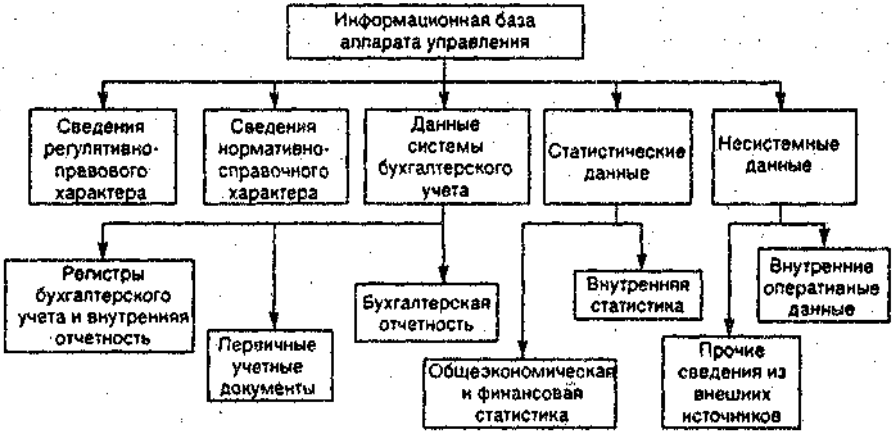


Рис. 13.2. Структура информационной базы системы управления предприятием

мационную 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 основных 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 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 характера, бух-

галтерское 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, 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 Положение о выплате дивидендов по акциям и процентов по облигациям, 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 требованиям 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 ком-

мерческие организации некоторых форм собственности и видов бизнеса даже обязаны публиковать свою отчетность. Именно этим обстоятельством определяется значимость бухгалтерской отчетности для анализа.

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. Тем не менее 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

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 хозяйствования[1]. 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 нередка 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) нормативных документов, регулирующих ее составление и представление; (в) состава и содержания отчетности; (г) методики ее чтения и анализа. Дадим краткую характеристику перечисленных аспектов.

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 финансовой отчетности можно даже говорить

[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 исследования, основывающихся на данных финансового характера.

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, Налоговый кодекс, Федеральные законы РФ «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 2001 г. было введено в действие четырнадцать 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, 2000].

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].

Методика чтения и анализа бухгалтерской отчетности. В последнии 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 рассуждение: 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 движение 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 на-

зван *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 задолженности;

• 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) имущественное положение, (2) ликвидность и платежеспособность, (3) финансовая устойчивость, (4) деловая активность, (5) прибыль и рентабельность, (6) рыночная активность. Помимо этого углубленный анализ предполагает проведение горизонтального и вертикального анализов отчетных форм [Ковалев, 2001].

13.4. Система аналитических коэффициентов

В международной и отечественной учетно-аналитических практиках 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, Патров].

Большинство приводимых 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.

13.4.1. Имущественное положение

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.

Сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия. 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, завышающих его валюту (т. е. итог баланса); в частности, для баланса, структура которого рекомендована ПБУ 4/99 и приказом Минфина РФ от 13 января 2000 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций», формула расчета имеет следующий вид:

$$NBV = TA - TS - OD,$$

где NBV — сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе предприятия; TA — всего активов по балансу; TS — собственные ак-

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	TL	900	
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	IO	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 + стр. 120 – стр. 130 + стр. 170 – стр. 180
В том числе:			
проценты к уплате	IE	10	стр. 070
Прибыль до налогообложения	EBT	67	IO + OIE
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 13 января 2000 г. № 4н).

ции в портфеле; ОД — 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):

$$ЧА=[ВА+ОА-(НДС+ЗУ+САП)]-[ЦФ+ДО+(КО-ДБП-ФП)],$$

где ВА — внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса); ОА — оборотные активы (итог второго раздела актива баланса) НДС — налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; ЗУ — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; САП — собственные акции, выкупленные у акционеров ЦФ — целевые финансирование и поступления; ДО — долгосрочные обязательства; КО — краткосрочные обязательства; ДБП — доходы будущих периодов; ФП — фонды потребления.

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 отнесением итога первого раздела баланса к его валюте. Основные средства представляют собой ядро материально-технической базы предприятия, основной материальный фактор, обусловливающий 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_{dc} характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предшествующих периодах, в первоначальной (восстановительной) стоимости и рассчитывается по формуле:

$$k_{dc} = \frac{\text{Накопленная амортизация}}{\text{Первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств}}.$$

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_{dc} = 38,7%, т. е. более трети стоимости основных средств уже списано на затраты. Поскольку списание осуществляется по методу равномерной амортизации, предполагающей 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 задолжен-

ность 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%. Нормативов по данному показателю нет. Его анализируют в динамике: с ростом объемов производства величина собственных оборотных средств обычно увеличивается.

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 ($k_{лт}$) дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств):

$$k_{лт} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

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 ($k_{лб}$) по своему смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, когда в расчете не учитывается наименее ликвидная их часть – производственные запасы:

$$k_{лб} = \frac{\text{Дебиторская задолженность + денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

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) ($k_{ла}$) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств:

$$k_{ла} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

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:

$$k_{ал} = \frac{360}{170} = 2{,}1; \quad k_{лб} = \frac{140 + 20}{170} = 0{,}94; \quad k_{ла} = \frac{20}{170} = 0{,}12$$

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 принципиально 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 опреде-

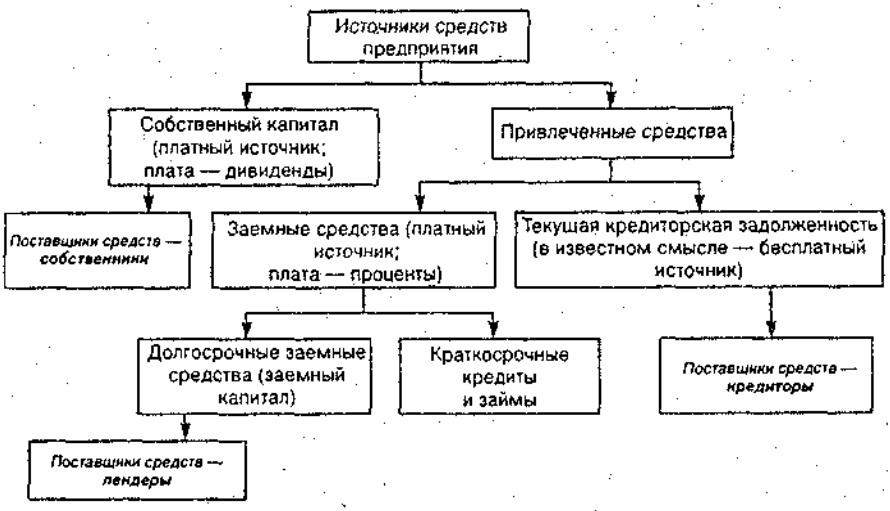


Рис. 13.3. Классификация источников средств для анализа финансовой устойчивости предприятия

ленных 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 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 покры-*

тия. 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 соотнесением 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:

$$k_{eq} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего источников средств}} = \frac{E}{TL},$$

где TL — 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_{tdc}), 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_{dtc}) и **коэффициент финансовой независимости капитализированных источников** (k_{etc}), исчисляемые соответственно по формулам:

$$k_{dtc} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал + долгосрочные обязательства}} = \frac{LTD}{E + LTD};$$

$$k_{etc} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал + долгосрочные обязательства}} = \frac{E}{E + LTD}.$$

Рассчитанные по данным примера значения коэффициентов свидетельствуют о благоприятном положении предприятия с позиции долгосрочной перспективы, так как доля заемного капитала невысока:

$$k_{dtc} = \frac{140}{590 + 140} = 19{,}2\%; \quad k_{etc} = 100\% - 19{,}2\% = 80{,}8\%.$$

Уровень финансового левериджа (k_{bfl}). Этот коэффициент считается одним из основных при характеристике финансовой устойчивости предприятия. Известны различные алгоритмы его расчета; наиболее широко применяется следующий:

$$k_{bd} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал (балансовая оценка)}} = \frac{LTD}{E}.$$

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 финанового 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:

$$TIE = \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{Проценты к уплате}} = \frac{EBT + IE}{IE}.$$

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. Деловая активность

В широком смысле *деловая активность* означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия этот термин понимается в более узком смысле – как его текущая производственная и коммерческая деятельность.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по следующим трем направлениям:

- оценка степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ отклонений;
- оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;
- 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. не стоимостную) 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 величиной. 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 показателями 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. Основной фактор ускорения оборачиваемости в системе управления оборотными средствами — обоснованное относительное снижение запасов: чем меньшим запасом удается поддерживать ритмичность производственно-технологического процесса, тем выше эффективность и рентабельность.

Оборачиваемость запасов (в днях) (Inv_d). Это иное представление оборачиваемости — не в оборотах, а в днях. Алгоритм расчет 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, потреблявшихся 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 зарезер-

вировать. 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 ста сорока 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. Прибыль 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 распространенными 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 Р, 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 сто-

рон — 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 финасирования (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 реализо ной продукции (NPM):

$$GPM = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS}{S},$$

$$OIM = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS - OE}{S},$$

$$NPM = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{NI}{S},$$

где COGS – себестоимость реализованной продукции (проданных аров); OE – операционные расходы (расходы за исключением центов к уплате и налогов).

Значения показателей рентабельности по данным условного мера таковы:

$$ROA = \frac{NI + IE}{TA} = \frac{45 + 10}{900} = 6{,}1\%, \quad ROI = \frac{NI + IE}{TL - CL} = \frac{45 + 10}{900 - 170} = 7{,}5\%$$

$$ROE = \frac{NI}{E} = \frac{45}{590} = 7{,}6\%, \quad GPM = \frac{S - COGS}{S} = \frac{520 - 380}{520} = 26{,}9\%$$

$$OIM = \frac{S - COGS - OE}{S} = \frac{EBT + IE}{S} = \frac{67 + 10}{520} = 14{,}8\%, \quad NPM = \frac{NI}{S} = \frac{45}{520} = 8{,}7\%$$

Оценивая значения этих показателей, необходимо помнить, они характеризуют результаты работы за полугодие. Если динам финансово-хозяйственной деятельности сохранится, то значения эффициентов рентабельности капитала по результатам года прим по удвоятся. Таким образом, по результатам года чистая рентаб ность реализованной продукции составит около 8–9%, тогда рентабельность собственного капитала – около 15%. Последнее чение можно интерпретировать следующим образом: при слож шихся условиях работы вложения собственников в активы дан предприятия окупаются в среднем за 6–7 лет (100% : 15%). скольку значения показателей рентабельности ощутимо варьир по отраслям, регионам, отдельным хозяйствующим субъектам, суж ние об эффективности работы данного предприятия можно сдел путем сравнения полученных результатов со среднеотраслевыми.

13.4.6. Рыночная активность

Этот термин имеет различные интерпретации. С позиции ком нии, котирующей свои ценные бумаги на бирже, он означает к плекс мероприятий, способствующих стабильному ее положению рынке капитала в плане динамики рыночных индикаторов. С по

ции других компаний рыночная активность подразумева
за динамикой рынка капитала, имеющий целью выявлени
номических и отраслевых тенденций, оценку положени
конкурентов и (или) компаний, определяющих «погоду»
ном секторе производства товаров и услуг, формирование
ного инвестиционного портфеля и др. Поэтому в развито
экономике подавляющее число компаний в той или ин
связано с рынком капитала. Целесообразность общения с
плане мобилизации финансовых ресурсов, в спекулятивн
позиции оценки конъюнктуры рынков и т. п.) оценива
зультатам анализа ряда финансовых индикаторов. Охар
наиболее значимые из них.

Доход (прибыль) на акцию (Earnings Per Share, EPS)
ляет собой отношение чистой прибыли, уменьшенной н
дивидендов по привилегированным акциям, к общему чис
венных акций. Именно этот показатель в значительно
влияет на рыночную цену акций, поскольку он рассчита
кую публику — владельцев обыкновенных акций. Рост эт
теля или, по крайней мере, отсутствие негативной тенден
ствуют увеличению операций с ценными бумагами данной
повышению ее инвестиционной привлекательности. Необх
черкнуть, что повышение цены находящихся в обраще
компании, естественно, не приносит непосредственного д
тенту, вместе с тем этот процесс сопровождается косвен
дами, например: растет доход от капитализации, что с
действующих акционеров к реинвестированию прибыли
компании; возрастает резервный заемный потенциал ком
новится возможным размещать вновь эмитируемые цен
на более выгодной основе и т. п.

Ценность акции (Price/Earnings Ratio, P/E). Рассчить
частное от деления рыночной цены акции на доход на ак
фициент P/E служит индикатором спроса на акции дан
нии, поскольку показывает, как много согласны платить и
данный момент за один рубль прибыли на акцию. Относи
сокий рост этого показателя в динамике указывает на то
сторы ожидают более быстрого роста прибыли данной
сравнению с другими. Этот показатель уже можно испо
пространственных (межхозяйственных) сопоставлениях.
имеющим относительно высокое значение коэффициента
сти экономического роста, характерно, как правило, и выс
ние показателя «ценность акции».

Дивидендная доходность акции (Dividend Yield) выра
ношением дивиденда, выплачиваемого по акции, к ее рын
В компаниях, расширяющих свою деятельность путем ка
вания большей части прибыли, значение этого показате
тельно невелико. Дивидендная доходность акции характер

цент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы. Это прям
эффект. Есть еще и косвенный (доход или убыток), выражающи
в изменении цены на акции данной фирмы и характеризующи
показателем капитализированной доходности.

Дивидендный выход (Dividend Payout) рассчитывается путем
ления дивиденда, выплачиваемого по акции, на прибыль на акц
Наиболее наглядное толкование этого показателя – доля чистой п
были, выплаченная акционерам в виде дивидендов. Значение коэф
циента зависит от инвестиционной политики фирмы. С этим пока
телем тесно связан коэффициент реинвестирования прибыли, харак
ризующий ее долю, направленную на развитие производствен
деятельности. Сумма значений показателя дивидендного выхода и
эффициента реинвестирования прибыли равна единице.

Коэффициент котировки акции (Market-to-Book Ratio) есть
ношение рыночной цены акции к ее книжной (учетной) це
Книжная цена характеризует долю собственного капитала, прихо
щегося на одну акцию. Таким образом, она складывается из ном
нальной стоимости (т. е. стоимости, проставленной на акции,
которой она учтена в акционерном капитале), доли эмиссионн
прибыли (накопленной разницы между рыночной ценой продани
акций и их номинальной стоимостью) и доли накопленной и в
женной в развитие фирмы прибыли. Значение коэффициента ко
ровки больше единицы означает, что потенциальные акционе
приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухг
терскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акц
на данный момент.

13.5. Финансовое планирование

Планирование входит в число общих функций управления, им
нентно присущих любой функционирующей социально-экономи
ской системе. Именно в рамках планирования разрабатываются де
во целей и система мероприятий по их достижению, служащие
дикаторами успешности работы предприятия в целом с позиции
собственников. В зависимости от уровня планирования эти цел
мероприятия могут иметь различное наполнение, количественное
ражение, степень обобщения (детализации) и др.

Необходимость составления планов определяется многими пр
чинами. Выделим некоторые из них, являющиеся, по нашему м
нию, основными: неопределенность будущего; координирующ
роль плана; оптимизация экономических последствий; ограниче
ность ресурсов.

В любой компании разрабатывается множество планов, одна
основными из них являются стратегический, производственный
финансовый; первый разрабатывается в системе стратегического п
нирования, два других – в основном в системе оперативного пла

рования. Что касается системы тактического планирован
как правило, речь идет о локальных бизнес-планах по ра
ствующих и разработке новых производственных лин
водств. И в стратегическом плане, и в локальном бизне
не менее обязательно присутствуют более или менее де
ные финансовые разделы, включающие данные о пре
инвестициях, объемах реализации в стоимостном выраж
ных параметрах расходов и затрат, рентабельности и др
разность обособления такого раздела в самостоятельный
план зависит от различных факторов.

В зависимости от вида и масштабов деятельности
финансовый план может структурироваться по-разном
тем несложно выделить три блока, являющихся, по сути
ными для любой системы планирования. Они определяю
ными посылами о том, что финансовый план должен
гнозную оценку: (а) будущего финансового состояния;
доходов и расходов; (в) движения денежных средств.
формируются в виде так называемых бюджетов. Каждый
тов не только дает представление о будущем финансов
нии, но и в известном смысле задает ориентиры (планов
по основным показателям.

**Бюджет формирования и распределения финансовы
(прогнозный баланс).** Дает прогнозную оценку финансо
ния предприятия. Необходимо спрогнозировать остатки
балансовым статьям: денежные средства, дебиторская зад
запасы, внеоборотные активы, кредиторская задолженн
срочные пассивы и др. Каждая укрупненная балансовая
нивается по стандартному алгоритму, представляющем
сути мини-баланс:

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 — нача
до (из отчетности); T_c — оборот по кредиту (прогнозн
T_d — оборот по дебету (прогнозная оценка).

В частности, для любой статьи раздела «Дебиторы» об
бету представляет собой прогнозную оценку продажи
безналичному расчету с отсрочкой платежа; оборот
ту — прогноз поступлений от погашения дебиторской задо

**Бюджет доходов и расходов (прогнозный отчет о
и убытках).** Нужно рассчитать прогнозные значения: об
зации, себестоимости реализованной продукции, комм
управленческих расходов, расходов финансового характе
ты к выплате по ссудам и займам), налогов к уплате и д
часть исходных данных формируется в ходе построения
ных бюджетов, т. е. бюджетов, определяющих производст

тельность (бюджет продаж, бюджет запасов сырья, бюджет пря расходов и др.). Величину налоговых и прочих обязательных пл жей можно рассчитать по среднему проценту.

Бюджет денежных средств (прогнозный отчет о движении нежных средств). В данном случае речь не идет о распростране структуры одноименной отчетной формы на результаты прогноз анализа. Имеется в виду, что при составлении финансового пла требуемой временной градации будут приведены систематизиро ные данные о притоках и оттоках денежных средств в планируе периоде. Необходимость таких оценок достаточно очевидна. На мер, в соответствии с бизнес-планом предприятие предполагает в це третьего квартала n-го года приобрести дорогостоящую техн гическую линию. Прогнозная форма как раз и должна удостовер что предприятие будет к этому времени обладать требуемой сум денежных средств.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: пла во-аналитическая функция, информация, информационная база, галтерская (финансовая) отчетность, публичность отчетности, си ма регулирования учета и отчетности, экспресс-анализ отчетно учетная политика предприятия, имущественное положение, фина вое положение, чистые активы, валюта баланса, ликвидность, пл жеспособность, собственные оборотные средства, коэффициенты л видности, коэффициенты капитализации, коэффициенты покры финансовый леверидж, оборачиваемость, операционный цикл, ре бельность, рыночная активность, бюджет.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Дайте сравнительную характеристику особенностей анализа в центр зованно планируемой экономике и рыночной экономике.
2. Опишите особенности планово-аналитической функции в условиях рын
3. Охарактеризуйте основные элементы информационной базы с пози финансового менеджера.
4. Почему бухгалтерская (финансовая) отчетность рассматривается как новной элемент информационной базы анализа? Насколько достоверны и т отчетные данные?
5. Что такое «публичность отчетности»?
6. Дайте характеристику системы регулирования бухгалтерского учета и четности.
7. Охарактеризуйте принципиальные отличия в порядке составлени представления отчетности в директивной экономике и в рыночной экономи
8. Есть ли различия между налоговой и бухгалтерской отчетностью?
9. Информация о каких аспектах деятельности предприятия должна сутствовать в отчетности и почему?

10. Какие разделы учетной политики предприятия представля
ший интерес для финансового менеджера?
11. По каким принципам выделены блоки в системе аналитичес
циентов?
12. Дайте экономическую интерпретацию чистых активов.
13. Что характеризует коэффициент износа?
14. Есть ли разница между понятиями «ликвидность» и «пла
ность»?
15. Дайте экономическую интерпретацию показателей ликвидност
16. Какими показателями характеризуется финансовая устойчи
приятия?
17. В чем смысл расчета показателей оборачиваемости?
18. Какими показателями характеризуется рентабельная рабо
ятия?
19. Какие блоки являются инвариантными в системе финансово
вания?
20. Как понимается термин «бюджет» в системе финансового
ния?

Глава 14

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:
- о сущности инвестиционной деятельности предприятия;
- о критериях оценки инвестиционных проектов;
- о принципах управления оборотными активами;
- об особенностях оценки финансовых активов.

В данной главе рассмотрим общие подходы к решению вопро «Куда вложить финансовые ресурсы с наибольшей эффективн стью?», отражающего, как несложно заметить, инвестиционный пект системы управления финансами. Заметим, что речь идет о р ширенном понимании этого термина, т. е. о распределении общ объема финансовых ресурсов на конкретные виды активов или, т неее, об оптимизации актива баланса. В активной стороне балан представлены две группы активов – долгосрочные и краткосрочн Первые, по сути, определяют политику собственников предприяти отношении вида бизнеса, его материально-технической базы (р идет собственно об инвестиционной деятельности, заключающейся выборе варианта долгосрочного вложения капитала); вторые – пол тику в отношении текущего управления финансами (речь идет управлении оборотными активами).

14.1. Управление инвестиционной деятельностью в форм капитальных вложений

Инвестиция – одно из наиболее часто используемых понятий экономике, в особенности если она находится в процессе трансф мации или испытывает подъем. Термин «инвестиция» (от л *investio* – одеваю) подразумевает долгосрочное вложение капитала *экономику*.

Инвестиционная деятельность имеет исключительно важное з чение, поскольку создает основы для стабильного развития эконом ки в целом, отдельных ее отраслей, хозяйствующих субъект Не случайно поэтому она регулируется на уровне страны (упомян о Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвест ционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой

форме капитальных вложений») и отдельных субъектов
ности, в Санкт-Петербурге действуют два закона, приня
дательным Собранием, «О государственной поддержке и
ной деятельности на территории Санкт-Петербурга»
1998 г. № 185-36 и «Об инвестициях в недвижимость С
бурга» от 9 июля 1998 г. № 191-35. Эти законы, в частно
руют порядок получения поручительства администрацией
тербурга в качестве обеспечения обязательств инвестора
заемных денежных средств, привлекаемых для осуществ
стиционной деятельности, определяют формы бюджетной
виды налоговых льгот и др.).

Известны различные определения ключевых понятий
онного процесса. В частности, согласно Федеральн
от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ под инвестицией пони
нежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том
щественные права, иные права, имеющие денежную оцен
ваемые в объекты предпринимательской и (или) иной д
в целях получения прибыли и (или) достижения иног
эффекта», а инвестиционная деятельность есть «вложен
ций и осуществление практических действий в целях
прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».
ке нередко термин «инвестиция» понимается в обобщен
как вкладываемые активы и (или) как процесс вложени

Традиционно различают два вида инвестиций – фи
реальные. Первые представляют собой вложение капита
срочные финансовые активы – паи, акции, облигации;
развитие материально-технической базы предприятий
венной и непроизводственной сфер. За реальными инве
российском законодательстве закреплен специальный т
питальные вложения», под которым понимаются «инвес
новной капитал (основные средства), в том числе затра
строительство, расширение, реконструкцию и техническ
ружение действующих предприятий, приобретение маши
вания, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательски
другие затраты».

Реальные инвестиции, как правило, оформляются в в
зываемого инвестиционного проекта – документа, с
(а) обоснование экономической целесообразности, объем
осуществления капитальных вложений, в том числе н
проектно-сметную документацию, разработанную в соо
законодательством РФ и утвержденную в установленн
стандартами (нормами и правилами), и (б) описание пр
действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Объектами капитальных вложений в РФ являются нах
частной, государственной, муниципальной и иных формах
сти различные виды вновь создаваемого и (или) модер

имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными закон
Капитальные вложения в объекты, создание и использование кото
не соответствуют законодательству РФ и утвержденным в уста
ленном порядке стандартам (нормам и правилам), запрещены.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвест
заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вл
ний и другие лица. Инвесторами, т. е. лицами, осуществляющ
капитальные вложения, могут быть физические и юридические л
создаваемые на основе договора о совместной деятельности и
имеющие статуса юридического лица объединения юридических
государственные органы, органы местного самоуправления, а та
иностранные субъекты предпринимательской деятельности (
странные инвесторы).

В качестве заказчиков по инвестиционному проекту могут вы
пать как собственно инвесторы, так и уполномоченные ими физ
ские и юридические лица. Непосредственные работы по возведе
производственных мощностей в соответствии с требованиями пр
та осуществляются подрядчиками, под которыми понимаются ф
ческие и юридические лица, выполняющие работы по договору
ряда и (или) государственному контракту, заключаемым с заказч
ми в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Подрядч
обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деят
ности, которые подлежат лицензированию в соответствии с ф
ральным законом.

Пользователями объектов капитальных вложений могут высту
как инвесторы, так и любые физические и юридические лица, в
числе иностранные, а также государственные органы, органы мест
самоуправления, иностранные государства, международные объед
ния и организации, для которых создаются указанные объекты.

Субъекту инвестиционной деятельности законом разрешено
вмещение функций двух и более субъектов, если иное не устано
но договором и (или) государственным контрактом, заключаем
между ними.

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвест
онной деятельности, самостоятельное определение объемов и нап
лений капитальных вложений, владение, пользование и распоря
ние объектами капитальных вложений и результатами инвестици
также осуществление других прав, предусмотренных договоро
(или) государственным контрактом в соответствии с законодател
вом РФ. Вместе с тем инвесторы несут ответственность за нару
ние законодательства РФ и обязаны в установленном порядке
местить убытки в случае прекращения или приостановления и
стиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальн
вложений.

Государство не только регулирует инвестиционную деятельн
но и, помимо этого, гарантирует всем субъектам инвестицион

деятельности независимо от форм собственности: (а) об
равных прав при осуществлении инвестиционной дея
(б) гласность в обсуждении инвестиционных проектов; (в)
жаловать в суд решения и действия (бездействие) органов
венной власти, органов местного самоуправления и их дол
лиц; (г) защиту капитальных вложений.

Управленческие решения по поводу целесообразности и
(в особенности реальных), как правило, относятся к решени
гического характера. Они требуют тщательного аналитичес
нования в силу целого ряда причин. Во-первых, любая и
требует концентрации крупного объема денежных средств.
инвестиции, как правило, не дают сиюминутной отдачи, и
этого возникает эффект иммобилизации собственного капи
средства «омертвлены» в активах, которые, возможно, нач
сить прибыль лишь через некоторое время. Поэтому люба
ция предполагает наличие у компании определенного «ф
запаса», позволяющего ей безболезненно пережить этап ст
нового бизнеса (подразделения, технологической линии
В-третьих, в подавляющем большинстве случаев инвестиции
с привлечением заемного капитала, а потому предполагают
вание структуры источников, оценка стоимости их обслуж
формулирование аргументов, позволяющих привлечь поте
инвесторов и лендеров.

Логика и содержание решений инвестиционного
В отношении реальных инвестиций принято выделять
(группы) решений инвестиционного характера: (а) отбор и
вание; (б) оптимизация эксплуатации проекта; (в) формиро
вестиционной программы.

В блок «Отбор и ранжирование» входят задачи, обус
тем обстоятельством, что условия осуществления инвест
деятельности могут быть различными. Чаще всего инвест
мер предприятие, имеет несколько инвестиционных возм
В этом случае и возникает проблема выбора. Как прави
место одна из двух ситуаций: (1) выбор проекта (возник
случае, если доступные к реализации проекты являются
тивными, т. е. реализация одного из них автоматически оз
каз от реализации других); (2) ранжирование проектов (
ция появляется в том случае, когда проекты не являются
тивными, но компания не может реализовать их не
например, в силу ограниченности источников финансиро
этому по мере появления источника очередной проект м
принят к реализации. В этом случае с помощью критериев
венной оценки проекты ранжируются по степени их пред
ности).

В рамках блока «Оптимизация эксплуатации проекта» с
шается одна из двух задач. Первая задача предполагает од

реализацию проекта в течение некоторого времени с последующ
высвобождением связанных финансовых ресурсов и вложением их
принципиально новый проект. Здесь основным становится вопрос
том, когда следует «свернуть» проект, т. е. прекратить его, ликвидир
вать производственные мощности, а высвобожденные средства вл
жить в новый, более привлекательный проект. Вторая задача предп
лагает долгосрочную эксплуатацию проекта с возможной периодич
ской заменой основных производственных мощностей. В этом случ
главный вопрос — в выборе момента замены базовых активов.

Суть задач блока «Формирование инвестиционной программы» о
ределяется тем обстоятельством, что любое инвестиционное решен
сопровождается многими ограничениями и дополнительными эффек
ми. Например, инвестор ограничен в источниках финансирования,
гда как вариантов инвестирования много, т. е. возможности инвестир
вания (приложения капитала) превышают совокупные мощности и
точников финансирования. Возможна и диаметрально противоположн
ситуация, когда инвестор имеет свободные финансовые ресурсы,
удовлетворяющих его вариантов приложения капитала нет. Могут во
никать и многопериодные задачи с взаимоувязанными проектами, ко
принятие некоторого инвестиционного проекта откладывается во вр
мени и он будет доступен к реализации лишь при поступлен
средств, генерируемых одним или несколькими ранее принятыми пр
ектами. Если инвестор пытается учесть и увязать в единое целое
добные факторы и обстоятельства, то в этом случае появляется необх
димость в разработке инвестиционной программы.

Методы оценки. Критерии, используемые в планировании и ан
лизе инвестиционной деятельности, можно подразделить на д
группы: (а) основанные на дисконтированных оценках; (б) основа
ные на учетных оценках. В первом случае во внимание принимает
фактор времени, во втором — нет. Наиболее часто используемы
критериями первой группы являются: чистая приведенная стоимос
(Net Present Value, NPV); индекс рентабельности инвестиц
(Profitability Index, PI); внутренняя норма прибыли (Internal Rate
Return, IRR). Во вторую группу входят критерии: срок окупаемос
инвестиции (Payback Period, PP) и учетная норма прибы
(Accounting Rate of Return, ARR).

Критерий NPV отвечает основной целевой установке, определя
мой собственниками компании,– повышение ценности фирмы, кол
чественной оценкой которой служит ее рыночная стоимость. Мет
основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с о
щей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений (CF
генерируемых ею в течение прогнозируемого срока (n). Посколь
приток денежных средств распределен во времени, он дисконтирует
с помощью коэффициента r, устанавливаемого аналитиком (инвест
ром) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, ко
рый он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC.$$

Очевидно, что если: NPV>0, проект следует принять; NPV<0, проект следует отвергнуть; NPV=0, проект ни прибыльный, ни убыточный.

Критерий PI является, по сути, следствием метода расчета NPV. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле:

$$PI = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} : IC.$$

Очевидно, что если: PI>1, проект следует принять; PI<1, проект следует отвергнуть; PI=1, проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

В отличие от чистой приведенной 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:

$$f(r) = \sum_{k=0}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} = 0.$$

Смысл расчета внутренней нормы прибыли при анализе эффективности планируемых инвестиций, как правило, заключается в следующем: IRR показывает ожидаемую доходность проекта и, следова-

тельно, максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение 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:

$$PP = \min n, \text{ при котором } \sum_{k=1}^{n} CF_k \geq IC.$$

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:

$$ARR = \frac{NI}{1/2 \cdot (IC - RV)},$$

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 устанавление 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 обеспече-

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC.$$

Очевидно, что если: NPV>0, проект следует принять; NPV<0, проект следует отвергнуть; NPV=0, проект ни прибыльный, ни убыточный.

Критерий PI является, по сути, следствием метода расчета NPV. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле:

$$PI = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} : IC.$$

Очевидно, что если: PI>1, проект следует принять; PI<1, проект следует отвергнуть; PI=1, проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

В отличие от чистой приведенной 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:

$$f(r) = \sum_{k=0}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} = 0.$$

Смысл расчета внутренней нормы прибыли при анализе эффективности планируемых инвестиций, как правило, заключается в следующем: IRR показывает ожидаемую доходность проекта и, следова-

тельно, максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение 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:

$$PP = \min n, \text{ при котором } \sum_{k=1}^{n} CF_k \geq IC.$$

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:

$$ARR = \frac{NI}{1/2 \cdot (IC - RV)},$$

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 устанавление 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 обеспече-

ния текущей деятельности, вложения в которые, как минимум, однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла, если последний превышает год. Под оборачиваемостью вложений в данном 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 укрупненные 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. К нему также относятся 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 аспекте. 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 минимально 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 предпосылках можно рассчитать размер оптимальной партии заказа (Economic Order Quantity, EOQ); соответствующая формула имеет вид:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times F \times D}{H}},$$

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:

$$RP = MU \times MD,$$

$$SS = RP - AU \times AD,$$

$$MS = RP + EOQ - LU \times LD,$$

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 вариабельный и динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в компании политики в отношении покупателей продукции. Посколь-

ку дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию[1] собственных 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 способов[2]: (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);

[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 — «омертвленные» средства не являются мобильными, т. е. их нельзя использовать произвольно в случае острой необходимости. Иммобилизованные средства не приносят регулярного дохода. В этом смысле понятна 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.: *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М., 2001. С. 281.

[2] 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.

• 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);

• 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 следующими 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 *четырех* 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 D_{oc} 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:

$$D_{oc} = Inv_d + AR_d - AP_d,$$

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 распространен 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 в определенном периоде выглядит следую-

щим образом: прогнозирование денежных поступлений; прогнозирование оттоков денежных средств; расчет чистого денежного потока (излишек/недостаток); определение совокупной потребности в долгосрочном (краткосрочном) финансировании.

Определение оптимального уровня денежных средств. Смысловая нагрузка последнего блока определяется необходимостью нахождения компромисса между, с одной стороны, желанием обезопасить себя от ситуаций 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 разработаны методы 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 [Ковалев, 1999]. 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.

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 временно разместить в ценных бумагах. В результате такой политики у предприятия на балансе формируются краткосрочные финансовые вложения.

Любая самая сложная финансовая операция представляет собой комбинацию двух элементарных действий — 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 временно́й ценности денег и (б) методы оценки распределенных во времени денежных потоков.

Денежные ресурсы, участвующие в любой финансовой операции, имеют временну́ю ценность, смысл которой может быть выражен следующей сентенцией: денежная единица, имеющаяся в распоряже-

Расчет финансового цикла. Ранее было рассмотрено понятие продолжительности операционного цикла D_{oc} 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:

$$D_{oc} = Inv_d + AR_d - AP_d,$$

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 распространен 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 в определенном периоде выглядит следую-

щим образом: прогнозирование денежных поступлений; прогнозирование оттоков денежных средств; расчет чистого денежного потока (излишек/недостаток); определение совокупной потребности в долгосрочном (краткосрочном) финансировании.

Определение оптимального уровня денежных средств. Смысловая нагрузка последнего блока определяется необходимостью нахождения компромисса между, с одной стороны, желанием обезопасить себя от ситуаций 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 разработаны методы 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 [Ковалев, 1999]. 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.

Эквиваленты денежных средств. Этим термином описываются ликвидные рыночные ценные бумаги, которые с минимальным временны́м 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 временно разместить в ценных бумагах. В результате такой политики у предприятия на балансе формируются краткосрочные финансовые вложения.

Любая самая сложная финансовая операция представляет собой комбинацию двух элементарных действий – 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 временно́й ценности денег и (б) методы оценки распределенных во времени денежных потоков.

Денежные ресурсы, участвующие в любой финансовой операции, имеют временну́ю ценность, смысл которой может быть выражен следующей сентенцией: денежная единица, имеющаяся в распоряже-

нии 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, ... , 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 наращения и дисконтирования

Операция наращения призвана ответить на вопрос: какую сумму F удастся получить через k базисных периодов при инвестировании суммы P под процентную ставку r; операция дисконтирования отве-

чает 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:

$$\text{наращение: } F = P \times (1+r)^k,$$

$$\text{дисконтирование: } P = \frac{F}{(1+r)^k}.$$

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 эти формулы 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, в любой момент времени она однозначна; что касается внутренней стоимости, то она субъективно оценивается инвестором исходя из конъюнктуры рынка и его личных инвестиционных возможностей.

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. Таким образом, в основе решения о купле/продаже финансового актива лежит умение оценивать его внут-

реннюю стоимость. Для этой цели применяется модель Уильямса, в основе которой заложена идея дисконтирования ожидаемых поступлений по приемлемой ставке дисконтирования. С помощью этой модели рассчитывают приведенную, или дисконтированную, стоимость поступлений (PV), которая и будет давать субъективную оценку теоретической стоимости актива:

$$V_t = PV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k}.$$

Для того чтобы воспользоваться представленной моделью, инвестор должен спрогнозировать показатели: CF_k, n и r. В данном случае r является ставкой дисконтирования и характеризует 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 Уильямса, но в несколько ином варианте:

$$P_m = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k}.$$

В данной формуле считаются заданными показатели: P_m, CF_k и n. Найденное из этого уравнения значение r как раз и будет характеризовать доходность финансового актива [Ковалев, 2001, с. 464–468].

Таким образом, инвестор оценивает значения исходных параметров для последнего уравнения, 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 рассматриваются 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, модель Уильямса.

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 модели Уильямса для расчета внутренней стоимости и доходности финансового актива?

Глава 15

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

После изучения этой главы вы сможете получить 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. Способы финансирования деятельности предприятия

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 потреблениями, 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. Дело в том, что жить в долг выгодно; правда, в том случае, если этот долг обоснован. Поэтому предприятие прибегает к привлечению средств из других источников. Наиболее значимый источник – рынки капитала.

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 ссудозаемными 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 контролируется. В силу ряда объективных причин доступ к этому источнику постоянно сужается.

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 – наиболее дешевый и быстро мобилизуемый источник, однако, во-первых, его объемы ограниченны и, во-вторых, существуют некоторые обязательные и (или) весьма желательные направления использования текущей прибыли. 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. п. 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.

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 общества, и подразделяется на: (а) личностный (неотчуждаемый 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:

$$A=E+L,$$

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 капиталы. Активный капитал — это производственные мощности хозяйствующего субъекта, формально представленные в активе его бухгалтерского баланса в виде двух блоков — основного и оборотного капиталов (см. рис. 15.1). Пассивный капитал — это долгосрочные источники средств, за счет которых сформированы активы субъекта; они подразделяются на собственный и заемный капиталы (см. рис. 15.2).

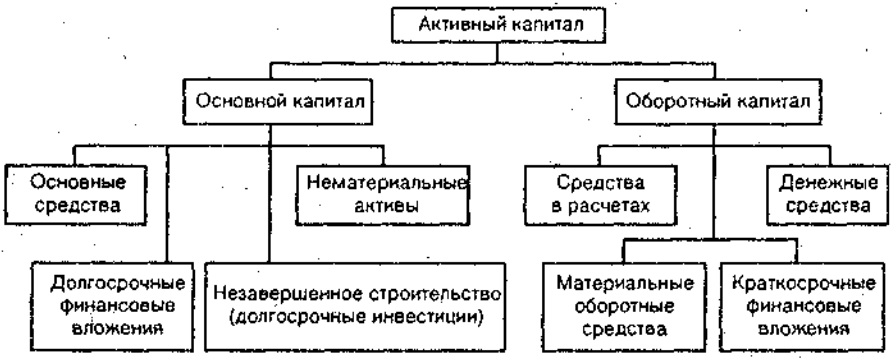


Рис. 15.1. Структурное представление активного капитала

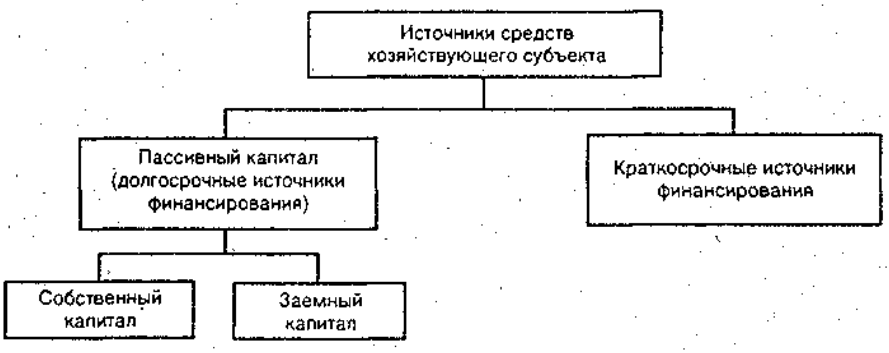


Рис. 15.2. Структурное представление пассивного капитала

Собственный капитал есть часть стоимости активов предприятия, достающейся 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 своими 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 капиталы, 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.

В соответствии с учетно-аналитическим подходом величина капитала исчисляется как сумма итогов раздела III «Капитал и резервы» и IV «Долгосрочные обязательства» 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 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, но вот профинансированы они из различных источников. В случае ликвидации предприятия удовлетворение требований лиц, предоставивших свои средства предприятию, будет осуществляться в соответствии с законом в определенной последовательности и сумме.

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 возможная характеристика источников финансирования деятельности предприятия, одна из достаточно детальных классификаций которой представлена на рис. 15.3 (отдельные наиболее значимые источники будут охарактеризованы ниже).

Необходимо еще раз подчеркнуть, что ни в коем случае не следует смешивать средства и их источники. Если в балансе показано, что

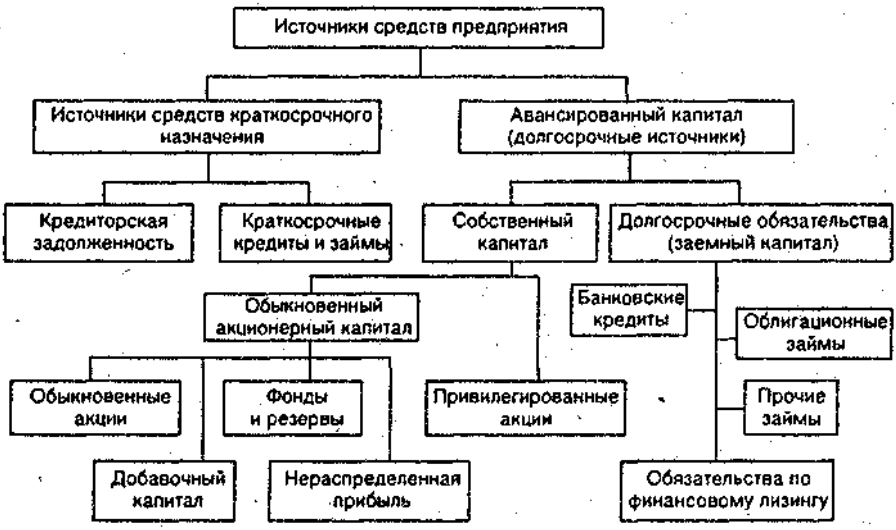


Рис. 15.3. Структура источников средств предприятия

на предприятии создан резервный капитал в размере 600 тыс. руб., это ни в коем случае не означает, что данная сумма денег хранится в виде некоторого резерва как товар на складе; это означает лишь, что в системе учета за счет нераспределенной (т. е. невыплаченной собственникам) 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 распылены по различным активам: основные средства, дебиторы, денежные средства и др. Поэтому купить что-то за счет фонда (источника) невозможно — все покупки в конечном итоге 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 итоге эти средства в той или иной сумме будут возвращены.

15.3. Управление собственным капиталом

Уставный капитал Выступает основным и, как правило, единственным источником финансирования на момент создания 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%. Акции общества, распределенные при его учреждении, должны быть полностью оплачены в течение срока, определенного уставом общества, при этом не менее 50% распределенных акций следует оплатить в течение трех месяцев с момента государственной регистрации общества, а оставшуюся часть — в течение года с момента его регистрации.

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 процента, 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 обусловливается 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 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. Направления использования этого источника средств, регламентированные бухгалтерскими регулятивами, включают: погашение снижения стоимости внеоборотных активов в результате их переоценки; увеличение уставного капитала; распределение между участниками организации.

Резервный капитал. Источники, отражаемые в этом подразделе, могут создаваться в организации либо в обязательном порядке, либо в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах. Законодательством РФ предусмотрено обязательное создание резервных фондов в акционерных обществах открытого типа и организациях с участием иностранных инвестиций. Согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах» величина резервного фонда (капитала) определяется в уставе общества и не должна быть менее 5% уставного капитала. Формирование резервного капитала осуществляется пу-

тем 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). Данным 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.

Нераспределенная прибыль. Полученная предприятием по итогам года прибыль распределяется решением компетентного органа (например, общего собрания акционеров в акционерном обществе или собрания участников в обществе с ограниченной ответственностью) на выплату дивидендов, формирование резервного и других фондов, покрытие убытков прошлых лет и др. Оставшийся нераспределенным остаток прибыли 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 предприятия за счет собственных средств. Как несложно заметить из приведенной характеристики элементов собственного капитала, их роль в финансировании предприятия довольно разнообразна.

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 протяженный во времени процесс, кроме того, он регулируется законодательством (в частности, Федеральным законом «Об акционерных обществах»). Как показывает опыт экономически развитых стран, дополнительная эмиссия

из-за так называемого сигнального эффекта[1] 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 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 об-

[1] *Одно из объяснений негативных последствий сигнального эффекта в случае* дополнительной эмиссии акций может быть таким. Любое массированное 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, уравновешивающая 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.

лигации 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 единовременно, 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 ка-

питала. 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 двенадцати 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 десять 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, к ним можно отнести и такой специфический источник финансирования, как финансовая аренда. В балансах многих крупных корпораций экономически развитых стран задолженность перед лизинговыми компаниями составляет значимую долю в долгосрочных источниках привлеченных средств. Так, в балансе за 1995 г. одной из крупнейших компаний мира, «*British Petroleum*», в общей сумме долгосрочных обязательств, равной 4760 млн фунтов стерлингов, доля кредитов, займов и финансовой аренды составляла соответственно 0,9, 76,0 и 23,1%.

Как показывает практика, реализация солидной инвестиционной программы нередко сдерживается недостатком источников финансирования; кроме того, все источники существенно различаются в плане быстроты их мобилизации и стоимости. Привлекательность аренды как раз и заключается в том, что это один из сравнительно быстро мобилизуемых и выгодных в финансовом плане источников. Арендные отношения имеют давнюю историю, однако именно в последнее время их развитию был придан новый импульс, в частности появился принципиально новый вид аренды, стимулирующий инвестиционную деятельность,– финансовая аренда, или лизинг[1].

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 целенаправленную, специально организованную деятельность по сдаче имущества в аренду. В то же время 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.

[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).

По своему экономическому содержанию договор лизинга близок к операциям по кредитованию. Лизингодатель (арендодатель) стремится получить определенный процент на осуществленную им инвестицию – приобретение имущества и последующая передача 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 лизинге» балансодержателем объекта финансовой аренды может выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель, тогда как в международной практике объекты финансового лизинга принято отражать на балансе 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 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).

Как видно из 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 лизингодатель (операция 6), так и лизингополучатель (операция 7).

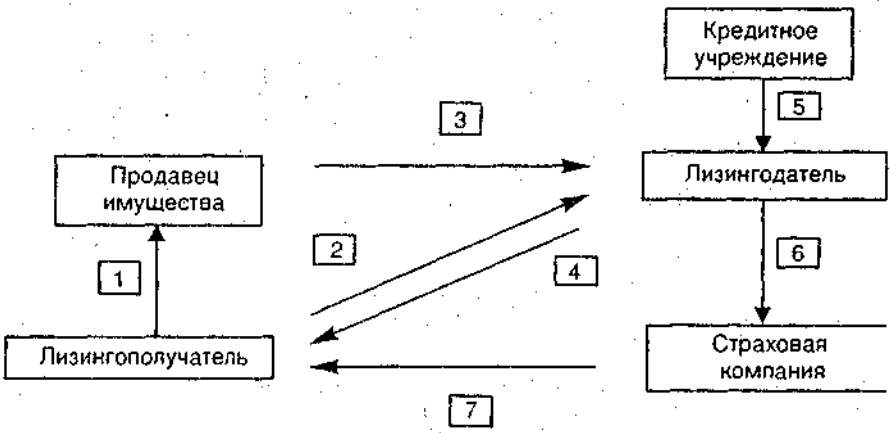


Рис. 15.4. Общая схема лизинговой сделки

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 лизинговую компанию. В частности, подобная практика распространена, например, при производстве дорогого и уникального оборудования, возможности сбыта которого весьма ограниченны.

Общепринятым в мировой практике является выделение в структуре лизинговых 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, заканчиваются 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 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 является 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 (рис. 15.5). По договору о возврат-

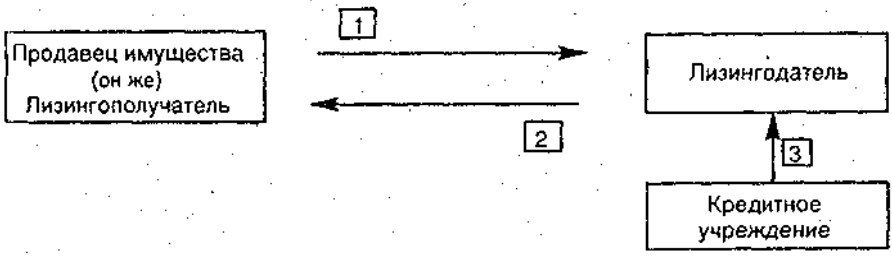


Рис. 15.5. Схема возвратного лизинга

ном лизинге 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, может быть, в частности, страховая компания, банк, специализированная лизинговая компания и т. д. (операция 3).

В результате подобной операции у предприятия появляются дополнительные финансовые 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 способствует повышению гарантии выполнения своих обязательств лизингополучателем.

Ни один из видов деятельности не найдет широкого применения, если он не будет приносить выгод всем участникам договорных отношений. Среди преимуществ, которые дает лизинг участникам сделки, выделим следующие:

1. Инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, предмет лизинга в течение всего договора остается собственностью лизингодателя.

2. Банковский кредит выдается, как правило, на 70–80% стоимости приобретаемого оборудования, в то время как его лизинг предполагает соответственно 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежа, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять материально-техническую базу предприятия.

3. Условия договора лизинга по-своему более вариабельны, чем кредитные отношения, так как позволяют участникам выработать удобную для них схему выплат.

4. Договор лизинга часто содержит в себе условия о технической поддержке оборудования лизингодателем, например осуществление ремонта, обновление в случае появления более совершенных образцов, в результате чего уменьшается риск морального износа, и т. д. В том случае, если оборудование приобретается в собственность путем его покупки, указанные расходы организация должна нести самостоятельно.

5. В некоторых случаях объект лизинга может и не числиться на балансе лизингополучателя, в связи с этим он не платит по этому оборудованию налог на имущество; кроме того, улучшаются показатели, характеризующие его финансовое положение, поскольку, с одной стороны, степень финансовой зависимости вуалируется — в балансе показывается только текущая задолженность по лизинговым платежам, а с другой стороны, кредитные обязательства отражаются в балансе заемщика полностью.

6. За рубежом при осуществлении лизинговых операций участники имеют возможность воспользоваться достаточно гибкими амортизационными и налоговыми льготами. Например, американская корпорация *«Boeing Aircraft»* практикует продажу своих самолетов специализированным лизинговым фирмам, которые в свою очередь сдают самолеты в аренду авиакомпаниям. В этом случае выигрывают все: *«Boeing Aircraft»* реализует свои самолеты, авиакомпании приобретают возможность использовать их без крупных единовременных финансовых расходов, а лизинговые фирмы — пользуются налоговыми льготами при финансировании капитальных вложений (приобретение имущества для сдачи в аренду). В России, к сожалению, наблюдается прямо противоположная ситуация: в соответствии с действующим налоговым законодательством лизинговые компании при приобретении имущества и дальнейшей сдаче его в аренду льготой по налогу на прибыль, связанной с финансированием капитальных вложений, воспользоваться не могут.

7. Наконец, производитель имущества получает дополнительные возможности сбыта своей продукции, что представляется весьма немаловажным фактором в условиях жесткой конкурентной борьбы.

8. Привлекательность лизинга за рубежом определяется еще и особыми взаимоотношениями между лизингодателем и лизингополучателем при банкротстве последнего. С началом процедуры банкротства имущество, переданное на условиях лизинга, не участвует в формировании конкурсной массы, таким образом, лизингодатель имеет неоспоримые преимущества перед другими кредиторами.

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 оборот-

ные средства, а их структура и динамика в немалой степени определяется 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.

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 начислением 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.

4. Договор лизинга часто содержит в себе условия о технической поддержке оборудования лизингодателем, например осуществление ремонта, обновление в случае появления более совершенных образцов, в результате чего уменьшается риск морального износа, и т. д. В том случае, если оборудование приобретается в собственность путем его покупки, указанные расходы организация должна нести самостоятельно.

5. В некоторых случаях объект лизинга может и не числиться на балансе лизингополучателя, в связи с этим он не платит по этому оборудованию налог на имущество; кроме того, улучшаются показатели, характеризующие его финансовое положение, поскольку, с одной стороны, степень финансовой зависимости вуалируется — в балансе показывается только текущая задолженность по лизинговым платежам, а с другой стороны, кредитные обязательства отражаются в балансе заемщика полностью.

6. За рубежом при осуществлении лизинговых операций участники имеют возможность воспользоваться достаточно гибкими амортизационными и налоговыми льготами. Например, американская корпорация «*Boeing Aircraft*» практикует продажу своих самолетов специализированным лизинговым фирмам, которые в свою очередь сдают самолеты в аренду авиакомпаниям. В этом случае выигрывают все: «*Boeing Aircraft*» реализует свои самолеты, авиакомпании приобретают возможность использовать их без крупных единовременных финансовых расходов, а лизинговые фирмы — пользуются налоговыми льготами при финансировании капитальных вложений (приобретение имущества для сдачи в аренду). В России, к сожалению, наблюдается прямо противоположная ситуация: в соответствии с действующим налоговым законодательством лизинговые компании при приобретении имущества и дальнейшей сдаче его в аренду льготой по налогу на прибыль, связанной с финансированием капитальных вложений, воспользоваться не могут.

7. Наконец, производитель имущества получает дополнительные возможности сбыта своей продукции, что представляется весьма немаловажным фактором в условиях жесткой конкурентной борьбы.

8. Привлекательность лизинга за рубежом определяется еще и особыми взаимоотношениями между лизингодателем и лизингополучателем при банкротстве последнего. С началом процедуры банкротства имущество, переданное на условиях лизинга, не участвует в формировании конкурсной массы, таким образом, лизингодатель имеет неоспоримые преимущества перед другими кредиторами.

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 оборот-

ные средства, а их структура и динамика в немалой степени определяется 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.

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). Схематично соотношение между оборотными активами и источниками их финансирования представлено на рис. 15.6.

<table>
<tr><th>Актив</th><th>Пассив</th></tr>
<tr><td>Внеоборотные активы</td><td>Долгосрочные обязательства</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Оборотные активы</td><td>Собственный капитал</td></tr>
<tr><td>Краткосрочные источники (краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность)</td></tr>
</table>

Рис. 15.6. Статическое представление баланса

Из приведенного на рис. 15.6. представления видно, что:

• долгосрочные обязательства в полном объеме покрывают[1] внеоборотные активы (такое утверждение в известном смысле условно, но в целом не лишено основания);

• собственный капитал частично используется для финансирования внеоборотных активов, а в оставшейся части (это и есть собственные оборотные средства) — оборотных активов;

• 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 уста-

[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.

новления 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 — воспользоваться скидкой или получить дополнительный источник финансирования[1]).

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

[1] Логика рассуждений такова. С одной стороны, предприятие может воспользоваться скидкой и, оплатив достаточно быстро купленный товар, получить реальную экономию в текущих затратах. С другой стороны, выбор варианта действий, предусматривающего максимально возможное оттягивание момента погашения кредиторской задолженности, приводит к появлению дополнительного источника средств, правда уже не бесплатного, 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, 1999. С. 649–654].

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 инвестора 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 раз-

лична, 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*):

$$WACC = \sum_{j=1}^{n} k_j \cdot d_j,$$

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 деятельности 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.

Величина стоимости капитала 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 варьирует, 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 большин-

стве 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.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: самофинансирование, долговое и долевое 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 общую 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. Что такое капитал? Какие подходы к определению этой категории вы знаете?
5. Как соотносятся между собой капитал и чистые активы?
6. Как оценивается величина капитала?
7. В чем принципиальное различие между собственным и заемным капиталами?
8. Опишите особенности управления уставным капиталом.
9. Имеет ли резервный капитал материально-вещественную форму?
10. Какие права имеет акционер?
11. Какие привилегии имеются в виду, когда речь идет о привилегированных акциях?
12. Каким образом формируются добавочный и резервный капиталы? Отражается ли формирование каждого из них на структуре бухгалтерского баланса, и если да, то каким образом?
13. Дайте сравнительную характеристику достоинств и недостатков эмиссии акций и облигаций.
14. Есть ли различия между терминами «аренда» и «лизинг»? Какие виды лизинга вы знаете?
15. Охарактеризуйте преимущества лизинговых операций с позиции участников лизинговой сделки.

16. Все-таки на чьем балансе – лизингодателя или лизингополучателя – предпочтительнее отражать объект лизинговой сделки? Приведите аргументы «за» и «против».

17. Охарактеризуйте преимущества и недостатки отдельных видов краткосрочного финансирования деятельности предприятия.

18. В чем смысл управления структурой источников средств?

19. В чем смысл платности источника средств? Существуют ли бесплатные источники?

20. Что такое «резервный заемный потенциал»? Каковы факторы его изменения?

Глава 16

ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

После изучения этой главы вы сможете получить 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: «Эффективно ли функционирует предприятие?» Речь идет об оценке эффективности использования ресурсного потенциала предприятия и рентабельности его 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 прогнозного 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 посто-

янной рутинной деятельности, суть 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 (E_x):

$$P = f(R,E_x) = R - E_x.$$

Понятия доходов и расходов достаточно неоднозначны. Наиболее четкие их определения можно найти в Положениях по бухгалтерскому учету – ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [Нормативная база ...]. Данные регулятивы последовательно реализуют финансовую концепцию капитала (см. п. 16.2), 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:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных сумм, подлежащих перечислению в бюджет;
- поступления по договорам комиссии;
- суммы, полученные предприятием в виде авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- суммы полученных задатков[1];
- суммы полученных залогов[2];

[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.

• 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 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:

• приобретением (созданием) внеоборотных активов;

• вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций и приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи;

• перечислением средств в рамках благотворительной деятельности, организации отдыха, мероприятий спортивного и культурно-просветительского характера;

• договорами комиссии;

• перечислением авансов и задатков;

• погашением полученных ранее кредитов и займов.

Доходы и расходы могут отображаться в Отчете о прибылях и убытках разными способами и в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на несколько видов (рис. 16.1).

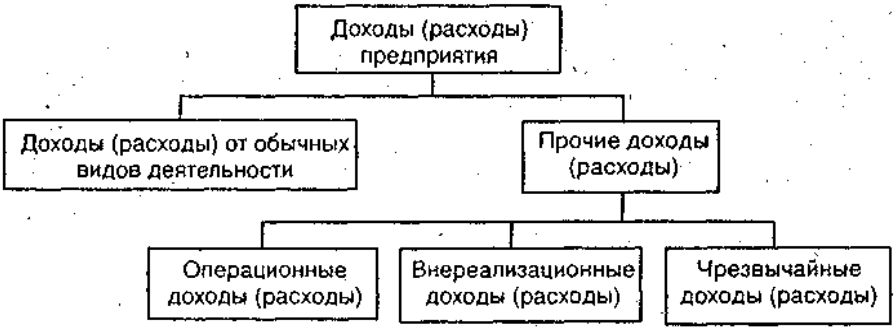


Рис. 16.1. Классификация доходов (расходов) предприятия

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 учета[1]. 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 переработки (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.

[1] Напомним, что в условиях рыночной экономики в бухгалтерском учете выделяют две относительно самостоятельные ветви: финансовый и управленческий учеты. Цель первого — обеспечить аналитической информацией внешних потребителей, к которым относятся акционеры, налоговые органы, кредиторы, инвесторы и др. Информация для этой группы пользователей предетавляется 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 неразделимы 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.

К **операционным доходам (расходам)** относятся, в частности:

• доходы (расходы), связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

• доходы (расходы), связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

• доходы (расходы) от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

• результаты переоценки имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте;

• проценты, полученные (уплаченные) по предоставленным (полученным) кредитам и займам.

К группе **внереализационных доходов (расходов)** относят:

• штрафы, пени, неустойки, начисленные за нарушение условий договоров;

• доходы и расходы от безвозмездной передачи либо получения активов;

• поступления и перечисления в возмещение причиненных организации убытков;

• убытки и прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

• суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

• сумма уценки и дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);

• иные доходы и расходы, непосредственно не связанные с реализацией продукции, работ, услуг.

Следует отметить, что подразделение доходов и расходов на внереализационные и операционные играет роль лишь при составлении отчетности в рекомендуемых ныне форматах; что касается формирования финансового результата, то приведенная дифференциация не имеет значимости, поскольку и те и другие доходы (расходы) учитываются в системе бухгалтерского учета на одном и том же счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Все приведенные выше доходы должны признаваться лишь в том случае, если удовлетворяются следующие условия:

• организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

• сумма выручки может быть определена;

• имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации; подобное имеет место лишь в том в случае, если организация либо получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

• право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

• 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.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

• расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

• сумма расхода может быть определена;

• 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.

К **чрезвычайным доходам (расходам)** относятся доходы и расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т. п.). К чрезвычайным доходам, в частности, относятся: страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. Чрезвычайные доходы (расходы) не принимаются во внимание при исчислении налога на прибыль, а их сальдо (т. е. разность между доходами и расходами) просто прибавляется к прибыли после вычета налогов и других обязательных платежей.

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. В литературе описаны несколько подходов к

определению прибыли (обзор см. в [Соколов, 2000, с. 441–443]). Два из них – с условными названиями: экономический и бухгалтерский – можно рассматривать как базовые.

Суть *экономического подхода* такова: прибыль (убыток) – это прирост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчетном периоде. Будем называть прибыль, исчисленную по данному алгоритму, экономической. Приведенное определение выглядит весьма привлекательным; сложность лишь в том, как его наполнить количественно, т. е. как рассчитать прибыль. Несложно сообразить, что экономическую прибыль можно исчислить либо на основе динамики рыночных оценок капитала (т. е. только для компаний, котирующих свои ценные бумаги на биржах,– именно в этом случае можно получить более или менее объективные данные об изменении капитала собственников), либо по данным ликвидационных балансов на начало и конец отчетного периода.

Оказывается, что в любом случае значение подобным образом рассчитанной прибыли будет исключительно условным. Условность количественной оценки прибыли при таком подходе проявляется не только в субъективности квантификации исходной базы для расчета, но и в том, что далеко не все изменения собственного капитала можно считать элементами прибыли (см. п. 16.1).

Именно поэтому гораздо более обоснованным и реалистичным представляется *бухгалтерский подход* к определению прибыли, согласно которому прибыль (убыток) есть положительная (отрицательная) разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Поскольку понятия доходов и расходов могут быть определены как по существу (логика сущностного определения была сделана в предыдущем разделе), так и количественно (данные о доходах и расходах аккумулируются в системе учета), приведенное определение гораздо менее схоластично и представляется приемлемым для практического использования. Исчисленную таким образом прибыль и называют бухгалтерской.

Можно выделить два основных различия между экономическим и бухгалтерским подходами. *Первое* заключается в том, что в отличие от экономического в бухгалтерском подходе 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).

Второе отличие заключается в неодинаковой трактовке так называемых реализованных и нереализованных доходов. Представьте ситуацию, когда рыночная цена на некоторые активы предприятия (например, здание) выросла. В рамках экономического подхода собственники предприятия 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.

Таким образом, экономический подход не делает различия между реализованным и нереализованным доходами; напротив, 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.

Несложно сформулировать причины, объясняющие, почему бухгалтерский подход доминирует на практике (см., например, [Ковалев, 2001, с. 366]). Вместе с тем отметим, что оба рассмотренных подхода в принципе не противоречат друг другу; более того, экономический подход полезен для понимания сущности прибыли, бухгалтерский — для понимания логики и порядка ее практического исчисления.

Прибыль является одним из ключевых индикаторов успешности финансово-хозяйственной деятельности. 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 взаимоувязки доходов и расходов в процессе деятельности предприятия, в результате которой как раз и удается обособить те или иные показатели прибыли, приведено на рис. 16.2.

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 четырех групп: (а) собственники предприятия; (б) его работники, представленные управленческим персоналом; (в) государство, представленное налоговыми органами, и (г) прочие лица (действующие и потенциальные контрагенты: поставщики материальных и финансовых ресурсов, покупатели, банки).

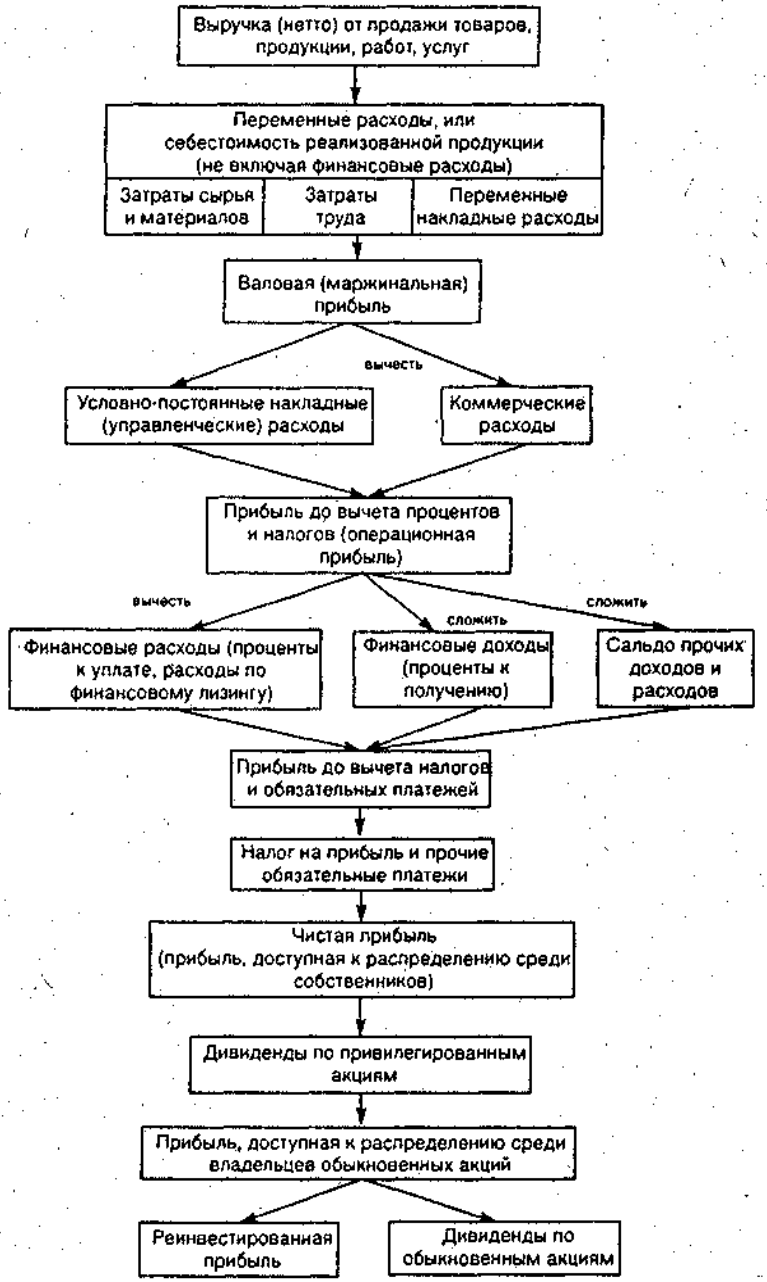


Рис. 16.2. Схема взаимоувязки доходов и расходов коммерческой организации

Первая группа объединяет лиц, предоставивших свои финансовые ресурсы предприятию с целью его создания и продолжающих держать их вложенными в его активах, будучи удовлетворенными генерируемыми им результатами. Во вторую группу входят специалисты, выступающие агентами собственников предприятия и обеспечивающие достижение поставленных перед ними целей. В третью группу входят налоговые органы, представляющие интересы государства. Четвертая группа наиболее многочисленна. В нее входят все физические и юридические лица, имеющие определенный интерес к деятельности предприятия 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 последовательности[1]: (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 результатного показателя; значимость каждого из них, как видно из схемы, различна для тех категорий лиц, которые заинтересованы 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 налогов* (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 отслеживают 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

[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.

ку 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 Федеральному 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 сделает соответствующие записи декабрьскими оборотами (т. е. покажет эти записи декабрем 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.

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.

[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.

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 продукции[1]. 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, разнообразные 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 опреде-

[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).

ляется 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 постановления Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552 «Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг)», в котором приведена единая для предприятий независимо от форм собственности и организационно-правовых форм номенклатура экономических элементов затрат. В п. 5 Положения выделены следующие элементы затрат:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

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 типовая номенклатура 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 отнести 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 аккумулированы 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 [Соколов, Пятов с. 50–56]. 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. В частности, прибыль для целей налогообложения увеличивается на суммы:

• оплаты процентов по полученным рублевым кредитам сверх установленной ставки рефинансирования Центробанка РФ, увеличенной на три процентных пункта;

• оплаты процентов по полученным валютным кредитам в размере, превышающем 15% годовых;

• затрат, превышающих нормативы по командировочным расходам (например, установлены нормативы суточных расходов по внут-

ренним и заграничным командировкам, а также ограничения по транспортным расходам);

• сверхнормативных представительских расходов (нормативы устанавливаются в процентах от объема выручки);

• сверхнормативных расходов на рекламу (нормативы устанавливаются в процентах от объема выручки);

• сверхнормативных расходов на подготовку и переподготовку кадров (нормативы устанавливаются в процентах от расходов на оплату труда работников, включаемых в себестоимость прдукции) и др.

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 видами 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 гл. 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 и бухгалтер-

ская прибыль, 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 между понятиями «экономическая прибыль» и «бухгалтерская прибыль»?
8. Какие показатели прибыли вы знаете? Увязаны ли они между собой?
9. Что такое «чистая прибыль»? От чего прибыль «очищена»?
10. В какой отчетной форме представлена чистая прибыль? Может ли чистая прибыль отчетного периода совпадать с нераспределенной прибылью? Если да, то при каких обстоятельствах?
11. Факторами, обусловливающими повышение доходов или снижение расходов, в большей степени может управлять финансовая служба предприятия. Ответ обоснуйте, приведите примеры.
12. Какие способы наращивания доходов как фактора изменения прибыли вы можете предложить?
13. Какие доступные способы сокращения расходов вы знаете?
14. Что понимается под понятием «калькулирование себестоимости»? Нужна ли эта процедура?
15. Любое ли снижение себестоимости продукции можно приветствовать?
16. В чем цель и смысл централизованного нормирования расходов? Приведите аргументы «за» и «против» данной процедуры.
17. Охарактеризуйте факторы изменения рентабельности. В какой степени ими можно управлять?

Глава 17

ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И СИСТЕМА РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

После изучения этой главы вы сможете получить 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 ответа на вопрос: «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 на предприятии

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 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

ская прибыль, 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 между понятиями «экономическая прибыль» и «бухгалтерская прибыль»?
8. Какие показатели прибыли вы знаете? Увязаны ли они между собой?
9. Что такое «чистая прибыль»? От чего прибыль «очищена»?
10. В какой отчетной форме представлена чистая прибыль? Может ли чистая прибыль отчетного периода совпадать с нераспределенной прибылью? Если да, то при каких обстоятельствах?
11. Факторами, обусловливающими повышение доходов или снижение расходов, в большей степени может управлять финансовая служба предприятия. Ответ обоснуйте, приведите примеры.
12. Какие способы наращивания доходов как фактора изменения прибыли вы можете предложить?
13. Какие доступные способы сокращения расходов вы знаете?
14. Что понимается под понятием «калькулирование себестоимости»? Нужна ли эта процедура?
15. Любое ли снижение себестоимости продукции можно приветствовать?
16. В чем цель и смысл централизованного нормирования расходов? Приведите аргументы «за» и «против» данной процедуры.
17. Охарактеризуйте факторы изменения рентабельности. В какой степени ими можно управлять?

Глава 17

ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И СИСТЕМА РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

После изучения этой главы вы сможете получить 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 ответа на вопрос: «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 на предприятии

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 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 10 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 гл. 46 Гражданского кодекса РФ. Непосредственно техника расчетов устанавливается инструктивными документами Банка России, в частности инструкцией от 12 апреля 2001 г. № 2-п «Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации». В указанной инструкции сформулированы основные принципы организации безналичных расчетов.

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:

• путем выписки документа единообразной формы, содержащего приказ (поручение) о списании средств;

• 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 (часть I) 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. Указанное 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 Федерального закона от 10 июля 2002 г. «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 Гражданского кодекса 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.

5. **Унификация платежных документов**. Законодательно установлено, что расчетные документы оформляются на бланках единообразной 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;

• 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 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.



Рис. 17.1. Общая схема безналичных расчетов

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.

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 сроки 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.

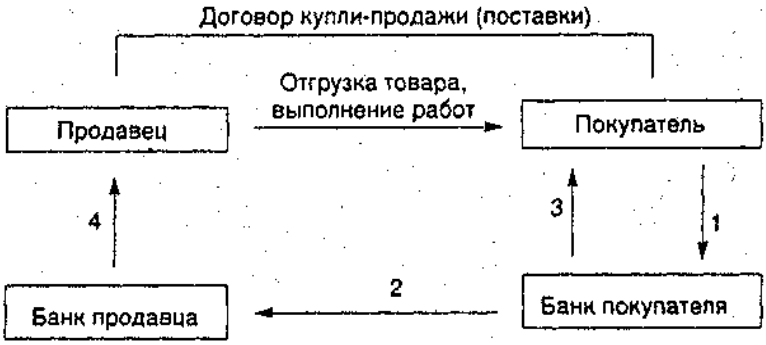
Клиентам рекомендуется представлять в банк расчетные документы накануне наступления срока платежа (платежи в бюджет, внебюджетные фонды, плановые платежи). Если срок платежа на документе не проставлен, то сроком платежа считается дата принятия документа от клиента.

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 подписями. 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 экземпляр прилагается к выписке со счета получателя в качестве подтверждения совершения операции по зачислению средств.

Основные преимущества данной формы расчетов заключаются в относительно быстром документообороте. Возможные задержки обусловливаются только задержками в работе банковской системы.



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

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, представляются поставщиком в банк. Исполняющий банк проверяет соответствие отгрузки условиям аккредитива, и в случае полного соблюдения контракта денежные средства списываются непосредственно на счет поставщика. 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. 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 поставщика. В этом случае исполняю-

щий 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;
- ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств.

Плательщик 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 дата 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.

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.



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.

Рис. 17.3. Схема расчетов с использованием покрытого 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 счета 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.

Рис. 17.4. Схема расчетов с использованием гарантированного аккредитива

При упомянутых выше 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 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, т. е. 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

Чеком 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 представляется 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 лица, выписавшего чек,— чекодателя.

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 указания места его составления, рассматривается как подписанный в месте нахождения чекодателя.

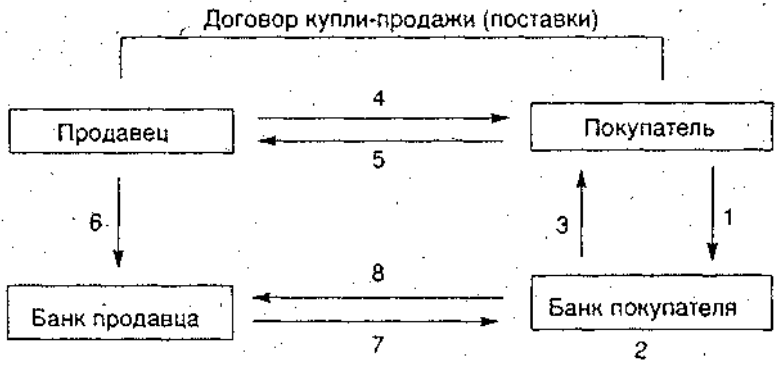
По отечественному законодательству чек должен быть предъявлен к оплате в течение 10 дней, не считая дня его выдачи. Выдача чека не погашает обязательства чекодателя, в исполнение которого он выдан.

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 платеж по чеку полностью или частично может быть гарантирован посредством аваля (поручительства). 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.

Плательщик (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, выписав-



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

шего чек, с образцом подписи, поставленной на идентификационной карточке, а также соответствие остальных реквизитов чека реквизитам 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 чекодателя, 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 доку-

ментов. 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, указанных ранее, платежное требование должно содержать:

- условие оплаты (с акцептом или без);
- срок для акцепта (срок определяется контрагентами по основному договору, но не должен быть менее пяти рабочих дней);
- дата отсылки (вручения) плательщику предусмотренных основным договором документов, свидетельствующих о выполнении поставщиком условий договора;
- наименование товара, работ, услуг, 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 указанных на бланке 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 пла-

тельщика (исполняющий банк). Поступившие в исполняющий банк платежные требования проверяются на соответствие условий данной формы расчетов условиями 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 представляется 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 представляет в банк-эмитент платежное требование, в котором указано, что оплата по нему производится без акцепта получателя, 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 представляет 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



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.

Рис. 17.6. Схема расчетов с использованием платежных требований-поручений, подлежащих акцепту плательщика

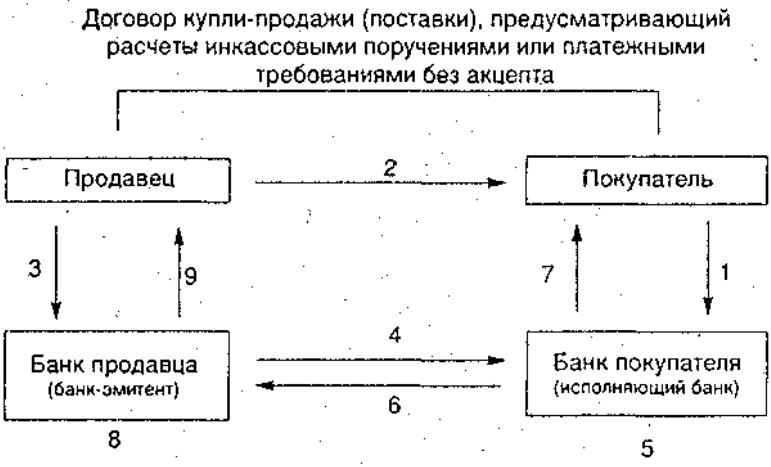
договоре банковского счета либо плательщик не представил в банк сведения о получателях средств, платежное требование оплачивается в порядке предварительного акцепта. При безакцептном списании средств в случае соблюдения исполняющим банком всех требований законодательства последним возражения плательщика 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 производится только в бесспорном порядке. Положением о безналичных расчетах предусмотрены случаи применения инкассовых поручений, а именно:

- в случаях, когда бесспорный порядок взыскания установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;
- при взыскании по исполнительным листам.

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.



1 — заключение договора банковского счета, предусматривающего возможность безакцептного списания денежных средств, и представление в банк сведений 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 счете плательщика.

Рис. 17.7. Схема расчетов с использованием безакцептных платежных требований или инкассовых поручений

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?

Раздел IV. Финансы страховых организаций

Глава 18

СУЩНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ КАК ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИТЫ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о страховании как институте финансовой защиты;
- о принципах, на которых основано страхование;
- об основных понятиях и положениях страхования, которые важны при рассмотрении финансовой деятельности страховой компании;
- о содержании и структуре брутто-премии, нетто-премии и нагрузки, отражающих сущность экономического механизма страхования;
- о классификации страховых резервов;
- о целях, видах и порядке формирования страховых резервов страховой организации.

18.1. Основные понятия и определения

В процессе становления рыночных отношений в России появляются новые виды коммерческой деятельности, не имевшие достаточного распространения в годы советской власти. К ним относится, в частности, и страховое дело. Страховые организации, не создавая нового продукта, активно участвуют в процессе его перераспределения. За счет аккумулирования и использования денежных средств, собранных со всех участников страхования, в каждом отдельном случае страховые организации принимают на себя обязательства по предоставлению страховой защиты в размере, существенно превышающем соответствующий страховой взнос. Кроме того, располагая большими объемами временно свободных денежных средств, собранных в страховых резервах, страховые организации занимаются не только страховой, но и инвестиционно-финансовой деятельностью. Иными словами, в этой сфере экономики циркулируют огромные финансовые ресурсы, а страховые организации превращаются, по сути, в сложные финансово-кредитные институты, имеющие свою отраслевую специфику. Поэтому рассмотрим прежде всего общепринятые понятия и определения, которые необходимы для изложения рассматриваемых в данном разделе книги вопросов.

Экономический риск. В обыденной жизни слово «риск» используется как понятие, означающее вероятность уничтожения, потерь и повреждений. Понятие «экономический риск» означает неопределенную возможность уничтожения, потерь и повреждений, выраженных в денежном

измерителе. С целью снижения финансовых потерь, связанных с экономическим риском, создаются системы финансовой защиты. К числу основных финансовых институтов, имеющих своей целью снижение потерь, связанных с экономическим риском, относится страхование.

Страхование как система финансовой защиты. Страхование представляет собой систему экономических отношений, основанную на объединении экономического риска отдельных субъектов и созданную с целью снижения финансовых потерь, связанных с ним. Осуществляется за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых физическими и юридическими лицами страховых взносов.

Основные принципы организации страхования. Как и любой сложный вид деятельности, страхование имеет свою внутреннюю логику, в наиболее акцентированном виде выражаемую в его принципах. Соблюдение нижеприведенных принципов определяет экономико-организационный механизм страхования — участники страхования делают небольшие взносы, с тем чтобы в общей сумме их в виде страхового фонда хватило на выплаты тем участникам страхования, с которыми произошли страховые случаи.

Принцип учета психологического фактора. Большинство людей отдает предпочтение известным, но малым потерям перед неизвестными, но возможно большими потерями. Люди согласны терять известную часть доходов как плату за то, чтобы не встречаться с неизвестными ситуациями, которые могут привести к большим экономическим потерям.

Принцип объединения экономического риска. Каждый из участников страхования свою ответственность по несению отдельного риска передает в страховой пул — страховщику, на уровне которого эти индивидуальные риски объединяются.

Принцип солидарности, раскладки ущерба. Все участники страхования вносят страховые взносы, и за счет определенной части этих взносов формируются страховые фонды страховой организации. Средства этих фондов используются на покрытие ущерба и потерь, возникающих при наступлении страховых случаев. Каждый участник страхования платит относительно небольшой страховой взнос, но теряет его, если ничего не произошло. Однако если страховой случай все же произойдет, он получает большее финансовое возмещение — в несколько раз больше по размеру, чем уплаченный им страховой взнос. Солидарность проявляется в том, что страховая выплата отдельному участнику при наступлении страхового случая складывается из страховых взносов всех участников страхования независимо от того, произошел с каждым из них страховой случай или нет.

Принцип финансовой эквивалентности. Его соблюдение означает, что все денежные средства, которые за определенный период собраны со всех участников страхования и предназначены для возмещения ущерба, должны быть возвращены в виде страховых выплат за такой же период.

Страховщик – это юридическое лицо, созданное для осуществления страховой деятельности, которое при наличии лицензии на этот вид деятельности заключает договор страхования и принимает на себя ответственность по несению риска, т. е. принимает на себя обязанность по возмещению ущерба.

Страхователь – это юридическое или дееспособное физическое лицо, заключившее договор страхования со страховщиком и выплачивающее ему страховой взнос (страховую премию) за передачу ответственности по несению риска.

Застрахованный. Этот термин имеет специфику применения по видам страхования. В личном страховании застрахованный – это физическое лицо, чья жизнь, здоровье и трудоспособность являются объектом страховой защиты. Так, при страховании от несчастного случая и болезней застрахованным является субъект, несчастный случай с которым и болезнь которого являются страховыми событиями договора страхования, т. е. событиями, при реализации которых страховщик делает страховые выплаты. В имущественном страховании и страховании ответственности застрахованный – это физическое или юридическое лицо, в отношении которого заключен договор страхования. Так, при страховании домашнего имущества застрахованным является лицо, о страховании имущества которого заключен договор страхования.

Выгодоприобретатель – это физическое или юридическое лицо, назначаемое страхователем для получения страховых выплат по договорам страхования.

Страховой риск. Этот термин в страховании может иметь различные значения, в том числе как: (1) предполагаемое вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование (страховой риск – кража); (2) конкретный объект страхования (страховой риск – судно); (3) страховая оценка, под которой понимают стоимость объекта, учитываемую при страховании; (4) вероятность наступления страхового случая (страховой риск есть вероятность наступления страхового случая, т. е. наступления ущерба, равная 0,02).

Страховое событие – это событие, указанное в договоре страхования, по поводу наступления которого заключен договор.

Страховой случай – это свершившееся событие, предусмотренное законом (при обязательном страховании) или договором страхования (при добровольном страховании), при наступлении которого и соблюдении условий договора страховщик обязан сделать страховую выплату.

Страховой интерес – это экономическая потребность, заинтересованность в страховании. Он обусловлен снижением внешних гарантий финансовой защиты отдельного субъекта или группы субъектов, рисковым характером общественного производства, а также стремлением к страховой защите имущества, доходов, жизни, здоровья, трудоспособности.

Страховая ответственность — обязанность страховщика выплатить страховое возмещение или страховое обеспечение при оговоренных последствиях произошедших страховых случаев.

Страховая сумма — это денежная оценка страхового интереса и страховой ответственности, т. е. оценка максимального размера обязательств страховщика по страховым выплатам.

Страховой взнос (страховая премия) — это плата за страхование (взнос страхователя), предназначенная для формирования страхового фонда и уплачиваемая в силу закона при обязательном страховании или по условиям договора в добровольном страховании.

Страховой тариф — это ставка страхового взноса или выраженный в рублях страховой взнос (страховая премия), уплачиваемый с единицы страховой суммы, равной, как правило, 100 руб.

Страховой фонд страховой организации — фонд, формируемый в пределах страховой организации за счет страховых взносов для целей страховых выплат.

Страховая выплата — это сумма денег, выплачиваемая страховщиком страхователю (застрахованному, выгодоприобретателю) по условиям договора страхования при наступлении страхового случая.

Страховое обеспечение — страховая выплата в личном страховании.

Страховое возмещение — страховая выплата в имущественном страховании и страховании ответственности.

Договор добровольного страхования — правовая форма, служащая цели образования страховых фондов страховых организаций за счет средств страхователей.

Страховой полис, или страховое свидетельство — документ установленного образца, который выдается страховщиком страхователю (застрахованному) и удостоверяет факт заключения договора страхования.

Срок действия договора страхования — время, предусмотренное условиями страхования, в течение которого действует страховая ответственность страховщика, т. е. его обязанность сделать страховую выплату при наступлении страхового случая. Различают краткосрочные договоры страхования, срок действия которых не превышает одного года, и долгосрочные договоры, срок действия которых не менее одного года.

Оборот денежных средств страховой организации. Суть его заключается в том, что деньги пускаются в оборот и приносят определенный доход. Различают два основных правила оборота денежных средств, в основе которых лежат соответственно схемы простых и сложных процентов. По схеме простых процентов первоначальный капитал в размере S руб. при годовой доходности r% через t лет превратится в сумму $S(1 + r \cdot t)$ руб. По схеме сложных процентов сумма накопленного капитала составит $S(1 + r)^t$ руб. Заметим, что, если правило оборота денежных средств не оговорено особо, деньги пускаются в оборот по схеме сложных процентов.

Перестрахование есть система перераспределения риска между страховщиками, при которой первый (прямой) страховщик принимает от страхователя весь риск на собственную ответственность, а в дальнейшем перераспределяет его между собой и другими страховщиками. При наступлении страхового случая ущерб возмещается первым (прямым) страховщиком, после чего остальные страховщики возмещают ему (прямому страховщику) ущерб в соответствии с условиями договора перестрахования.

Сострахование есть система перераспределения риска между страховщиками, при которой весь риск сразу же перераспределяется между несколькими страховщиками. При наступлении страхового случая каждый из страховщиков сразу же участвует в возмещении ущерба в соответствии с принятой на себя долей ответственности.

Перестрахователь – страховщик, передающий другому страховщику (**перестраховщику**) часть ответственности или всю ответственность по риску, принятому им либо от страхователя, либо от другого страховщика.

Перестраховщик – страховщик, принимающий от другого страховщика (перестрахователя) часть ответственности или всю ответственность по риску.

18.2. Классификация видов страхования

В мировой практике известны разные классификации систем страхования, определяемые признаками, заложенными в их основу.

Признак *«юридическая природа»* определяет две основные формы страхования – обязательное и добровольное. **Обязательное страхование** осуществляется в силу существующего законодательства. При этом виды, правила, условия и порядок проведения его также определяются соответствующими законами. **Добровольное страхование** предполагает, что взаимоотношения между страхователем и страховщиком строятся на основе договора между ними. При этом правила добровольного страхования, определяющие условия и порядок его проведения, устанавливаются страховщиком самостоятельно в соответствии с существующей законодательной базой. Конкретные же условия страхования определяются при заключении договора. Объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с заинтересованностью в снижении ущерба, обусловленного экономическим риском.

По признаку *«содержание объекта страхования»* все виды страхования делятся на личное, имущественное и страхование ответственности.

По российской классификации **личное страхование** включает страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование. Объектом личного страхования являются имуществен-

ные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью, с пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица.

Имущественное страхование включает страхование средств наземного, воздушного, водного транспорта, грузов и прочих видов имущества, в том числе домашнего имущества, животных, сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений, строений, строительно-монтажных рисков. Объектом имущественного страхования являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом. По российскому законодательству в группу видов имущественного страхования также включается страхование финансовых рисков, в то время как по мировой практике этот вид страхования может выделяться в самостоятельный.

Страхование финансовых рисков включает страхование риска непогашения кредитов, прочих финансовых рисков, например связанных с банкротством, возможностью недополучения ожидаемой прибыли, появления непредвиденных коммерческих расходов, потери работы, с перевозкой ценностей, приемом фальшивых денег, нелояльностью работников банка, махинаций и т. д. Объектом страхования финансовых рисков являются имущественные интересы, связанные с коммерческой деятельностью.

Страхование ответственности по российской классификации включает страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, перевозчика, предприятий — источников повышенной опасности, страхование профессиональной ответственности, страхование ответственности за невыполнение обязательств и страхование иных видов гражданской ответственности. Объектом страхования ответственности являются имущественные интересы, связанные с обязанностью страхователя или застрахованного возместить ущерб, причиненный им третьим лицам.

Европейское страховое законодательство выделяет две большие группы видов страхования — группу рисковых видов страхования и группу видов личного страхования.

Кроме закрепленных законодательно в российском и зарубежном страховании используются также и другие системы классификаций.

Так, по признаку *«форма организации»* личное страхование подразделяется на **индивидуальное** и **групповое (коллективное)**. При индивидуальном страховании договор заключается в отношении одного застрахованного, в то время как при групповом (коллективном) страховании — в отношении целого коллектива застрахованных субъектов.

Признаком классификации страхования может быть *«однородность рисков»*. В этом случае могут быть выделены такие виды страхования как **транспортное, морское, авиа-, гражданской ответственности, от несчастных случаев** и т. д.

По признаку *«вид последствий»* выделяют **огневое** страхование, а по признаку *«вид страхового случая»* различают страхование **от несчастного случая, от критических заболеваний** и т. д.

Признак *«цель страхования»* выделяет две большие группы видов страхования – **рисковые** виды страхования, основная цель которых состоит в покрытии риска, и **накопительные**, которые наряду с покрытием риска предусматривают накопление денежных средств.

18.3. Брутто-премия и ее структура

Брутто-премия, или страховой взнос, представляет собой размер страховых платежей по договору страхования, уплачиваемый страхователем страховщику (страховой организации) за определенный период со всей страховой суммы. Брутто-премия зависит от величины страховой суммы, степени риска и периода, за который делается этот страховой взнос. Этот период по продолжительности может не совпадать с общим сроком страхования. Структура брутто-премии отражает экономический механизм страхования.

В ней можно выделить два элемента – нетто-премию, предназначенную для страховых выплат по условиям договора страхования, и нагрузку, предназначенную для покрытия расходов по ведению дела и получения прибыли от страховых операций (рис. 18.1). Заметим, что нетто-премия, рассчитанная на единицу страховой суммы, равную, как правило, 100 руб., носит название нетто-ставки.



Рис. 18.1. Структура брутто-премии

Соотношение нетто-премии и нагрузки в зависимости от вида и объема страхования, а также от уровня затрат на ведение дела может быть различным. В настоящее время это соотношение меняется в сторону увеличения доли нагрузки до 15–20%, как это и принято в мировой практике. Данная тенденция обусловливается в основном увеличением структурного элемента нагрузки – комиссионного вознаграждения, что говорит об усилении значимости работы посредника в страховании (агента, брокера), и в большой степени соответствует мировой практике.

В общем случае нетто-премия может включать следующие структурные элементы – рисковый взнос, рисковую (гарантийную) надбавку и накопительный (сберегательный) взнос (рис. 18.2).

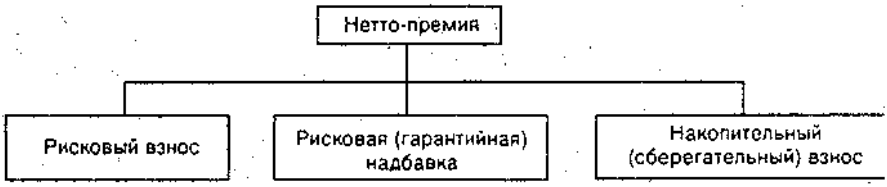


Рис. 18.2. Возможная структура нетто-премии

Рисковый взнос предназначен для покрытия риска по всем видам страхования, т. е. он используется для страховых выплат при наступлении страхового случая. В структуре нетто-премии он присутствует всегда.

Рисковая (гарантийная или стабилизационная) надбавка предназначена для компенсации возможного превышения фактических выплат над расчетными, учтенными в виде рискового взноса. В структуру нетто-премии эта надбавка может не включаться – все зависит от выбранной страховщиком стратегии управления. Если его цель – завоевать страховой рынок за счет цен более низких по сравнению с другими страховщиками, этот элемент (рисковая надбавка) не включается в структуру нетто-премии. Если же страховщик желает укрепить свою финансовую устойчивость, этот элемент включается в нетто-премию.

Накопительный (сберегательный) взнос предназначен для накопления суммы, выплачиваемой по условиям долгосрочного договора страхования жизни – в случае дожития застрахованного до определенной даты (по риску дожития). Накопительный взнос должен инвестироваться с целью получения дохода. Он является структурным элементом нетто-премии долгосрочных договоров страхования жизни, например при страховании на дожитие, смешанном страховании жизни, страховании пенсий (в данном случае используется российская классификация видов страхования).

Размер рискового взноса в нетто-премии зависит от страховой суммы и вероятности наступления страхового случая. Размер рисковой надбавки зависит от принятой вероятности превышения фактических выплат над расчетными. Чем меньше заданная вероятность превышения фактических выплат над расчетными, тем выше размер рисковой надбавки. Соотношение же между рисковым взносом и рисковой надбавкой для разных видов страхования может быть различным.

Размер накопительного взноса зависит от принятого правила денежного оборота (простого или сложного процента), размера страховой (накапливаемой) суммы, выплачиваемой по риску дожития, обещанной страхователю нормы дохода и срока действия договора (периода накопления). Для накопительного вида страхования соотношение рискового и накопительного взносов определяется условиями договора.

Включение рискового и накопительного взносов в структуру нетто-премии определяется видом страхования – рисковый взнос практически включается во все виды страхования, так как предусматривает покрытие риска, а накопительный – только в долгосрочные договоры страхования жизни.

Так, при краткосрочном страховании от несчастного случая и болезни, медицинском страховании или страховании на случай смерти, при страховании имущества и ответственности (рисковые виды страхования) в структуру нетто-премии обязательно входит рисковый взнос и, в зависимости от выбранной стратегии управления компанией, может входить или не входить рисковая надбавка.

При страховании пенсий (долгосрочный вид страхования жизни) в структуру нетто-премии входит накопительный взнос, который предназначен для платежей застрахованному по риску дожития до определенной даты, например, до даты очередной выплаты. Заметим, что для долгосрочных договоров страхования жизни, где предусматривается одновременно как покрытие риска (риска смерти и, может быть, риска несчастного случая), так и накопление средств на случай дожития, например, для договоров смешанного страхования жизни, необходимость во включении в нетто-премию рисковой надбавки отпадает – роль рисковой (гарантийной) надбавки выполняет накопительный взнос.

В табл. 18.1 представлены варианты возможных структур брутто-премии для различных видов страхования.

Таблица 18.1

Варианты структуры брутто-премии для различных видов страхования

Временная характеристика договора страхования	Вид договора страхования	Брутто-премия			
		нетто-премия			нагрузка
		рисковый взнос	рисковая надбавка	накопительный взнос	
Долгосрочные договоры страхования	Страхование жизни	+		+	+
Краткосрочные договоры страхования	Страхование от несчастных случаев и болезней	+	+/–		+
	Медицинское страхование	+	+/–		+
	Имущественное страхование	+	+/–		+
	Страхование ответственности	+	+/–		+

Примечание: + означает обязательность включения в структуру брутто-премии; +/– означает, что данный элемент может быть включен или не включен в структуру брутто-премии.

Элементы нетто-премии – рисковый взнос, рисковая надбавка и накопительный взнос – являются источниками формирования специальных страховых фондов – страховых резервов, предназначенных для выплат по условиям договора страхования.

Как уже отмечалось, нагрузка представляет собой часть брутто-премии, предназначенную для покрытия расходов по ведению дела и для получения прибыли от страховых операций (рис. 18.3).

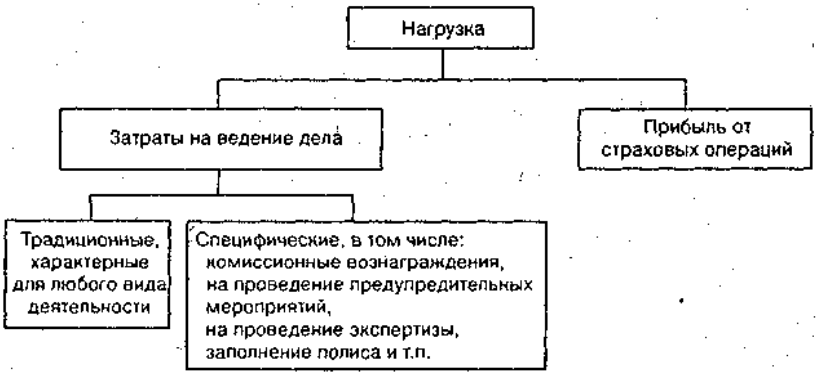


Рис. 18.3. Структура нагрузки

Первый структурный элемент нагрузки – затраты на ведение дела – относится на себестоимость страховых услуг, второй элемент является плановой прибылью страховой организации от страховых операций.

Затраты на ведение дела делятся на традиционные, которые имеют место для любого вида бизнеса, и специфические, характерные именно для страхового дела. К специфическим видам издержек относятся комиссионные вознаграждения агентам и брокерам за посредническую деятельность в распространении страховых продуктов, расходы на проведение предупредительных (превентивных) мероприятий, издержки, связанные, например, с проведением начальной экспертизы (при заключении договора), а также экспертизы, связанной с наступлением страхового случая, и т. п.

Опыт экономически развитых стран показывает, что доля расходов на проведение предупредительных мероприятий может составлять 4–6% брутто-премии, а доля комиссионных вознаграждений может доходить до 20% брутто-премии.

18.4. Страховые резервы страховой организации

Свою основную функцию – выполнение обязательств по страховым выплатам – коммерческая страховая организация реализует за

счет специальных страховых резервов. Правильное формирование страховых резервов наряду с другими не менее важными функциями страховых организаций, такими, как инвестирование страховых резервов, перестрахование и др., является основой финансовой устойчивости страховщиков.

Страховой резерв страховой организации — это фонд, образуемый ею за счет полученных страховых взносов и предназначенный для выполнения принятых страховых обязательств в порядке и на условиях, предусмотренных как существующим законодательством, так и заключенным договором страхования.

От того, насколько правильно рассчитываются страховые резервы, как учитывают они неисполненные или исполненные не полностью обязательства, зависит финансовая устойчивость страховой компании, ее платежеспособность, возможность выполнить принятые перед страхователями обязательства по страховым выплатам.

Как и в мировой практике, по принятой в настоящее время в России классификации выделяют страховые резервы: (а) по страхованию жизни (для накопительных видов страхования) и (б) по видам страхования иным, чем страхование жизни (для рисковых видов страхования). В первом случае срок действия договора не менее одного года и выгодоприобретателю обещан инвестиционный доход[1]; во втором случае срок действия договора не больше года и инвестиционный доход выгодоприобретателю не предполагается.

Такое подразделение основывается на двух основных признаках — сроке действия договора и предоставлении выгодоприобретателю инвестиционного дохода. В свою очередь, эти признаки и их значения отражают специфику двух больших групп видов страхования, обусловленную различием рисков, страховой защиты, функций, технических принципов, которые лежат в основе проведения этих видов страхования.

К первой группе — *накопительным видам страхования* — относятся договоры по страхованию жизни. Это договоры личного страхования, заключаемые на срок не менее одного года и, как правило, предусматривающие покрытие двух основных видов рисков — риска смерти и риска дожития. Расчет тарифных ставок и резервов проводится на основе актуарных методов, использующих таблицу смертности и норму дохода по инвестированию временно свободных средств, формирующих резерв взносов по страхованию жизни. В структуру страхового взноса (в структуру его нетто-премии) для этих видов договоров кроме рискового взноса обязательно включается накопи-

[1] Инвестиционный доход — доход, полученный от инвестирования средств страховых резервов. Он может использоваться для различных целей, в том числе для выплат страхователям по накопительным видам страхования. По российскому законодательству к накопительным видам страхования относятся лишь долгосрочные договоры страхования жизни, срок действия которых не менее одного года.

тельный взнос. По условиям данного договора страхования этот взнос накапливается, растет за счет его капитализации. К моменту окончания срока действия договора появляется возможность получить сумму, уже увеличенную по сравнению с ее размером на момент заключения договора.

Накопленная в резерве взносов по накопительному виду страхования по отдельному договору сумма зависит, во-первых, от размера самого накопительного взноса, который, в свою очередь, связан со страховой суммой, выплачиваемой по риску дожития, во-вторых, от нормы дохода, т. е. темпа капитализации, и, в-третьих, от срока и условий действия договора страхования. Для страхователя рост накопления в резерве взносов идет по правилу сложного процента, если иное в договоре не оговаривается особо. Заметим, что в зависимости от принятых схем накопления правила формирования резерва взносов по накопительным видам страхования могут быть различными.

Ко второй группе — *рисковым видам страхования* — относятся договоры иные, нежели договоры по страхованию жизни. Эти договоры заключаются на срок не более одного года, предусматривают только покрытие риска и не включают капитализацию взноса, т. е. они «не обещают» страхователю получение инвестиционного дохода. Договоры могут заключаться на несколько лет, но на основе ежегодного возобновления как годовые краткосрочные.

На рис. 18.4 представлен состав страховых резервов, определяемый российским законодательством в настоящее время.

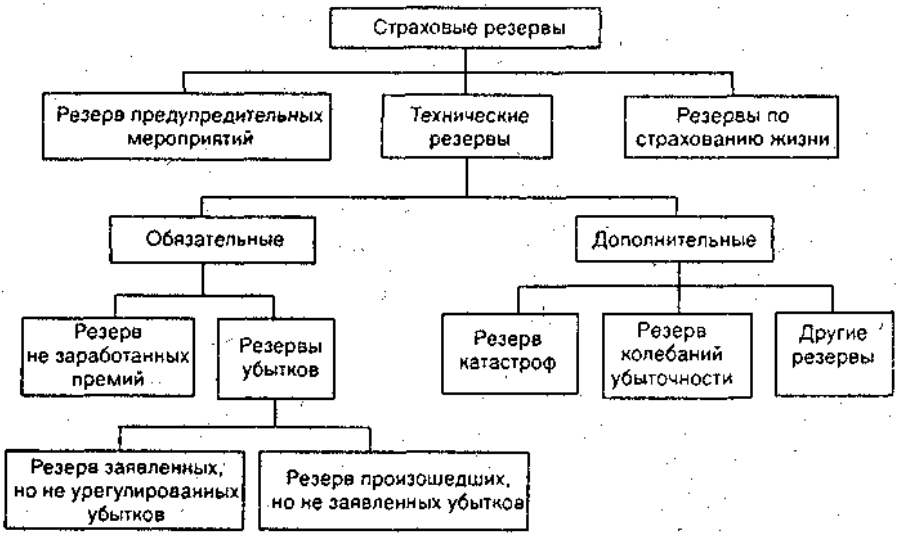


Рис. 18.4. Состав страховых резервов

Резерв предупредительных мероприятий формируется страховой организацией для осуществления предупредительных мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления страховых случаев или снижение размера возможного ущерба. С 2002 г. образование этого резерва для страховой компании является добровольным. Резерв формируется за счет структурного элемента страхового взноса — части страхового взноса (нагрузки), которая предназначена для проведения предупредительных мероприятий по данному виду страхования. Формирование и использование средств резерва предупредительных мероприятий осуществляется страховщиками на основании разработанного ими и согласованного с федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью положения. Резерв предупредительных мероприятий формируется лишь в том случае, если по правилам страхования в структуре страхового взноса этот элемент предусмотрен. Как правило, доля его в структуре брутто-премии не превышает 5%.

Величина *технических резервов*[1] страховщика по видам страхования иным, чем страхование жизни, отражает неисполненные обязательства по договорам страхования по состоянию на дату составления отчета. Метод их расчета основан на исполнении главного принципа ведения бухгалтерского учета и определения финансовых результатов: отнесения доходов (страховых премий) к тому периоду, за который они заработаны, и учета убытков (страховых выплат) в том отчетном периоде, в котором они возникли. Чем точнее методы, используемые при оценке таких обязательств, тем в большей степени технические резервы позволяют страховщику обеспечить предстоящие страховые выплаты.

Резерв незаработанных премий формируется страховой организацией для предстоящих выплат, т. е. для выполнения неисполненных или исполненных не до конца обязательств по договору страхования, если за оставшийся неистекший срок действия договора страховой случай все же наступит. На изменение величины обязательств страховщика перед страхователем в зависимости от истекшей части срока действия договора влияет возможность наступления страхового случая в тот или иной момент времени действия срока договора.

В зависимости от того, когда в течение срока действия договора страхования может произойти страховой случай, все договоры страхования делятся на три учетные группы. В *первую* группу входят договоры, по которым страховой случай может произойти в любой момент действия договора страхования — например, договоры по страхованию от несчастного случая и болезней, по страхованию наземных средств транспорта, по добровольному медицинскому страхованию и т. д. Во *вторую* группу входят договоры, по которым о наступлении страхового случая можно узнать лишь в момент окончания срока действия договора. Например, при страховании ответственности заемщика за непогаше-

[1] Резервы называются техническими, так как они связаны с техникой проведения страховых операций.

ние кредита о наступлении страхового случая — о невозврате кредита — страховщик узнает лишь в момент окончания срока действия договора. В *третью* группу входят договоры с «открытыми», неопределенными датами начала и (или) окончания срока действия договора. Это означает, что о моменте наступления страхового случая определенно ничего сказать нельзя. Например, для договора о страховании груза, перевозимого морем, когда не всегда точно известна дата отправки груза или его прибытия, о возможном моменте наступления страхового случая сказать определенно что-либо не представляется возможным. Для каждой из этих групп существуют собственные методики расчета величины резерва незаработанных премий.

Резервы убытков формируются страховой организацией для аккумуляции средств по предстоящим страховым выплатам, когда страховая компания знает, что страховой случай уже произошел, и страховые выплаты обязательно будут. В зависимости от того, насколько юридически обоснована заявка о наступившем страховом случае, в соответствии с российским страховым законодательством выделяют: **(а)** резерв заявленных, но не урегулированных убытков; **(б)** резерв произошедших, но не заявленных убытков.

Под заявленным убытком понимается денежное выражение ущерба (вреда), нанесенного имущественным интересам застрахованного в результате наступления страхового случая, о факте наступления которого заявлено страховщику (страховой компании) в порядке, предусмотренном законом или договором страхования.

Методика расчета резерва заявленных, но не урегулированных убытков на конец отчетного периода предусматривает состояние этого резерва на начало отчетного периода и учитывает следующие факторы: сумму заявленных убытков за отчетный период, сумму убытков, оплаченных в течение отчетного периода, и расходы по урегулированию убытка.

Для выполнения обязательств по страховым выплатам, включая расходы на урегулирование, в ситуациях, когда о наступлении страхового случая в течение отчетного периода известно и, возможно, уже известно о размере ущерба, но правильно оформленная заявка на отчетную дату об убытке отсутствует, страховщик формирует резерв произошедших, но не заявленных убытков. В соответствии с мировой практикой резервы убытков формируются в валюте, принятой в договоре страхования.

Базой расчета резерва произошедших, но не заявленных убытков является суммарная базовая премия, поступившая в течение года, предшествующего дате расчета резерва по всем договорам страхования. Под базовой премией по отдельному договору понимается страховой взнос, уменьшенный на размер комиссионного вознаграждения и средств, предусмотренных на проведение предупредительных мероприятий.

Как уже отмечалось, кроме обязательных страховых резервов страховщик имеет право создавать дополнительные страховые резервы, порядок формирования и использования которых должен быть

согласован с федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. *Дополнительные страховые резервы* формируются страховой организацией с целью соблюдения принципа финансовой эквивалентности, в соответствии с которым денежные потоки от страхователей к страховщику (в размере рискового взноса) должны быть эквивалентны денежным потокам от страховщика к страхователям. Соблюдение этого принципа требует, чтобы страховщик всегда имел средства, достаточные для выполнения всех принятых им обязательств.

Правила формирования традиционных технических страховых резервов при соблюдении определенных условий (достаточность страхового портфеля, неизменность уровня смертности и т. п.) предусматривают соблюдение этого принципа. Однако реальное несоблюдение некоторых условий, а также существующая система учета и налогообложения страховых компаний могут привести к тому, что реально в некоторый момент времени страховщик уже не имеет средств, которые ему еще могут понадобиться для выполнения своих обязательств. Именно с этой целью — целью удержания части заработанных премий для выполнения будущих возможных обязательств — страховая компания может формировать дополнительные страховые резервы. К числу наиболее распространенных дополнительных страховых резервов относятся резерв катастроф и резерв колебаний убыточности.

Резерв катастроф формируется лишь в том случае, если правилами страхования данной страховой компании предусмотрено возмещение ущерба при крупных авариях, катастрофах, действии непреодолимой силы и т. д. Цель формирования резерва — концентрация денежных средств для покрытия чрезвычайного ущерба, явившегося следствием крупномасштабной аварии или действия непреодолимой силы. Использоваться средства этого резерва могут лишь в том случае, если специальные решения органов власти признали произошедшее событие катастрофой. Порядок, условия формирования и использования этого резерва определяются самим страховщиком и согласовываются с федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью.

Резерв колебаний убыточности является дополнительным финансовым источником для страховых выплат в том случае, если значение убыточности в отчетном периоде превышает ее расчетное значение, учитываемое при определении страховых тарифов. Под убыточностью понимается относительный показатель, рассчитываемый как отношение всех страховых выплат либо к суммарной страховой сумме (убыточность страховой суммы), либо к суммарному размеру страховых премий.

Так, если расчетная убыточность равна, к примеру, 0,6, а фактическая убыточность оказалась по итогам года равной лишь 0,4, это означает, что в этом году средства, полученные через страховые взносы, явились избыточными по сравнению с расчетными. Однако это не означает, что их можно рассматривать как доход страховой

компании, так как в силу случайной природы выплат на следующий год убыточность может быть не только равна расчетной, но даже может превышать ее. Именно поэтому часть денежных средств (часть заработанных премий), отвечающая превышению расчетных выплат над фактическими, по итогам анализируемого года может уйти в резерв колебаний убыточности. За счет накоплений по итогам этого года появляется возможность покрывать дополнительные выплаты в любом следующем году, когда реальная убыточность превысит расчетную. Порядок, условия формирования и использования этого резерва определяются самим страховщиком и согласовываются с федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью.

Резерв по страхованию жизни формируется страховой организацией по отдельному договору страхования для выполнения неисполненных или исполненных не до конца обязательств по предстоящим выплатам, предусмотренным условиями данного договора страхования. Согласно действующим в Российской Федерации в настоящее время нормативным документам страховщики образуют резервы по страхованию жизни на основании самостоятельно разрабатываемого Положения о формировании страховых резервов по страхованию жизни, согласованного с федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Резервы формируются по каждому виду страхования жизни самостоятельно. Расчет размера страховых резервов производится перед определением финансовых результатов от проведения страховой деятельности по состоянию на отчетную дату. По существующей мировой практике страховые резервы по страхованию жизни формируются в той валюте, в которой производится страхование.

Порядок формирования резервов по страхованию жизни определяется особенностями и спецификой соответствующих договоров: (1) это долгосрочные договоры страхования (как правило, они заключаются на срок не менее одного года); (2) по договорам страхования жизни страхователю обещан инвестиционный доход; (3) при расчетах тарифов, страховых резервов, страховых выплат и выкупных сумм используются актуарные методы, предполагающие применение таблиц смертности и норм дохода при инвестировании временно свободных средств страховых резервов по страхованию жизни.

Страхование жизни представляет собой совокупность видов личного страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в случаях: (1) дожития застрахованного до окончания срока страхования либо до определенных договором страхования даты или возраста застрахованного; (2) смерти застрахованного, наступившей в течение оговоренного срока страхования (срока действия договора); (3) выплаты пенсий (ренты, аннуитета) застрахованному, предусмотренной договором страхования до окончания действия договора страхования.

Методики расчета резервов базируются на таблицах смертности, нормах дохода, тарифах по страхованию жизни, рассчитываемых с помощью актуарных методов.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определения следующим ключевым понятиям: экономический риск, страхование как институт финансовой защиты, основные принципы страхования, страховщик, страхователь, застрахованный, выгодоприобретатель, страховой риск, страховое событие, страховой случай, страховой интерес, страховая сумма, страховой взнос, страховой тариф, страховой взнос страховой организации, страховая выплата, страховое обеспечение, страховое возмещение, договор добровольного страхования, страховой полис, денежный оборот, обязательное страхование, добровольное страхование, объект страхования, личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности, брутто-премия, нетто-премия, нагрузка, рисковый взнос, рисковая (гарантийная) надбавка, накопительный (сберегательный) взнос, страховой резерв страховой организации, резерв предупредительных мероприятий, резерв незаработанных премий, резервы убытков, резерв катастроф, резерв колебаний убыточности, страховой резерв по страхованию жизни.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Поясните принципы страхования и их влияние на его экономико-организационный механизм.
2. Перечислите возможные признаки классификации видов страхования и дайте им характеристику.
3. Дайте общую характеристику классификации видов страхования в соответствии с российским и европейским законодательством.
4. Опишите структурные элементы брутто-премии, нетто-премии и нагрузки и их связь с сущностью и организацией страхования.
5. Дайте характеристику возможных элементов нетто-премии; опишите связь ее структуры с видами страхования.
6. Что такое страховой резерв страховой организации? Каковы цели и источники его формирования?
7. Какие принципы страхования учитываются при формировании страховых резервов?
8. По каким признакам и на какие группы делятся страховые резервы страховой организации в соответствии с классификацией, принятой в настоящее время в России?
9. Охарактеризуйте специфику различных видов договоров страхования.
10. Опишите состав страховых резервов страховой организации, их целевое назначение, особенности и источники формирования.

Глава 19

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о финансах страховой организации и их специфике;
- о формировании финансового результата страховой организации;
- о финансовой устойчивости страховой организации и основных направлениях деятельности страховой организации, обеспечивающих ее;
- о платежеспособности страховщика и методе ее оценки.

19.1. Активы и источники средств страховой организации

Финансовой моделью страховой организации является ее бухгалтерский баланс. В активе баланса представлено имущество страховой компании, находящееся в ее собственности. Основными активными статьями, представляющими собой вложения страховщика, являются: основные средства, нематериальные активы, инвестиции, доля перестраховщиков в страховых резервах, дебиторская задолженность, денежные средства.

К специфическим для страховщика статьям актива баланса относятся ссуды по страхованию жизни, доля перестраховщиков в страховых резервах, дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования и т. д. Ссуда по страхованию жизни — это ссуда, выдаваемая страховщиком страхователю по условиям договора страхования жизни из средств, накопленных по этому договору. Доля перестраховщика в страховых резервах представляет собой часть страхового резерва перестраховщика, отвечающую размеру риска, принятого им от перестрахователя. Является статьей актива баланса страховщика (перестрахователя). Дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования отражает задолженность страхователей, агентов, брокеров и прочих дебиторов по операциям страхования, сострахования и перестрахования.

В структуре источников средств страховой организации выделяется две основные части — собственный капитал и привлеченные средства. В силу специфики страховой деятельности, заключающейся в привлечении и аккумуляции в страховых резервах денежных средств страхователей, доля привлеченных средств, как правило, относительно высока.

Состав элементов собственного капитала (собственных средств) страховщика аналогичен структуре собственного капитала любой хозяйствующей единицы и включает уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенную прибыль, целевые поступления и финансирование. Основными источниками формирования собственного капитала страховщика являются взносы учредителей, пополнения из прибыли от страховой деятельности и доходов от инвестиционной деятельности, а также от дополнительной эмиссии акций.

Ввиду большой социальной значимости страхования как института финансовой защиты требования к уставному капиталу как основному структурному элементу собственных средств, особенно на начальном этапе работы страховой организации, являются достаточно высокими. В настоящее время для страховых компаний, занимающихся иными видами страхования, чем страхование жизни, уставный капитал должен быть не менее 25 000 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), для страховых компаний, занимающихся всеми видами страхования (рисковыми и страхованием жизни), уставный капитал должен быть не менее 35 000 МРОТ, а для компаний, занимающихся исключительно перестраховочной деятельностью,— не менее 50 000 МРОТ.

Структура привлеченных средств обусловлена спецификой страхового бизнеса, а его основными источниками являются: (а) страховые резервы, сформированные за счет части страховых взносов страхователей, предназначенные для будущих страховых выплат и составляющие самую существенную долю привлеченных средств; (б) кредиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования; (в) кредиторская задолженность по операциям, непосредственно не связанным со страховой деятельностью.

19.2. Формирование финансового результата деятельности страховой организации

В общем случае конечный финансовый результат страховой организации определяется как разность между ее доходами и расходами. Тем не менее специфика страхового бизнеса оказывает существенное влияние на состав, структуру и содержание основных показателей производственно-хозяйственной деятельности, определяющих ее конечный финансовый результат.

19.2.1. Доходы страховой организации

Доходом страховой организации называется совокупная сумма денежных поступлений на ее счета в результате осуществления страховой и иной не запрещенной законодательством деятельности.

По признаку «источник поступлений» все доходы страховщика делятся на три группы: (1) доходы от страховых операций, (2) дохо-

ды от инвестиционной деятельности, (3) прочие доходы, напрямую не связанные с проведением страховых операций.

Доходы от страховых операций формируются за счет поступающих страховых премий (они дают наибольшую долю дохода от страховых операций), возмещения доли убытков по рискам, переданным в перестрахование, а также за счет комиссионных и брокерских вознаграждений, когда страховщик выступает в роли посредника страховых услуг (рис. 19.1).

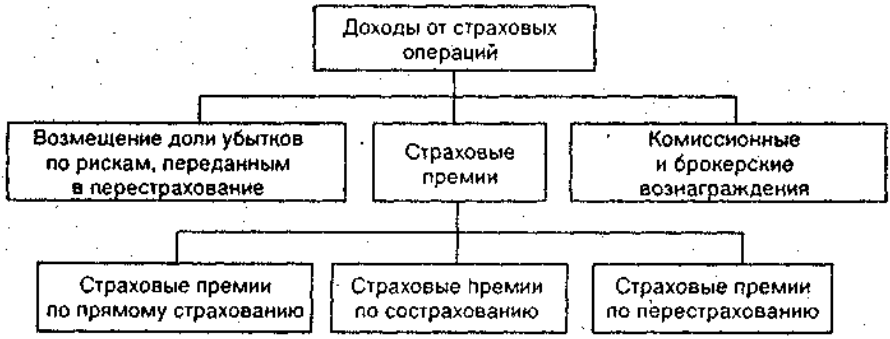


Рис. 19.1. Структура доходов страховой организации

Доходы от инвестиционной деятельности страховщика формируются за счет инвестирования средств страховых резервов и собственных свободных средств. Надо отметить, что инвестиционная деятельность страховщика носит подчиненный характер по отношению к страховым операциям. Инвестиции должны осуществляться в объеме, по срокам и в пространстве, которые согласованы с принятыми страховыми обязательствами. Они должны обеспечивать страховщику получение дохода, к числу основных направлений использования которого относятся:

- выполнение обязательств по предоставлению инвестиционного дохода выгодоприобретателям по долгосрочным договорам страхования жизни, в том числе для выплаты бонусов по полисам с участием в прибыли;
- покрытие недостающих страховых резервов для возмещения убытков;
- использование части инвестиционного дохода по собственному усмотрению страховщика, например на развитие.

Прочие доходы страховщика связаны как со страховой, так и с нестраховой деятельностью. В частности, к числу прочих доходов, связанных со страховой деятельностью, относятся:

• суммы процентов, начисленных на счета депо премий; в том случае, если страховщик, выступающий в роли перестрахователя, депонирует часть или всю перестраховочную премию, эта заденонированная часть перестраховочной премии рассматривается как источник дохода;

• суммы, полученные в порядке регресса после исполнения страховщиком своих обязательств по страховым выплатам; они компенсируют расходы по страховым выплатам, поэтому рассматриваются как источник прочих доходов;

• доход от реализации основных фондов, материальных ценностей и других активов;

• доходы от сдачи в аренду имущества страховщика;

• суммы возврата страховых резервов, уменьшающие размер страховых резервов в результате их пересчета;

• оплата потребителями консультационных услуг, обучения, предоставляемых страховщиком.

19.2.2. Расходы страховой организации

Расходы страховой организации есть затраты, которые несет страховая организация при осуществлении своей уставной деятельности. Все расходы страховщика могут быть классифицированы по разным признакам:

• *отношение к основной деятельности*, т. е. отношение к страховым операциям,— по этому признаку все расходы можно разделить на две большие группы — связанные с осуществлением страховых операций и непосредственно не связанные со страховой деятельностью;

• *целевое назначение* — по этому признаку различают расходы, обусловленные, например, подготовкой и заключением договора (затраты по разработке новых условий, по привлечению новых клиентов, по оценке рисков и т. д.), ведением договора (затраты по формированию, ведению страховых резервов, осуществлению страховых выплат, по перестрахованию и инвестициям), административно-хозяйственной деятельностью (например, административные расходы, арендную плату) и т. п.;

• *время осуществления* — по этому признаку все расходы, связанные с проведением страховых операций, делятся на три группы: (1) осуществляемые до заключения договора страхования; (2) имеющие место в процессе ведения договора, в том числе при его заключении; (3) возникающие при наступлении страхового случая или либо при окончании договора, либо по истечении срока страхования. По признаку «*время осуществления*» расходы могут делиться также на единовременные и текущие.

В табл. 19.1 представлена классификация расходов страховщика по перечисленным признакам.

Таблица 19.1

Классификация расходов страховой компании[1]

Вид расходов на ведение дела	Виды расходов		
	по отношению к основной деятельности	по целевому назначению	по времени осуществления
Административно-хозяйственные	Непосредственно не связанные со страхованием	Опосредующие ведение договора	В процессе ведения договора
Комиссионные вознаграждения	Связанные с проведением страховых операций	Подготовка и заключение договора	В процессе ведения договора
Расходы на рекламу	Непосредственно не связанные со страхованием	Подготовка и заключение договора	До заключения договора
Расходы на подготовку бланков	Связанные с проведением страховых операций	Подготовка и заключение договора	До заключения договора
Отчисления в страховые резервы	Связанные с проведением страховых операций	Исполнение договора	В процессе ведения договора
Расходы по перестрахованию	Связанные с проведением страховых операций	Исполнение договора	В процессе ведения договора
Расходы по инвестициям	Непосредственно не связанные со страхованием	Исполнение договора	В процессе ведения договора
Страховые выплаты	Связанные с проведением страховых операций	Исполнение договора	При наступлении страхового случая

Расходы страховщика формируют себестоимость страховой услуги, которая учитывается при определении финансового результата и базы налогообложения. Отнесение затрат на себестоимость страховой услуги регулируется общими и отраслевыми нормативными актами.

Специфика страхового бизнеса обусловливает необходимость рассмотрения планируемой и фактической себестоимости. Под планируемой (расчетной) понимают себестоимость страховой услуги, закладываемую в страховой тариф и представленную в виде его структурных элементов — нетто-премии и нагрузки. Под фактической понимают себестоимость, реально складывающуюся по результатам прохождения договоров страхования, зависящую от реальной убыточности страховой суммы, экономии или перерасхода средств на административно-хозяйственные цели, включая оплату труда работников, и т. п. Состав затрат, относимых на себестоимость, специально уточняется также для определения налогооблагаемой базы.

[1] Основы страховой деятельности / Отв. ред. проф. Т. А. Федорова. М., 1999. С. 630.

19.2.3. Финансовый результат

Финансовый результат страховой организации есть итог финансово-хозяйственной деятельности страховщика, рассчитываемый как разность между доходами и расходами страховой организации за определенный период времени. Полученная прибыль облагается налогом в порядке, предписанном нормативными документами; алгоритм расчета налогооблагаемой прибыли представлен на рис. 19.2[1].

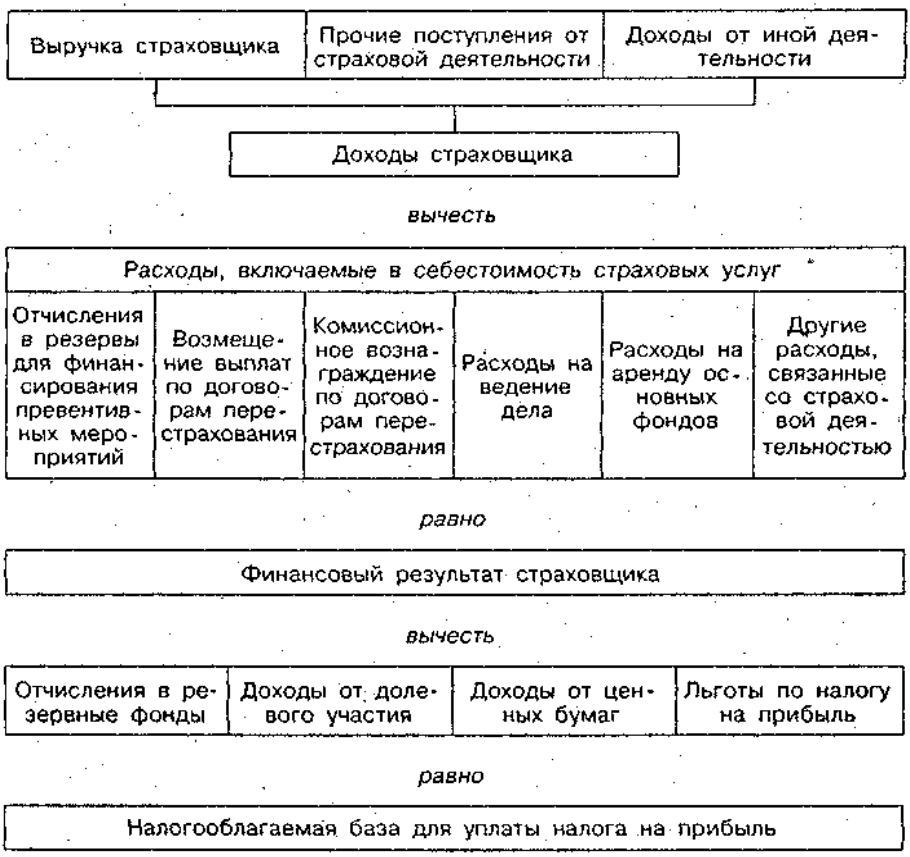


Рис. 19.2. Структура доходов страховой организации

В страховании прибыль рассматривается не только как реальный финансовый результат. Выделяют и так называемую нормативную

[1] Основы страховой деятельности / Отв. ред. проф. Т. А. Федорова. М., 1999. С. 653.

прибыль; именно она закладывается в цену страховой услуги при расчете тарифа. Нормативная прибыль страховых операций — это прибыль, получаемая от страховых операций и заложенная в структуру брутто-премии.

Расхождение между значениями нормативной прибыли и прибыли от реальной страховой деятельности объясняется влиянием множества факторов, и в первую очередь вероятностной природой страховых выплат, связанных с наступлением страховых случаев.

Для характеристики финансовой деятельности страховщика кроме прибыли могут использоваться другие абсолютные и относительные показатели. В число наиболее распространенных **абсолютных** показателей входят следующие индикаторы.

Количество освоенных видов страхования. Этот показатель характеризует степень охвата различных отраслей и видов страхования. Так, одна страховая компания предлагает услуги лишь по видам страхования иным, чем страхование жизни, а другая — по всем видам страхования.

Число заключенных договоров страхования. Характеризует страховой портфель и степень охвата страхового поля. Чем выше эта цифра, тем больше оснований считать, что страховая компания занимает достойное место на страховом рынке.

Суммарная страховая сумма. Рассчитывается как совокупная сумма по всем договорам либо как средняя величина. Характеризует принятую страховщиком ответственность по рискам.

Объем страховых премий. Отражает размер текущих финансовых средств страховщика, а также уровень принятых обязательств. Анализируется в динамике, по отдельным видам страхования и в целом, в среднем по одному договору.

Суммарные выплаты. Отражают объем выполненных обязательств, анализируются в динамике, по отдельным видам страхования и в целом, по отдельным подразделениям.

Объемы доходов и расходов. Характеризуют финансовые результаты страховщика, анализируются в динамике и по факторам.

Объем страховых резервов. Анализируется в динамике, по составу и структуре.

Объем собственных свободных средств (чистых активов). Является одной из характеристик ликвидности и платежеспособности страховой компании. Сопоставляется с объемом принятых обязательств, анализируется в динамике.

Среди **относительных** показателей, характеризующих финансовую деятельность страховой компании и наиболее часто используемых, можно отметить следующие.

Рентабельность. Рассчитывается как отношение балансовой прибыли к уставному капиталу или к собственным средствам, как отношение прибыли от страховой деятельности к сумме расходов и отчислений страховой компании. По отдельным видам страхования рентабельность рассчитывается как отношение прибыли, полученной

по соответствующему виду страхования, к суммарной страховой сумме или суммарному объему премий по этому виду страхования.

Уровень выплат по видам страхования. Рассчитывается сопоставлением фактических выплат к собранным страховым премиям.

Уровень расходов. Оценивается отношением расходов страховой компании к объему собранных страховых платежей.

Соотношение прибыли по страховой и нестраховой деятельности. Этот показатель рассчитывается как отношение прибыли от нестраховой деятельности к прибыли от страховой деятельности.

19.3. Финансовая устойчивость и платежеспособность страховой организации

Под *финансовой устойчивостью* страховой организации понимают ее способность выполнить свои обязательства всем имеющимся у нее имуществом. Естественно, что страховщик имеет внешние и внутренние обязательства. Принято внешние обязательства подразделять на страховые и нестраховые (прочие). Если иное не оговаривается специально, то в силу особой значимости страховых обязательств под финансовой устойчивостью прежде всего понимают способность страховщика выполнить свои страховые обязательства[1].

Финансовая устойчивость страховой организации обеспечивается достаточным и оплаченным уставным капиталом, адекватными принятым обязательствам страховыми резервами, а также принятой системой перестрахования. Использование системы перестрахования предполагает, что на ответственности страховщика остаются только те риски, по которым он может выполнять обязательства, исходя из своих финансовых возможностей. Критерием финансовой устойчивости страховщика обычно принято считать достаточность средств страховых резервов и собственных свободных средств для выполнения обязательств страховщика. Важнейшим показателем финансовой устойчивости страховщика, ее надежности, является платежеспособность.

Под *платежеспособностью* страховой организации понимается ее способность выполнить свои обязательства *в любой момент времени.* Как и в случае с финансовой устойчивостью, при оценке платежеспособности обычно, если это не оговорено особо, понимают ее способность выполнить прежде всего страховые обязательства.

[1] В последнее время на мировом страховом рынке все больше развивается практика продаж не страхового, а так называемого финансового продукта, который наряду со страховыми включает другие услуги финансово-кредитного характера. По этой причине повышается значимость прочих (нестраховых) обязательств страховой организации, что обусловливает при оценке ее финансовой устойчивости и платежеспособности учет всех внешних обязательств, а не только страховых. Внутренние обязательства страховой организации особой специфики не имеют.

Условие о платежеспособности страховщика является более значимым, чем условие о финансовой устойчивости, так как оно накладывает дополнительное требование к активам компании. Кроме того, что их должно быть достаточно, они должны быть ликвидными в той мере, как это необходимо для выполнения страховых обязательств в любой момент времени.

19.4. Оценка платежеспособности страховой организации

Финансовым обеспечением выполнения обязательств по страховым выплатам для страховщика являются сформированные страховые резервы, а также свободные от обязательств собственные средства, называемые чистыми активами. Значимость последнего элемента обусловлена тем, что средств страховых резервов, как правило, недостаточно для выполнения страховых обязательств. Это объясняется прежде всего случайной природой страховых выплат и тем, что в своей профессиональной деятельности страховщик постоянно сталкивается с техническими, нетехническими и инвестиционными рисками (рис. 19.3).

<table>
<tr><td>Параметры</td><td colspan="3">Риски страховой организации</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Группы рисков</td><td colspan="2">Технические</td><td>Нетехнические</td><td>Инвестиционные</td></tr>
<tr><td>Текущие</td><td>Специальные</td><td rowspan="2">Обусловлены влиянием внешних и внутренних факторов, не связанных со страховой и инвестиционной деятельностью</td><td rowspan="2">Связаны с инвестиционной деятельностью страховой организации</td></tr>
<tr><td>Специфика выделенной группы рисков</td><td colspan="2">Связаны со страховыми операциями</td></tr>
</table>

Рис. 19.3. Классификация рисков страховой организации

Поскольку страховые резервы рассчитываются по особым методикам, и поэтому их размер достаточно определенен, **оценка платежеспособности страховой организации** может быть сведена к *оценке достаточности* размера собственных свободных средств страховщика (чистых активов), которые вместе с активами, покрывающими страховые резервы, используются для выполнения страховых обязательств (рис. 19.4).

<table>
<tr><td>Маржа платежеспособности</td><td rowspan="2">Активы</td><td>Чистые активы</td></tr>
<tr><td>Обязательства</td><td>Активы, покрывающие страховые резервы</td></tr>
</table>

Рис. 19.4. Соотношение активов и обязательств страховщика

Превышение активов страховщика над его обязательствами подтверждает наличие маржи платежеспособности (чистых активов страховщика) — положительной разности между всеми активами страховщика и его обязательствами, которая используется для выполнения страховых обязательств в случае недостаточности средств страховых резервов. Суть действующей в настоящее время методики оценки платежеспособности страховой организации сводится к сопоставлению фактического размера маржи платежеспособности (фактического размера чистых активов страховщика) с ее нормативным размером, рассчитанным по данным оцениваемой страховой организации в соответствии с инструктивными материалами.

Оценка платежеспособности осуществляется в три этапа.

Этап 1. Расчет нормативного размера маржи платежеспособности (нормативного значения чистых активов страховщика), обусловленного спецификой заключенных договоров страхования, а также объемом принятых к выполнению обязательств.

Инструкция предполагает оценку платежеспособности для страховой компании, занимающейся страхованием жизни и иными видами страхования одновременно, поэтому общий нормативный размер маржи платежеспособности рассчитывается как сумма двух слагаемых — для страхования жизни и видов страхования иных, нежели страхование жизни. Для иных видов страхования, нежели страхование жизни, частный нормативный размер маржи платежеспособности $H_{рв}$ рассчитывается по формуле:

$$H_{рв} = \max\{P_1, P_2\} \times k_{выш}.$$

Показатель P_1 указывает на минимальный размер чистых активов, который должна иметь страховая компания исходя из принятых ею страховых обязательств. Он рассчитывается по формуле:

$$P_1 = 0{,}16 \cdot ПР,$$

где ПР — размер страховых премий за период, по которому оценивается платежеспособность (как правило, один год) по договорам страхования, сострахования и принятым в перестрахование, уменьшенный на годовую сумму возвращенных страховых премий, отчислений в резерв предупредительных мероприятий и других отчислений, предусмотренных законодательством.

Показатель P_2 указывает на минимальный размер чистых активов, который должна иметь страховая компания исходя из выполненных ею страховых обязательств. Он рассчитывается по формуле:

$$P_2 = 0{,}23 \cdot СВ,$$

где СВ — сумма среднегодовых за предшествующие три года изменений резервов убытков и фактических страховых выплат по договорам страхования, сострахования и принятым в перестрахование, за минусом выплат, полученных по регрессным искам.

Поправочный коэффициент $k_{пол}$ рассчитывается за год, предшествующий отчетной дате, как отношение суммы чистых страховых выплат (общих выплат за минусом участия перестраховщиков) и чистых изменений резервов убытков (общих изменений за минусом участия перестраховщиков) к общей сумме страховых выплат и изменений резервов убытков. В случае, когда фактическое значение коэффициента не превышает 0,5, его значение принимается равным 0,5; если перестрахования не было, коэффициент равен 1.

Для страхования жизни нормативный размер маржи платежеспособности $Н_{сж}$ рассчитывается по формуле:

$$Н_{сж} = 0{,}05 \cdot РСЖ \cdot k,$$

где РСЖ – резерв по страхованию жизни на последнюю отчетную дату; k – поправочный коэффициент, рассчитываемый как отношение резерва по страхованию жизни за вычетом участия перестраховщиков к величине указанного резерва. В случае, когда фактическое значение коэффициента меньше 0,85, его значение принимается равным 0,85; если перестрахования не было, коэффициент равен 1.

Нормативный размер общей маржи платежеспособности Н рассчитывается по формуле:

$$Н = Н_{пв} + Н_{сж}.$$

Если компания занимается страхованием жизни и другими видами страхования и рассчитанный нормативный размер маржи платежеспособности Н оказывается меньше минимальной величины уставного капитала, предусмотренного законодательством, Н устанавливается равным этой законодательно установленной величине.

Этап 2. Определение фактического размера маржи платежеспособности $ПЛ_ф$ – чистых активов.

По российскому законодательству фактический размер маржи платежеспособности, который свидетельствует о фактической платежеспособности, рассчитывается по формуле:

$М_{оф} = (УК + ДК + РК + НП) - (НУ + ЗА + АП + НА + ДЗП)$,

где УК – уставный капитал; ДК – добавочный капитал; РК – резервный капитал; НП – нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет; НУ – непокрытые убытки отчетного года и прошлых лет; ЗА – задолженность акционеров (участников) по взносам в уставный капитал; АП – собственные акции, выкупленные у акционеров; НА – нематериальные активы; ДЗП – просроченная дебиторская задолженность.

Этап 3. Сопоставление фактического размера маржи платежеспособности с нормативным.

Если фактическая платежеспособность $ПЛ_ф$ не меньше рассчитанного норматива Н, т. е. если соблюдается соотношение $ПЛ_ф \geq Н$, можно сделать вывод о том, что страховая организация платежеспособна. В ином случае контроль за финансовым оздоровлением страховщика осуществляется органами надзора за страховой деятельностью.

В рамках Европейского Союза оценка платежеспособности осуществляется раздельно для страховых компаний, занимающихся рисковыми видами страхования, и страховых компаний, занимающихся страхованием жизни. Вступление Российской Федерации в ВТО и Европейский Союз предполагает, в частности, что оценка платежеспособности российских страховых компаний должна быть приведена в соответствие с европейскими и мировыми стандартами.

19.5. Бюджетирование финансовой деятельности страховой организации

Одним из направлений деятельности страховой организации, обеспечивающих ее финансовую устойчивость, является управление ее финансами на основе бюджетирования. В общем случае бюджетирование представляет собой процесс организации, планирования, анализа и контроля финансовой деятельности, реализуемый в несколько этапов:

- формирование прогноза ключевых индикаторов бюджета страховой организации на основе бухгалтерской отчетности и прогнозных значений основных показателей страховой деятельности фирмы;
- формирование проекта бюджета, принимаемого к исполнению;
- контроль и анализ исполнения базового варианта бюджета.

В процессе бюджетирования планирование занимает особое место. Оно представляет собой процесс выработки и принятия качественных и количественных целевых установок, а также выбора путей их эффективного достижения. Его необходимость продиктована возможностью появления различных сбоев, противоречий, несогласованности действий отдельных подразделений фирмы, неопределенностью будущего.

Специфика страховой деятельности обусловливает необходимость выбора такого варианта управления финансами, который, с одной стороны, учитывал бы стохастическую природу параметров страховой деятельности (например, страховых взносов и страховых выплат), а с другой стороны, отражал бы функциональную связь доходных и расходных статей бюджета организации. По этой причине в основе схемы управления финансами страховой организации на основе бюджетирования заложена плановая модель управления, предполагающая построение некоторого варианта бюджета. При этом по основным характеристикам модель бюджета является детерминированной, однако стохастическая природа параметров в ней учитывается одним из двух способов — либо по модели проводятся многократные расчеты, отвечающие конкретным значениям случайных параметров, либо вместо случайных величин используются их статистические оценки.

Второй особенностью бюджетирования для страховой организации является построение и использование показателей бюджета, характерных именно для страховых организаций. В зависимости от целей применения бюджеты могут строиться на разные периоды. Наиболее типичным является годовой период с промежуточными

показателями на полугодие, квартал и месяц. Разбивка года на более дробные периоды дает возможность страховой организации оперативно оценивать выполнение бюджета и быстро принимать решения.

Преимуществом бюджетирования является повышение конкурентоспособности и финансовой устойчивости страховой организации. Оно позволяет, во-первых, выявить проблемы задолго до их реального проявления, во-вторых, выработать последовательность действий по реализации целей, в-третьих, скоординировать деятельность подразделений.

Процесс бюджетирования страховой компании может быть представлен в виде определенной последовательности действий.

Формирование прогнозов и проекта бюджета страховой организации. Основой информационного обеспечения финансовой деятельности страховой организации и проведения аналитических расчетов является бухгалтерская отчетность.

По своему содержанию прогноз бюджета представляет собой прогнозную финансовую отчетность страховщика — проект годового отчета его деятельности. Используемые для его построения прогнозные значения финансовых показателей либо должны отражать сложившиеся к моменту составления баланса тенденции развития бизнеса в данной страховой компании, либо предусматривать варианты внедрения всех мероприятий, обеспечивающих эффективное развитие страховой компании.

Между показателями бюджета существуют определенные функциональные связи, которые определяют допустимость бюджета. Формально допустимым считается бюджет, для которого функциональные соотношения его показателей, отвечающие эффективному развитию компании, соблюдаются (например, формально допустимым может считаться любой бюджет, обеспечивающий получение прибыли). По желанию специалистов к числу формально допустимых могут также относиться бюджеты с заданной заранее величиной дефицита (избытка) финансовых ресурсов.

Поскольку сложившиеся в бизнесе или в данной страховой организации тенденции не всегда отвечают эффективному развитию фирмы, полученный прогноз бюджета обязательно должен быть проанализирован с целью выявления негативных тенденций и тех кризисных ситуаций, которые могут появиться при его реализации. В частности, такие ситуации могут быть связаны с недостатком (избытком) финансовых ресурсов, возникающим при реализации анализируемого прогноза бюджета.

Если анализируемый прогноз является неудовлетворительным, специалисты фирмы должны сформировать такой вариант развития страховой организации, который отвечал бы ее эффективному развитию и обеспечивал бы финансовую устойчивость компании. Прогноз бюджета, обеспечивающий финансовую устойчивость страховой организации, отвечающий ее эффективному развитию и принятый к исполнению, носит название проекта бюджета (базового проекта бюджета).

Проект бюджета страховой организации строится на экономически обоснованных прогнозных значениях показателей, обеспечивающих эффективное развитие страховой организации. Он должен выполнять

координирующую функцию в организации ее деятельности и являться основой для выработки оперативных решений по управлению финансами. Именно с его показателями будут сравниваться в дальнейшем фактические значения показателей деятельности фирмы.

Контроль и анализ исполнения базового бюджета. Исполнение проекта бюджета подвержено влиянию многих факторов. Поэтому нередко реальные значения показателей деятельности фирмы не согласуются с плановыми. Это вызывает необходимость либо принятия оперативных решений, способствующих реализации принятого варианта бюджета, либо формирования некоторого нового бюджета, учитывающего влияние выявленных факторов и тем не менее обеспечивающего эффективное развитие организации.

Особенности составления бюджета страховой организации. Как уже отмечалось выше, бюджет представляет собой детерминированную модель баланса доходов и расходов, которая предполагает сопоставление доходов и расходов, определение финансового результата страховых операций, инвестиционной деятельности и других видов деятельности.

При составлении проекта бюджета необходимо учесть специфику страховой деятельности, которая, по сути, может определяться рядом дополнительных видов расходов, доходов, активов и расчетов. К специфическим *расходам* относятся: (1) расходы на ведение дела; (2) страховые выплаты по прямому страхованию; (3) возмещение доли убытков, уплаченных по рискам, принятым в перестрахование; (4) уплаченные страховые премии по рискам, переданным в перестрахование; (5) уплаченные комиссионные и брокерские вознаграждения, тантьемы, сборы.

В число специфических *доходов* входят: (1) полученные комиссионные и брокерские вознаграждения, тантьемы, сборы; (2) страховые премии и портфель премий, полученных по рискам, принятым в перестрахование; (3) полученные возмещения доли убытков по рискам, переданным в перестрахование и ретроцессию[1]; (4) страховые взносы (премии) по прямому страхованию; (5) депо премий и убытков страховой организации у других страховых организаций; (6) депо премий и убытков по рискам, переданным в перестрахование; (7) положительные результаты изменения страховых резервов.

Специфика активов и обязательств определяется прежде всего наличием ссуд по страхованию жизни, а к специфическим *расчетам* относятся расчеты по: (1) претензиям; (2) регрессивным требованиям[2]; (3) различным видам страхования; (4) рискам, переданным в

[1] *Ретроцессия* есть перестрахование следующего уровня, когда страховщик, получивший на перестрахование риски в качестве перестраховщика, выступает в роли перестрахователя, передавая этот риск другому страховщику.

[2] Под регрессным требованием понимается требование страховщика, предъявляемое виновнику ущерба, нанесенного застрахованному, после того, как страховщик выполнил свои обязательства по страховым выплатам.

перестрахование; (5) рискам, принятым в перестрахование; (6) прямому страхованию.

При определении финансового результата страховая организация дополнительно учитывает суммы, присужденные в пользу страховщика по регрессным искам к лицам, ответственным за причиненный ущерб застрахованному имуществу, или признанных этими лицами. Специфическими именно для страхования являются также резерв незаработанной премии, резерв по страхованию жизни, резервы убытков, другие технические резервы.

Прогноз или проект бюджета страховой организации представляет собой по сути прогнозный, или плановый, баланс прихода и расхода денежных средств, формируемый на основе следующих групп показателей:

в приходной части: (а) поступления от страховой деятельности (прямое страхование, принятое перестрахование, возмещения убытков от перестраховщиков, регрессы, комиссионные вознаграждения цедента, т. е. перестрахователя); (б) поступления от инвестиционной деятельности; (в) поступления от брокерской деятельности; (г) прочие доходы;

в расходной части: (а) возмещение убытков и т. п. (страховые выплаты по прямому страхованию, страховые выплаты по принятому перестрахованию, суммы, выплачиваемые при расторжении договоров); (б) расходы по продаже (комиссионные агентов и брокеров, реклама и т. п.); (в) расходы на перестрахование; (г) административные расходы (представительские и командировочные расходы, покупка основных средств и нематериальных активов, обслуживание других основных средств и т. п.); (д) оплата услуг сторонних организаций; (е) налоги; (ж) инвестиционные расходы; (з) прочие расходы.

Поскольку страхование связано с непредсказуемостью возникновения ущерба и заранее неизвестным влиянием внешних факторов, многие параметры, описывающие страховые операции, носят случайный характер. В их числе: объем и структура ожидаемых премий по видам страхования; ожидаемые убытки и выплаты; нормы отчисления в резервы (в резерв предупредительных мероприятий, резерв колебаний убыточности и т. п.); параметры перестраховочной деятельности; ожидаемая ставка инвестиционного дохода; ожидаемые расходы на ведение дела; перечень налогов и их ставки.

Как уже отмечалось, при построении прогноза бюджета можно использовать какие-либо конкретные значения случайных параметров (страховых взносов, страховых выплат и т. п.), а можно вместо этих конкретных значений использовать их статистические оценки. Поэтому при формировании статей бюджета, последующем прогнозировании, планировании, анализе и контроле показателей рекомендуется либо осуществлять многовариантные расчеты по определению прогноза бюджета, которые отвечают различным конкретным значениям случайных параметров, либо проводить статистическое оценивание случайных параметров и использовать полученные оценки при построении прогноза или проекта бюджета.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определения следующим ключевым понятиям: доход страховой организации, расход страховой организации, планируемая и фактическая себестоимость, финансовый результат страховой организации, нормативная и фактическая прибыль страховщика, финансовая устойчивость страховой организации, платежеспособность страховой организации, бюджет страховой организации.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Обсудите структуру финансов страховой организации, состав и особенности собственного капитала и привлеченных средств, обусловленные спецификой бизнеса.
2. Что такое финансовый результат страховой организации и как он формируется?
3. Опишите доходы страховой организации и их структуру по источникам поступления. Каким образом формируются доходы от страховых операций, от инвестиционной деятельности, прочие доходы, напрямую не связанные со страховыми операциями?
4. Охарактеризуйте расходы страховой организации. По каким признакам и как они могут классифицироваться?
5. Что отражает себестоимость страховой услуги? Что понимается под планируемой (расчетной) и фактической себестоимостью страховой услуги? Каковы причины возможного расхождения их значений?
6. Как определяется база для уплаты налога на прибыль страховой организации? Что такое нормативная прибыль страховой организации? В чем ее отличие от реальной прибыли страховой организации?
7. Какие абсолютные и относительные показатели используются для характеристики финансовой деятельности страховщика?
8. Что такое финансовая устойчивость страховой организации и чем она обеспечивается?
9. Назовите наиболее распространенный критерий финансовой устойчивости страховой организации.
10. Что такое платежеспособность страховой организации? Чем это понятие отличается от понятия финансовой устойчивости страховой организации? Каково соотношение между этими понятиями?
11. Каковы финансовые источники выполнения страховых обязательств страховой организации? Почему кроме активов, покрывающих страховые резервы, страховщик должен иметь чистые активы – собственные активы, свободные от обязательств?
12. Опишите основные группы рисков, с которыми страховщик имеет дело, и их специфику.
13. В чем суть оценки платежеспособности страховой организации по российскому законодательству? Что такое маржа платежеспособности? Каковы этапы методики оценки платежеспособности и их содержание?
14. В чем особенности составления бюджета страховой организации?

Раздел V. Финансы домашних хозяйств

Глава 20

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о социально-экономическом содержании категории «финансы домашнего хозяйства»;
- об области возникновения финансовых отношений домашнего хозяйства;
- о функциях финансов домашнего хозяйства;
- об особенностях финансов домашнего хозяйства;
- о структуре финансовых ресурсов домашнего хозяйства.

20.1. Социально-экономическая сущность и функции финансов домашних хозяйств в рыночной системе хозяйствования

В макроэкономическом анализе под домашним хозяйством понимают группу лиц, совместно принимающих экономические решения. В системе экономических отношений домашние хозяйства имеют исключительно важное значение, поскольку они являются собственниками факторов производства, находящихся в частной собственности. В экономической системе домашние хозяйства играют следующие роли: (а) выступают на рынке в качестве покупателей товаров и услуг, производимых фирмами; (б) предоставляют тем же самым фирмам факторы производства; (в) сберегают часть формируемого в экономике совокупного дохода, приобретая реальные и финансовые активы.

Экономические отношения разнообразны, они существуют на всех стадиях воспроизводственного процесса, на всех уровнях хозяйствования. При этом однородные экономические отношения, постоянно возникающие в какой-либо сфере социально-экономической деятельности, образуют содержание самостоятельной экономической категории. Одной из таких категорий являются финансы домашнего хозяйства, выражающие реально существующие экономические отношения, носящие объективный характер и имеющие специфическое общественное назначение.

Известно, что финансовые отношения носят, как правило, денежный характер. Там, где не предусматривается движения денежных средств и (или) их эквивалентов, нет и финансовых отношений (в данном случае мы абстрагируемся от некоторых специфических опе-

раций, например операций, оформляемых договорами мены). Ведение домашнего хозяйства в условиях рыночной экономики невозможно без использования денег, значит, существует реальная база для возникновения финансовых отношений на уровне домашнего хозяйства. Однако известно, что не все денежные отношения можно считать финансовыми. К ним вряд ли можно отнести, например, отношения обмена (Т — Д — Т), в которые постоянно вступает домашнее хозяйство. Поэтому представляется достаточно оправданной, хотя и не бесспорной, позиция ряда экономистов, полагающих, что финансами можно считать лишь денежные отношения, возникающие по поводу формирования и распределения фондов денежных средств.

Домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики не может находиться вне финансовых отношений, оно постоянно вступает в такие отношения, возникающие как внутри домашнего хозяйства, так и с внешними по отношению к домашнему хозяйству рыночными субъектами.

К внутренним финансам домашнего хозяйства можно отнести отношения, возникающие между его участниками по поводу формирования семейных денежных фондов, имеющих различное целевое назначение: страхового резерва для поддержания уровня текущего потребления; денежного резерва для повышения уровня капитальных расходов; денежного фонда с целью его дальнейшего инвестирования и др.

Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства показана на рис. 20.1. Как мы видим, домашнее хозяйство может вступать в финансовые отношения:

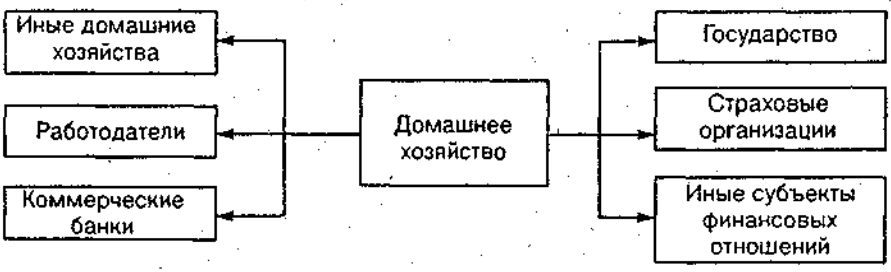


Рис. 20.1. *Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства*

• с другими домашними хозяйствами по поводу формирования и использования совместных денежных фондов (к ним не относятся отношения взаимного обмена, в которых также могут участвовать домашние хозяйства);

• 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 внутреннего продукта в его стоимостной форме;

• с коммерческими банками по поводу привлечения потребительских кредитов, их погашения; по поводу размещения временно свободных денежных средств на банковские счета;

• со страховыми организациями по поводу формирования и использования различного рода страховых фондов;

• с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов.

Перечисленные выше отношения составляют социально-экономическое содержание категории «финансы домашнего хозяйства». Следовательно, финансы домашнего хозяйства – это совокупность денежных отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств, в которые вступают домашнее хозяйство и его отдельные участники в процессе своей социально-экономической деятельности.

Областью возникновения финансов домашнего хозяйства следует считать вторую стадию процесса воспроизводства, на которой происходит распределение стоимости произведенного общественного продукта. Члены домашнего хозяйства являются собственниками рабочей силы – одного из факторов процесса производства, а следовательно, имеют право на получение части стоимости созданного продукта. 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 (например, дотация на оплату услуг жилищно-коммунального хозяйства).

Социально-экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляется через их функции. 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 стоимость валового общественного продукта, выраженную в денежной форме, между различными хозяйствующими субъектами, то финансы домашних хозяйств обеспечивают дальнейшее распределение этой стоимости между всеми 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.

Выполняя распределительную функцию, финансы домашних хозяйств обеспечивают материальными ресурсами непрерывность процесса воспроизводства рабочей силы – как одного из производственных факторов. Именно через эту функцию финансов домашних хозяйств происходит обеспечение каждого человека ресурсами, необходимыми ему для поддержания жизни.

Объектом действия распределительной функции является располагаемый доход домашнего хозяйства – часть совокупного дохода, которая осталась в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты налогов и других обязательных платежей. К субъектам распределения относятся все участники домашнего хозяйства.

Еще одной функцией финансов домашних хозяйств является **контрольная функция**. Домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики является самостоятельным хозяйствующим субъектом, т. е. уровень жизни членов домашнего хозяйства полностью зависит от величины приходящегося на его долю дохода. На эту величину влияет целый ряд факторов. Под их воздействием она может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Поэтому, имея целью поддержание обычного уровня потребления, домашнее хозяйство просто не может обойтись без контроля за распределением полученного дохода по различным фондам, а также за целевым использованием средств этих фондов.

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 выполняют 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. Свобода участников домашнего хозяйства в этом процессе не может быть ограничена государством.

Таким образом, финансы домашних хозяйств являются одним из элементов финансовой системы государства. Каждый из этих элементов определенным образом влияет на процесс общественного воспроизводства. В каждой области финансовой системы процесс обра-

зования и использования фондов денежных средств имеет свои, присущие только ему характеристики. Роль, которую различные элементы финансовой системы играют в процессе ее формирования, определяет их особенности. Так, финансы предприятий являются основой финансовой системы, поскольку именно в предпринимательском секторе создается валовой внутренний продукт, распределяемый в ходе дальнейших финансовых отношений. Централизованные элементы финансовой системы играют важную роль в перераспределении денежных средств между отдельными отраслями, экономическими регионами, различными социальными группами населения. Финансы домашних хозяйств имеют свои особенности, которые отличают их от других элементов финансовой системы.

Специфика финансов домашних хозяйств определена тем, что эта сфера финансовых отношений в наименьшей степени регламентирована государством. Действительно, процесс создания и расходования централизованных денежных фондов, таких, например, как государственный бюджет, находится под жестким государственным контролем. Процесс формирования денежных фондов предприятия также в определенной степени определяется государством (требования к минимальному размеру уставного капитала, система налогообложения, регламентация порядка расчета амортизационных отчислений и некоторых других элементов себестоимости и др.). Домашнее хозяйство самостоятельно принимает решение о необходимости и способе формирования денежных фондов, их величине и целевом назначении, о времени их использования. Другими словами, в условиях рыночной экономики государство не имеет инструментов прямого влияния на процесс распределения располагаемого дохода домашних хозяйств.

Вместе с тем государство способно влиять на общую величину дохода, которым реально располагает домашнее хозяйство. Реальные доходы домашнего хозяйства образуются в результате многократного распределения и перераспределения стоимости совокупного общественного продукта в процессе реализации финансовых отношений домашнего хозяйства и государства. Повышение ставок налогов, выплачиваемых физическими лицами, ведет к сокращению их реального дохода. Вместе с тем финансовые ресурсы, мобилизованные посредством сбора налогов, направляются через бюджет в сферу здравоохранения, образования, социального обеспечения, в результате уровень реальных доходов домашних хозяйств возрастает.

Важной функцией финансов домашних хозяйств в системе общественного воспроизводства выступает также **инвестиционная**. Она заключается в том, что домашние хозяйства являются одними из основных поставщиков финансовых ресурсов для экономики. Рост доходов домашних хозяйств является материальной основой для выполнения данной функции. Часто инвестиционную функцию домашних хозяйств связывают только с долей капитализируемых дохо-

дов, т. е. используемых как сбережения (вложения средств в различные финансовые институты и в реальное производство). Но этот подход является односторонним. На самом деле и увеличение доли потребления является фактором, способствующим росту инвестиций в экономике. На это обращал внимание еще Дж. Кейнс, который выработал концепцию эффективного спроса, складывающегося из потребительского и инвестиционного компонентов. Сокращение потребительских расходов, какими бы факторами оно ни вызывалось, естественным образом сдерживает и развитие производства. Так, в современной России из-за низкого уровня заработной платы предприятия не могут наращивать производство и товарооборот. По данным Всемирного банка, в 1997 г. среднестатистический россиянин по сравнению с жителями других стран тратил гораздо больше времени, чтобы заработать средства на те или иные товары. Затраты рабочего времени среднестатистического российского работника, эквивалентные стоимости 26 видов товаров и услуг, превышали более чем в 13 раз затраты австрийца и примерно в 3 раза затраты словака, чеха и румына[1].

20.2. Финансовые решения домашних хозяйств

Как и любая организация, домашние хозяйства для обеспечения существования, а также повышения уровня благосостояния своих членов принимают многочисленные решения, относящиеся к различным сторонам жизнедеятельности. Однако имеются коренные отличия как в механизме принятия решений, так и в их целевой направленности. Они в значительной мере проистекают из того факта, что между членами домашних хозяйств существуют разнообразные связи, которые носят не столько экономический, сколько социальный характер. Конечно, и в организациях бизнеса существуют социальные отношения, но они играют подчиненную к экономическим отношениям роль, поскольку основные их цели являются экономическими, будь то рост прибыли, благосостояния акционеров или иное. Более того, в организациях бизнеса неформальный характер отношений, выходящий за рамки экономических, как правило, является негативным фактором, снижающим эффективность их функционирования, и поэтому не поощряется. В домашних хозяйствах субординация рассматриваемых двух типов отношений прямо противоположная. Поэтому и экономические, и финансовые решения принимаются 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.). Экономические цели также играют подчиненную роль перед социаль-

[1] *Мехряков В. Д.* Повышение личных доходов населения как фактор стабилизации экономики // Финансы. 2001. № 3. С. 67.

ными и направлены на наиболее полную реализацию последних. Не случайно домашние хозяйства, особенно если это семья или другая группа людей, связанная родственными отношениями, активно изучаются в социологической науке.

Другое существенное отличие домашних хозяйств от организаций бизнеса заключается в механизме и степени формализации принятия решений. В организациях бизнеса вырабатывается целая система методов принятия решений, включая планирование, оперативное управление, контроль и другие стадии процесса управления, объединяемые понятием «менеджмент». Финансовые и инвестиционные решения представляют собой финансовый менеджмент. В организациях бизнеса существенным элементом является четкое определение оперативных и стратегических целей, их иерархии, способов достижения этих целей. Все это закрепляется во внутрифирменных регламентах. В домашних хозяйствах установление целей – также необходимый атрибут. Однако их достижение не связано с формализованными процедурами принятия решений. Последние принимаются часто по наитию, 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 баланса денежных доходов и расходов, что также является отражением неформального характера принимаемых решений.

Домашнее хозяйство должно принимать два основных типа экономических решений: (1) как формировать структуру своих будущих активов с учетом уже имеющихся у него, т. е. надо ли приобретать новую недвижимость (например, жилье, земельные участки), движимые средства (например, автомобили, обстановку в квартире и т. п.) или ценные бумаги и т. д.; одновременно определяется соотношение между вновь приобретаемыми активами; (2) каким образом формировать фонд рабочего времени (определение работающих членов домашнего хозяйства, места их работы и др.).

Оба типа решений влияют на будущие доходы домашнего хозяйства. Первый тип решений можно назвать инвестиционным, а доходы, получаемые от него,– также инвестиционными. Вместе с тем любые инвестиции требуют финансовых затрат в той или иной форме.

Финансовые решения домашних хозяйств принимаются прежде всего в отношении использования денежных фондов. С точки зрения материального состава финансы домашнего хозяйства – это совокупность созданных им целевых денежных фондов, другими словами – это общий объем финансовых ресурсов, которыми располагает домашнее хозяйство. В структуру финансовых ресурсов домашнего хозяйства входят:

• денежные средства, предназначенные для текущих расходов – расходы на приобретение продуктов питания, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжи-

тельного периода времени (обувь, одежда и т. п.), плата за периодически потребляемые услуги и др.;

• денежные средства, предназначенные для капитальных расходов — приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (мебель, жилье, транспортные средства и т. д.), оплата услуг, достаточно редко потребляемых участниками домашнего хозяйства (образование, медицинская операция, туристическая путевка);

• денежные сбережения;

• денежные средства, вложенные в движимое и недвижимое имущество.

Как правило, домашнее хозяйство начинает свою хозяйственную деятельность не на пустом месте, т. е. первоначально обладает некоторым накопленным ранее богатством, которое главным образом переходит к нему по наследству, а иногда в результате дарения. Это богатство может быть представлено в различных формах, прежде всего в форме недвижимости, наличных денег, а также в некоторых случаях — ценных бумаг. Помимо первоначальных ресурсов их источниками являются: (а) располагаемый доход домашнего хозяйства; (б) потребительский кредит; (в) социальные трансферты; (г) прочие ресурсы (например, это могут быть выигрыши в лотерею, доходы от персональных займов другим физическим лицам[1] и др.).

Решения относительно использования ресурсов более подробно рассмотрены в п. 21.2, поскольку они связаны с осуществлением расходов домашними хозяйствами. Здесь же отметим, что все виды экономических решений домашнего хозяйства тесно взаимосвязаны между собой. Так, сбережения зависят от того, когда человек предполагает уйти на пенсию. Выбор портфеля активов, в свою очередь, зависит от того, как домашнее хозяйство определяет приоритеты в текущем потреблении и сбережении, а также от индивидуальных предпочтений. Одни домашние хозяйства могут предпочесть большую часть текущих доходов потреблять, другие, напротив, сберегать. Как и в организации бизнеса, структура портфеля активов во многом зависит от склонности к риску. Если члены домашнего хозяйства, как инвесторы, имеют высокую склонность к риску, то может быть принято решение о том, что значительную долю портфеля должны составлять ценные бумаги. Эта расположенность к риску различна в отдельных странах. Так, физические лица из США значительную часть своих доходов вкладывают в ценные бумаги, в то время как в Германии отношение к риску более консервативное.

[1] Необходимо иметь в виду, что займы, предоставляемые физическими лицами, ограничиваются частично законодательством. Так, нельзя предоставлять валютный кредит, т. е. кредит, сумма долга по которому и проценты выражены в иностранной валюте.

Экономические и финансовые решения в домашнем хозяйстве зависят от многих факторов, среди которых основными являются: (1) текущие и перспективные цели; (2) отношения между членами домашнего хозяйства; (3) уровень доходов домашнего хозяйства; (4) предпочтения и склонность к риску членов домашнего хозяйства; (5) внешняя среда, в которой действует домашнее хозяйство.

Внешняя среда оказывает очень большое влияние на решения в домашнем хозяйстве. Наиболее важными факторами внешней среды для них являются законодательное регулирование доходов и расходов, в особенности в сфере занятости, налогообложения доходов, социальных пособий; отношения в коллективе, в котором работают члены домашнего хозяйства; участие последних в общественных и политических организациях; отношения между самими домашними хозяйствами.

Когда речь заходит о домашних хозяйствах как структурных элементах общественного воспроизводства, то возникает ряд вопросов, которые касаются как их внутренней организации (роли отдельных членов, видов их деятельности, управления ресурсами), так и отношений с окружающей средой: обществом в целом, его институтами (общественными, политическими, экономическими), а также с другими домашними хозяйствами. Виды деятельности домашнего хозяйства включают: (а) оплачиваемые работы в общественном и частном секторе экономики; (б) неоплачиваемые работы в рамках самого домашнего хозяйства; (в) работы, выполняемые членами других домашних хозяйств или для них (они могут как вознаграждаться, так и осуществляться безвозмездно).

В любом случае особенностью домашнего хозяйства в отличие от организаций бизнеса является значительная доля неоплачиваемых работ, осуществление которых необходимо для поддержания жизнедеятельности его членов (ведение домашнего хозяйства, воспитание детей и т. п.). Соотношение оплачиваемых и неоплачиваемых работ меняется исторически в пользу первых в силу рационализации и механизации домашнего труда и зависит также от социального состава домашнего хозяйства. Так, в семьях с большим количеством детей доля неоплачиваемых работ, как правило, выше. Чем выше доля неоплачиваемых работ в домашнем хозяйстве, тем выше должен быть и уровень доходов для поддержания нормальной жизнедеятельности. Уровень и доля неоплачиваемых работ в домашних хозяйствах являются одними из важнейших показателей экономического развития общества.

Организации бизнеса, в которых работают члены домашнего хозяйства, в редких случаях принимают во внимание специфику последних, т. е. не учитывают потребности работников в обеспечении незанятых членов семей. В принципе они и не обязаны это делать. В то же время только государство может и должно через систему социальной помощи смягчать неравномерность в распределении доходов между домашними хозяйствами с различным составом членов и уровнем доходов.

Материалы для самостоятельной работы

Определите содержание следующих ключевых понятий: финансы домашнего хозяйства, распределительная функция финансов домашнего хозяйства, контрольная функция финансов домашнего хозяйства; инвестиционная функция домашних хозяйств; финансовые и инвестиционные решения домашнего хозяйства.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Можно ли назвать финансы домашнего хозяйства одним из элементов финансовой системы? Обоснуйте вашу точку зрения.
2. Могут ли возникнуть финансовые отношения в домашнем хозяйстве?
3. Что является объектом действия распределительной функции финансов домашнего хозяйства?
4. Какие особенности отличают финансы домашнего хозяйства от других сфер финансовой системы?
5. Что входит в структуру финансовых ресурсов домашнего хозяйства?
6. В чем заключаются принципиальные отличия финансовых решений, принимаемых домашними хозяйствами и организациями бизнеса?
7. Какие факторы влияют на экономические и финансовые решения домашних хозяйств?
8. В чем состоит особенность видов деятельности домашних хозяйств?

Глава 21

БЮДЖЕТ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

После изучения данной главы вы сможете получить представление:

- о составе, значении и показателях доходов домашних хозяйств;
- о видах заработной платы, начислениях и доплатах; сущности и роли минимальной оплаты труда в обеспечении социального и физиологического прожиточного минимума;
- о понятии и структуре социальных и страховых выплат, роли и гарантиях государства в обеспечении их приемлемого уровня;
- об особенностях предпринимательских доходов домашних хозяйств и основных факторах, влияющих на их величину;
- об общей структуре расходной части бюджета домашнего хозяйства;
- о структуре и особенностях формирования различных разделов расходной части бюджета;
- об особенностях формирования расходной части бюджета домашнего хозяйства в Российской Федерации;
- о факторах, влияющих на величину расходных статей домашнего хозяйства и их структуру.

21.1. Доходная часть бюджета домашнего хозяйства

21.1.1. Состав, значение и показатели доходов домашнего хозяйства

Доходы служат основным источником удовлетворения потребностей домашних хозяйств в потребительских товарах и услугах, накопления и сбережения и обязательных платежей, т. е. осуществления расходов (см п. 21.2). Неразрывная связь доходов и расходов домашних хозяйств проявляется прежде всего в зависимости структуры и объема расходов от структуры и объема доходов. Так, при снижении общего уровня доходов все меньшую их долю можно потратить на накопления и сбережения, поскольку существует определенный физиологический и социальный минимум потребительских товаров и услуг, который любое домашнее хозяйство должно обеспечить.

Доходы домашних хозяйств можно разделять по различным критериям. Прежде всего можно выделить **доходы в денежной и натуральной форме**. К последним относят продукты, полученные в личном подсобном хозяйстве, садоводствах, огородничествах, а также натуроплату от сельскохозяйственных предприятий, которые потребляются в домашнем хозяйстве. Если домашнее хозяйство часть

продуктов производит с целью реализации на рынке, то доходами следует считать денежные средства, вырученные от продажи.

В любой стране с развитыми рыночными отношениями подавляющая часть населения занята в государственном или частнопредпринимательском секторах экономики, и потому денежные доходы безусловно доминируют над натуральными. К сожалению, статистические исследования позволяют определить общий уровень только денежных доходов домашних хозяйств. В отношении натуральных доходов проводятся выборочные исследования в разрезе отдельных продуктов и их групп. В России традиционно роль натуральных доходов по некоторым видам продуктов, в частности по картофелю, овощам, фруктам и ягодам, была и остается высокой. Низкий уровень денежных доходов в частном и государственном секторах экономики подчеркивается тем фактом, что значительная часть занятых в них одновременно содержит небольшие подсобные хозяйства, в которых производятся продукты питания. Однако трудозатраты в таких хозяйствах несоразмерно высоки из-за крайне низкой механизации производственных процессов, что в конечном итоге отражает нерациональный общественный характер личного подсобного хозяйства. В меньшей степени это относится к личным подсобным хозяйствам сельского населения, для которого ведение производства на земле является основной сферой приложения труда. Вместе с тем, и здесь общественно целесообразным является переход к фермерскому ведению хозяйства, т. е. в основном товарному производству.

Денежные доходы домашних хозяйств подразделяют чаще всего по источникам поступлений. В данном разделе мы будем придерживаться наиболее общей их классификации (см., например, [Чернов, с. 9]):

- заработная плата вместе с различными начислениями и доплатами;
- пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере.

Необходимо принимать во внимание, что различаются понятия **заработанных доходов**, т. е. полученных в результате трудовой деятельности работника, и **полученных доходов** [Макконнелл, Брю, т. 1, с. 143]. С одной стороны, не все заработанные доходы поступают в домашние хозяйства. Это относится, например, к взносам на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий. С другой стороны, часть доходов, поступающих в домохозяйства, не являются результатом труда. Прежде всего это — трансфертные платежи, которые включают выплаты по социальному обеспечению и от несчастных случаев, пособия по безработице и нетрудоспособности и некоторые другие виды социальной помощи государства.

В приведенной выше классификации не учтены случайные доходы граждан, например выигрыши в лотерею, доходы от непредусмотренных дарений, а также доходы, полученные с нарушением закона. Последние в современной России имеют большое распространение. К ним можно отнести суммы, полученные в результате ухода от налогов, доходы от незаконных валютных и других финансовых операций, например от предоставления валютных займов другим гражданам, как правило, под ростовщические проценты, от операций по «строительству финансовых пирамид», от продажи запрещенных товаров (наркотиков, оружия и т. п.). Учет случайных и особенно незаконных доходов является чрезвычайно затруднительным.

Для измерения доходов домашних хозяйств используют понятия совокупных, располагаемых, номинальных и реальных доходов населения.

Под **совокупными доходами** понимают общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг за счет социальных фондов. Натуральные доходы можно оценить по средним ценам реализации соответствующих товаров на рынке.

Для населения, однако, более существенное значение имеет показатель **располагаемых доходов**, или доходов, остающихся в распоряжении домашних хозяйств. Они образуются из совокупных доходов путем вычета налогов и обязательных платежей. В общей сумме располагаемые доходы населения образуют часть валового внутреннего продукта, которая расходуется на потребление и накопление.

Номинальные доходы – доходы домашнего хозяйства за определенный период в денежной форме. При этом можно выделить начисленные номинальные доходы и фактически полученные. Первые отличаются от фактических на величину начисленных в данном периоде, но не выплаченных доходов, а также доходов, полученных в результате погашения задолженности государства и организаций за прошлые периоды. Различие между фактическими и начисленными доходами может быть весьма существенным, как это имело место в России в 90-х годах XX в. в период массовой задержки с выплатой заработной платы. Для работников, естественно, большее значение имеют фактические доходы.

Реальные доходы домашних хозяйств определяются двумя факторами – располагаемыми доходами и ценами на товары и услуги. Они могут быть адекватно выражены количеством потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на фактически полученные номинальные доходы. Реальные доходы зависят от соотношения темпов роста располагаемых доходов и индекса потребительских цен за определенный период. Для домашних хозяйств реальные доходы, наряду с размерами имущества и ранее накопленных сбережений, входят в число наиболее важных показателей, определяющих уровень их благосостояния.

В России реальные доходы населения в первые годы экономических преобразований сокращались. Так, по официальным данным, они составляли в 1994 г. 70% уровня доходов 1991 г.[1] Однако в последние годы в целом наблюдается рост реальных доходов населения, что свидетельствует о более высоких темпах роста номинальных доходов в сравнении с ростом потребительских цен.

Для оценки уровня жизни населения субъектов РФ, разработки и реализации региональных социальных программ, планирования темпов роста заработной платы, пенсий, социальных пособий, а также составления бюджетов используют понятия **минимального потребительского бюджета** (МПБ) и **бюджета прожиточного минимума** (БПМ). Уровень МПБ характеризует минимально допустимые границы потребления важнейших материальных благ и услуг (продукты питания, предметы санитарии и гигиены, лекарства, жилищно-коммунальные услуги) и рассчитывается исходя из прожиточного (физиологического) минимума дифференцированно по основным социальным группам. С 1997 г. используется понятие прожиточного минимума как стоимостной оценки потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов. Таким образом, в понятии БПМ учтена также необходимость выплаты домашними хозяйствами обязательных платежей. В свою очередь, под потребительской корзиной понимается минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

21.1.2. Заработная плата с начислениями и доплатами

Основное значение для работников государственной сферы и лиц наемного труда в частном секторе экономики 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, спецобуви и 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.

В целях социальной защиты государство гарантирует населению **минимальный размер оплаты труда** (МРОТ). Многие считают также, что МРОТ соответствует нижнему пределу оплаты труда, устанавли-

[1] БИКИ. 1995. 18 марта. С. 2.

ваемому за наименее квалифицированный, простой труд (см., например, [Социальная статистика, с. 90]). Размер фактической заработной платы с учетом всех видов выплат (тарифные ставки, оклады, надбавки и т. п.) не должен быть ниже установленного законодательно МРОТ независимо от того, в какой организации трудится человек. МРОТ обеспечивается либо за счет средств бюджетов — для организаций, финансируемых из соответствующих бюджетов, либо за счет собственных средств — для других организаций.

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 определяются в организациях и фиксируются в коллективных договорах. При этом указанные доплаты должны быть не меньше установленных соответствующими правовыми актами.

На предприятиях определяют также виды и размер стимулирующих выплат, в частности за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, премии и т. д.

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. Вместе с тем многие критикуют как сам показатель МРОТ, так и особенно его использование для определения размеров социальных выплат.

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 1-го и 18-го 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 восьми 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 Минтруда 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.

21.1.3. Социальные и страховые выплаты домашним хозяйствам

Пенсии, пособия и другие социальные и страховые поступления объединены в одну большую группу, поскольку основную их часть выплачивает государство. Их начисление и выплата в существенной степени зависит поэтому от законодательных норм. В период рыночных преобразований в нормативные акты законодателями внесено большое количество изменений и поправок. Этот процесс будет продолжаться, видимо, достаточно длительное время, в связи с чем нельзя механически воспринимать конкретные нормы страховых выплат, определения их бенефициаров (получателей), приведенные в данном разделе. Вместе с тем следует отметить, что страховые и социальные поступления являются неоднородными. Можно выделить те из них, которые зависят напрямую или косвенно от трудового вклада работников. В первую очередь это относится к большей части пенсионных выплат, которую можно рассматривать как **трудовые пенсии**. Однако все же большая часть доходов, рассматриваемых в данном разделе, носят чисто «социальный» характер, поскольку они выплачиваются государством как средство поддержания минимального уровня жизни населения. Имеются выплаты, которые носят «промежуточный» характер между чисто безвозмездными и связанными с трудовым вкладом их получателей. Речь идет о социальных выплатах, которые предоставляются гражданам при условии, что они приобретут навыки, необходимые для последующей работы. Так, большинство пособий по безработице выплачивается ограниченное время и по понижающимся ставкам, имея целью стимулирование безработного к обучению какой-либо специальности.

Отметим также, что развиваются и негосударственные формы социальной помощи населению. Примером являются негосударствен-

ные пенсионные фонды (НПФ). С одной стороны, они расширяют возможности населения получать более высокие доходы в старости по сравнению с минимумом, гарантированным государством. С другой стороны, НПФ выступают в роли специфических институтов финансового посредничества, аккумулирующих сбережения населения для осуществления долгосрочных инвестиций[1].

Наибольшее значение среди страховых и социальных выплат имеют пенсии. По действующему пенсионному законодательству существуют четыре вида трудовых пенсий: по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет. Если гражданин имеет право на разные пенсии, то назначается одна из них по выбору (за исключением граждан, ставших инвалидами вследствие военной травмы, имеющих право на пенсию по старости либо за выслугу лет и, кроме того, на пенсию по инвалидности).

Существуют также и социальные пенсии для граждан, которые не имеют по каким-либо причинам права на получение пенсии в связи с трудовой и иной общественно полезной деятельностью.

Пенсии по старости, или по возрасту, являются наиболее распространенными. Они предоставляются с определенного возраста (мужчины — с 60 лет, женщины — с 55 лет) и при наличии установленного трудового стажа (не менее 20 лет). Выдвигаются предложения об увеличении минимального пенсионного возраста на пять лет. Устанавливаются и категории граждан с льготным трудовым стажем и пенсионным возрастом, например многодетные матери, инвалиды ВОВ, граждане, трудившиеся на подземных работах, на работах с вредными условиями труда и др.

Законодательно определяются минимальный и максимальный размер пенсии по старости, а также соотношение устанавливаемой пенсии и заработка работника. Минимальный размер пенсии при общем трудовом стаже, равном требуемому для назначения полной пенсии, устанавливается не ниже минимального размера оплаты труда. Максимальный размер пенсии при общем трудовом стаже, равном требуемому для назначения полной пенсии, устанавливается на уровне трех минимальных размеров пенсии, а пенсии, назначенной в связи с подземной работой, работой с вредными условиями труда и в горячих цехах,— трех с половиной размеров. Пенсия по старости устанавливается в размере 55% заработка и, сверх того, 1% заработка за каждый полный год общего трудового стажа, превышающего требуемый для назначения пенсии. Однако общий размер пенсии не может превышать 75% заработка. Среднемесячный заработок, принимаемый для расчета пенсии по старости, определяется за последние

[1] Деятельность НПФ не рассматривается в данном разделе. Для более глубокого ознакомления с их задачами и методами работами можно рекомендовать книгу: *Бродский Г. М., Бродский М. Н.* Право и экономика пенсионного обеспечения. СПб., 1998.

два года работы либо за любые пять лет работы подряд в течение всей трудовой деятельности.

К пенсиям по старости устанавливают социальные надбавки на уход за пенсионерами-инвалидами I группы, нетрудоспособными иждивенцами, участникам ВОВ и др.

Пенсия по инвалидности (кроме пенсии по инвалидности вследствие военной травмы) устанавливается в следующих размерах: инвалидам I и II групп – 75%, III группы – 30% заработка. В тех случаях, когда пенсия не может быть исчислена из заработка, она устанавливается в твердом размере, равном минимальному размеру пенсии. Размер пенсии по инвалидности I и II групп повышается на 1% за каждый год общего трудового стажа сверх требуемого для назначения пенсии по старости при полном стаже, но не более чем на 20%. Пенсия по инвалидности I и II групп вследствие военной травмы назначается в размере максимальной пенсии по возрасту, а инвалидности III группы – в размере $^1/_2$ этой величины.

Право на *пенсию по случаю потери кормильца* имеют нетрудоспособные члены семьи умершего, состоявшие на его иждивении. Установлен круг лиц, которые могут получать такую пенсию. Члены семьи умершего считаются на его иждивении, если они находились на его полном содержании или получали от него помощь, которая была для них постоянным и основным источником существования. Рассматриваемая пенсия устанавливается в размере 30% заработка кормильца на каждого нетрудоспособного члена семьи, а на каждого ребенка, потерявшего обоих родителей, либо у которого умерла одинокая мать,– в размере 1,5 минимальной пенсии по старости. Максимальный размер пенсии по случаю потери кормильца равен минимальной пенсии по старости на каждого нетрудоспособного члена семьи, за исключением детей, потерявших обоих родителей, и детей умершей одинокой матери.

Пенсии за выслугу лет устанавливаются в связи с длительными работами с особо вредными и тяжелыми условиями труда, длительной работой в гражданской авиации, с педагогической деятельностью в школах и некоторыми другими видами деятельности. Перечень профессий и должностей, по которым назначаются эти пенсии, утверждается Правительством РФ.

Социальная пенсия назначается гражданам, не имеющим права на трудовую пенсию, в частности инвалидам с детства, детям-инвалидам до 16 лет и др. В большинстве случаев эта пенсия равна размеру минимальной пенсии по старости, либо ее доли.

Особый порядок начисления пенсий установлен для некоторых категорий работников (военнослужащих, сотрудников органов внутренних дел, работников Крайнего Севера и др.), а также Героев СССР и РФ, участников ВОВ, узников фашистских концлагерей и др.

Среди пособий наиболее распространены различные виды детских пособий, которые подразделяются на: (1) пособие по беремен-

ности 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[1].

Пособие по беременности и родам выплачивается в зависимости от места работы, службы или учебы женщины, а также для безработных и уволенных женщин соответственно в размере среднего заработка (дохода) по месту работы, денежного довольствия, стипендии и минимального размера оплаты труда.

Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности (до двенадцати недель), выплачивается в размере минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на день предоставления отпуска по беременности и родам.

Единовременное пособие при рождении (усыновлении) ребенка выплачивается в размере 15-кратного минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на день рождения ребенка.

Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет выплачивается в размере двух минимальных размеров оплаты труда, установленного федеральным законом, независимо от числа детей, за которыми осуществляется уход. Указанное пособие выплачивается лицу, находящемуся в отпуске по уходу за ребенком, до достижения им возраста полутора лет.

Ежемесячное пособие на ребенка выплачивается органами социальной защиты населения по месту жительства семей с детьми в размере 70% минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом. Право на ежемесячное пособие на ребенка имеет один из родителей (усыновителей, опекунов, попечителей) на каждого рожденного, усыновленного, принятого под опеку (попечительство) совместно проживающего с ним ребенка до достижения им возраста 16 лет (на учащегося общеобразовательного учреждения – до окончания им обучения, но не более чем до достижения им возраста 18 лет) в семьях со среднедушевым доходом, размер которого не превышает 200% величины прожиточного минимума в субъекте Российской Федерации, установленной в соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». Устанавливаются законодательно также размеры увеличения рассматриваемого пособия для одиноких матерей и для детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов.

Важное место в системе социальной защиты населения **имеют пособия, предоставляемые из бюджета**. При этом государство га-

[1] Закон РФ от 19 мая 1995 г. № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющих детей» (в ред. от 17 июля 1999 г.).

рантирует: (а) выплату пособия по безработице, в том числе в период временной нетрудоспособности безработного; (б) выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки по направлению органов службы занятости, в том числе в период временной нетрудоспособности; (в) возможность участия в оплачиваемых общественных работах; (г) возмещение затрат в связи с добровольным переездом в другую местность для трудоустройства по предложению органов службы занятости.

Пособие безработным гражданам, уволенным по любым основаниям, устанавливается в процентном отношении к среднему заработку, исчисленному за последние три месяца по последнему месту работы, если они в течение 12 месяцев, предшествовавших началу безработицы, имели оплачиваемую работу не менее 26 календарных недель на условиях полного рабочего дня (недели) или на условиях неполного рабочего дня (недели) с пересчетом на 26 календарных недель с полным рабочим днем (неделей).

Пособие по безработице во всех иных случаях, в том числе гражданам, впервые ищущим работу (ранее не работавшим), не имеющим профессии (специальности), стремящимся возобновить трудовую деятельность после длительного (более одного года) перерыва, а также гражданам, уволенным из организаций в течение 12 месяцев, предшествовавших началу безработицы, и имевшим в этот период оплачиваемую работу менее 26 календарных недель, устанавливается в размере 20% величины прожиточного минимума, исчисленного в субъекте Российской Федерации в установленном порядке, но не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

Продолжительность выплаты пособия в каждом периоде безработицы не может превышать 12 месяцев в суммарном исчислении в течение 18 календарных месяцев, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Пособие по безработице выплачивается в первые три месяца — в размере 75% от их среднемесячного заработка (денежного довольствия), исчисленного за последние три месяца по последнему месту работы (службы); в следующие четыре месяца — в размере 60%; в дальнейшем — в размере 45%, но во всех случаях не выше величины прожиточного минимума, исчисленного в субъекте Российской Федерации в установленном порядке, и не ниже 20% величины указанного прожиточного минимума. При этом размер пособия по безработице не должен быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

При направлении безработного на курсы переподготовки ему выплачивается стипендия, размер которой дифференцируется в зависимости от трудового стажа, перерыва в работе, способности к выполнению прежней работы и других факторов.

Еще одну подгруппу доходов домашних хозяйств составляют **страховые возмещения или страховые суммы, выплачиваемые при наступлении страховых случаев**, как правило, по непредвиденным причинам (стихийные бедствия, аварии, несчастные случаи, болезни, смерть и т. п.). Различают имущественное, личное, медицинское страхование, а также страхование ответственности. Общим для всех случаев страхования является внесение гражданами страховых сумм, которые различаются в зависимости от вида страхования, срока договора, страховых событий и других факторов. Таким образом, получению доходов в данном случае предшествует понесение расходов домашними хозяйствами. Более того, страховые случаи являются нежелательным событием для домашних хозяйств, так как получаемые доходы лишь частично компенсируют последствия этих событий. Ввиду специфического характера страховых возмещений здесь они не рассматриваются.

21.1.4. Доходы домашних хозяйств от предпринимательской деятельности, от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере

Согласно одной из точек зрения доходы домашних хозяйств от предпринимательской деятельности включают доходы граждан от коммерческой деятельности, которая осуществляется без образования юридического лица [Чернов, с. 50]. Однако далее автор отнес к указанной группе доходов также и доходы владельцев частных предприятий, имеющих статус юридического лица [Чернов, с. 59], что входит в противоречие с первоначальным утверждением. Имеется и более детальная трактовка рассматриваемых доходов, а именно к ним отнесены: доходы от продажи имущества, принадлежащего гражданам на праве собственности; доходы от реализации товаров, продукции (работ, услуг), другого имущества, произведенных лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей; доходы от реализации продукции, товаров, приобретенных на стороне, и др. [Бабич, Павлова, с. 50].

Таким образом, доходы от операций с личным имуществом также рассматриваются как форма предпринимательского дохода, что в определенных ситуациях является совершенно оправданным. Так, сдача в аренду свободного жилого помещения, особенно на длительный срок, может приносить стабильный и существенный доход и по сути является формой предпринимательской деятельности, направленной на извлечение прибыли. В то же время неоправданным будет отнесение к предпринимательскому доход, полученный в результате продажи квартиры, с покупкой менее качественного или с меньшим метражом жилья. В этом случае купля-продажа жилья выступает как вынужденная мера. Денежный доход, получаемый данным лицом, соответствует уменьшению реальной стоимости располагаемого им имущества.

Мы будем относить к **доходам от предпринимательской деятельности домашних хозяйств** любые формы доходов, которые возникают как результат осуществления частного бизнеса и достигаются не за счет уменьшения накопленного имущества домашних хозяйств. Эти формы возможны как в рамках организованного ведения бизнеса (зарегистрированные предприятия, в частности индивидуальные частные предприятия, малые предприятия), так и неорганизованного. Среди неорганизованных форм как основные можно выделить частную неорганизованную торговлю, надомное и кустарное производство, оказание частных услуг [Чернов, с. 50]. Доходы от реализации части продукции, полученной в личных подсобных хозяйствах граждан, также могут, при определенных условиях, рассматриваться как доходы от предпринимательской деятельности. Такими условиями являются: регулярный характер производства этой продукции и ориентация части или всего производства на рыночную реализацию. Эпизодические, случайные продажи и оказания услуг вряд ли правомерно считать формой предпринимательской деятельности, поскольку они, как правило, являются вынужденной мерой для домашних хозяйств и не предполагают организацию соответствующего вида бизнеса.

В условиях России с учетом низкого уровня оплаты труда предпринимательская деятельность домашних хозяйств, носящая неорганизованный характер, является важным подспорьем для поддержания прожиточного минимума. Вместе с тем именно в этой сфере чаще всего наблюдаются негативные явления: сокрытие доходов, нелегальный бизнес, продажа низкокачественной, а иногда и опасной для жизни и здоровья людей продукции и др. В формировании частного товарооборота существенную роль играет деятельность так называемых челноков, периодически выезжающих за границу с целью закупки товара для его последующей реализации в России. В частной практике наибольшее распространение получили те услуги, которые являются наиболее доходными и пользуются повышенным спросом, например ремонт квартир, автомобилей и бытовой техники, репетиторство и обучение, медицинские услуги, частный извоз и др.

Доходы от операций с имуществом и денежными средствами возникают в результате вложения денежных средств домашних хозяйств в личное недвижимое и движимое имущество, банковские вклады, ценные бумаги и на покупку иностранной валюты. Часть операций домашних хозяйств по вложению своих средств в банковские депозиты рассмотрена в п. 21.2. Это вполне правомерно, поскольку доходы рассматриваемой группы возникают у домашних хозяйств как следствие первичных инвестиционных расходов. Кратко охарактеризуем другие формы инвестиций домашних хозяйств.

Операции с имуществом включают в первую очередь продажу и сдачу в аренду жилых помещений, принадлежащих домашним хозяйствам, а также продажу земельных участков. Как уже отмечалось, продажа является менее выгодной формой получения дохода, по-

скольку она носит разовый характер и приводит к уменьшению стоимости располагаемого домашними хозяйствами имущества. Кроме того, арендная плата позволяет защитить частично доходы домашнего хозяйства от инфляции путем постепенного ее повышения. Домашние хозяйства торгуют также и другими видами домашнего имущества: подержанными легковыми автомобилями, компьютерами, электро- и радиотоварами, одеждой, меховыми изделиями, ювелирными изделиями и др. Однако с насыщением рынка высококачественными товарами такие виды частных продаж постепенно вытесняются.

21.2. Расходная часть бюджета домашних хозяйств

21.2.1. Классификация расходов домашних хозяйств

В экономической науке существуют различные подходы к классификации расходов домашних хозяйств. Так, с точки зрения периодичности (частоты) осуществления, выделяют три агрегированные группы расходов домашних хозяйств: (1) краткосрочные расходы; (2) среднесрочные расходы; (3) долгосрочные расходы.

К первой группе можно отнести расходы на насущные блага (продукты, некоторые непродовольственные товары, большая часть услуг), вторая группа включает расходы на периодически (сезонно) приобретаемые товары (одежда, обувь и др.), третья группа состоит из расходов, которые осуществляются раз в несколько лет [Шохин, с. 10–11].

Автор данной классификации исходит из реальных доходов домашнего хозяйства, поэтому в ней не учтены обязательные платежи домашних хозяйств. Если классифицировать расходы населения исходя из совокупных доходов, то к первой агрегированной группе следует добавить обязательные выплаты домашних хозяйств – коммунальные и другие ежемесячные платежи населения, ежемесячно выплачиваемые налоги и сборы, а во вторую группу включить налоги, которые физические лица выплачивают не регулярно, а только при совершении отдельных правовых действий (наследовании имущества, приобретении недвижимости и т. д.).

В зависимости от функционального назначения расходов, осуществляемых домашними хозяйствами, некоторые экономисты делят их на следующие основные группы: (а) личные потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг); (б) налоги и другие обязательные платежи; (в) денежные накопления и сбережения [Чернов, с. 109].

В данном разделе для дальнейшей характеристики расходов домашнего хозяйства мы будем использовать иной вариант их классификации, который в определенной степени позволяет объединить два указанных выше критерия. Этот вариант предполагает разделение расходной части бюджета домашних хозяйств на три основных раздела: (1) обязательные платежи; (2) расходы на потребление; (3) денежные сбережения.

Приведем краткую характеристику каждого из выделенных разделов.

21.2.2. Обязательные платежи домашних хозяйств

Обязательные платежи домашнего хозяйства сокращают его реальные доходы. Чем больший объем денежных средств расходуется домашним хозяйством по этой статье, тем меньше денежных средств оно может направить на текущее потребление и сбережение. Величина этой статьи в бюджетах отдельных домашних хозяйств значительно изменяется как в абсолютном выражении, так и относительно других расходных статей.

Если в качестве критерия классификации взять функциональную направленность обязательных выплат, то их можно разделить на две основные группы. К первой следует отнести налоги и сборы с физических лиц, ко второй — коммунальные и другие платежи населения. Кроме того, к обязательным платежам домашнего хозяйства следует отнести возврат основной суммы полученного в банке кредита и выплату процентов по нему в том случае, если домашнее хозяйство использовало такой способ финансирования своего существования в дополнение к традиционным способам, а также страховые взносы в том случае, если участники домашнего хозяйства пользуются услугами личного или имущественного страхования, являясь при этом страхователями.

В рамках распределительной функции государственных финансов домашнее хозяйство как один из субъектов финансовых отношений обязано выплачивать налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством. На первый взгляд сокращение выплачиваемых домашним хозяйством налогов и сборов соответствует его экономическим интересам. Однако нужно иметь в виду, что налоги и сборы, выплачиваемые физическими лицами, являются одной из доходных статей централизованных денежных фондов, средства которых в условиях развитой рыночной экономики направляются в том числе и на обеспечение нормальных условий жизнедеятельности домашних хозяйств.

Применяя налоги и сборы с физических лиц в качестве одного из инструментов экономической политики, государство, во-первых, обеспечивает необходимые поступления в бюджеты различных уровней; во-вторых, оказывает влияние на структуру бюджетов домашних хозяйств путем стимулирования рационального для общества использования получаемых доходов; и, в-третьих, перераспределяет часть доходов в пользу наименее социально защищенных слоев населения.

Система основных отношений домашнего хозяйства по поводу выплаты прямых налогов и сборов с бюджетами различных уровней представлена на рис. 21.1.

Центральное место в системе налогообложения домашних хозяйств занимает **подоходный налог** (его точное название в соответствии со второй частью Налогового кодекса РФ — *налог на доходы физических лиц*). В гл. 4 приведено достаточно подробное описание

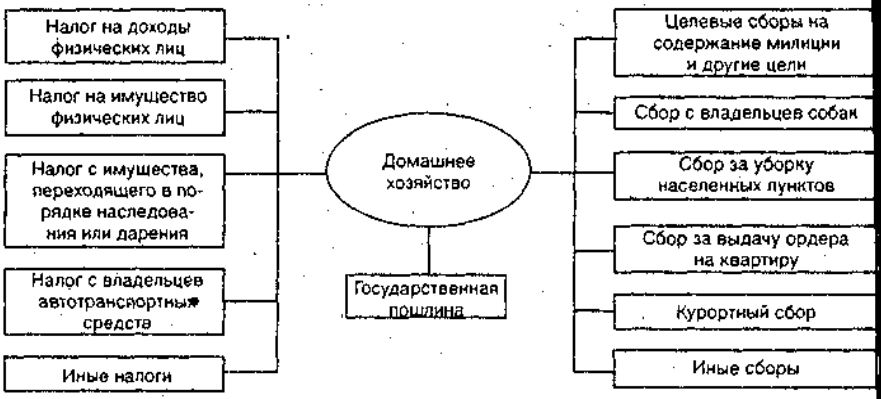


Рис. 21.1. Основные налоги и сборы, включаемые в расходную часть бюджета домашних хозяйств

этого налога, основанное на действующем законодательстве, поэтому в данной главе мы не будем возвращаться к его характеристике. Подчеркнем лишь, что потенциальными плательщиками этого налога в Российской Федерации являются более 80 млн чел., а в общем объеме бюджетных поступлений РФ в настоящее время подоходный налог составляет около 13% (для примера во Франции — 17%, в США — до 60%). Для многих городских и районных бюджетов этот налог до 2001 г. являлся основным источником прямого финансирования; в настоящее время отчисления в полном объеме поступают в федеральный бюджет, затем определенная их часть перераспределяется в бюджеты различных уровней. Налог на доходы физических лиц выплачивается ежемесячно, сумма сделанных выплат ежегодно корректируется в соответствии с установленными Налоговым кодексом требованиями.

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 облагается 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 также выплачивать налог с имущества, переходящего им в порядке наследования или дарения. Сумма налога зависит от стоимости переходящего имущества и степени родства нового владельца имущества.

К имущественным налогам тесно примыкает **налог с владельцев автотранспортных средств**. Его выплачивают граждане, владеющие грузовым или легковым автотранспортом, не подлежащим обложению налогом на имущество.

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:

- 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;
- сбор с владельцев собак (не может превышать в год $^1/_7$ части МРОТ);
- сбор на выдачу ордера на квартиру (ставка поставлена в зависимость от площади и качества жилья, максимальный размер сбора не может превышать 75% МРОТ);
- сбор за уборку населенных пунктов (величина не имеет законодательных ограничений);
- курортный сбор и др.

Необходимо отметить, что те налоги и сборы с физических лиц, краткая характеристика которых приведена в данной главе, составляют не полный 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.

Кроме прямых налогов домашние хозяйства выплачивают и **косвенные налоги**. Прямые налоги, о которых говорилось выше,— это лишь небольшая часть всех налогов, уплачиваемых участниками домашних хозяйств. Основная доля налогов, поступающих от физических лиц в государственную казну, приходится на невидимые ими косвенные налоги, содержащиеся в цене товара и выплачиваемые при его покупке. К ним относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж. Уровень товарных цен увеличивают не только косвенные, но и прямые налоги: единый социальный налог, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, таможенные пошлины и ряд других федеральных, региональных и местных нало-

гов, которые в общей сложности увеличивают цену товара (работ, услуг) примерно в полтора-два раза.

Следующая статья обязательных расходов домашнего хозяйства – **коммунальные и другие ежемесячные платежи населения**. Размер этой статьи зависит от места нахождения 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 том случае, если расходы на оплату услуг жилищно-коммунального хозяйства превышают 22% совокупного дохода домашнего хозяйства за истекшие три месяца, то оно может получить соответствующую субсидию из бюджета. Отметим также, что домашние хозяйства в РФ выплачивают не полную стоимость жилищно-коммунальных услуг, поскольку часть стоимости дотируется из местных бюджетов.

Кроме коммунальных платежей домашние хозяйства должны ежемесячно оплачивать потребленное ими электричество, услуги городской и междугородной телефонной связи.

Доля этой части обязательных выплат домашнего хозяйства составляет в настоящее время около 16% общей суммы расходов российских домашних хозяйств. В ближайшее время можно прогнозировать рост этой статьи расходов домашних хозяйств в связи с проводимой жилищной реформой и дальнейшим ростом индивидуального жилищного строительства.

Оставшаяся после выплаты налогов, сборов, коммунальных и других ежемесячных платежей часть совокупных доходов домашнего хозяйства поступает в его полное распоряжение (располагаемые доходы) и расходуется с целью удовлетворения совместных и индивидуальных потребностей его участников.

21.2.3. Расходы на потребление

На потребление расходуется основная часть доходов домашнего хозяйства в РФ. Обобщенные статистические данные позволяют сказать, что они составляют 60–80% совокупного дохода усредненного домашнего хозяйства РФ.

Существуют различные варианты классификации расходов домашних хозяйств на потребление. В одном из вариантов потребительские расходы состоят из четырнадцати групп: расходы на питание; приобретение одежды; расходы на жилище; домашнее убранство; постельные принадлежности; галантерею; санитарию и гигиену; посуду; образование и воспитание; культуру; здоровье и отдых; пасса-

жирский транспорт; услуги связи; алкогольные напитки и табачные изделия. Такое деление не соответствует взятому нами за основу функционально-временному критерию классификации расходов домашнего бюджета. В соответствии с этим критерием расходы домашнего хозяйства на потребление целесообразно подразделить прежде всего на две статьи: текущие расходы и капитальные расходы.

К *текущим расходам* домашнего хозяйства следует отнести расходы на приобретение продовольственных товаров, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обувь, одежда и т. п.), а также оплату периодически потребляемых населением в течение всей жизни услуг (например, таких, как услуги парикмахерской, прачечной, стоматолога и т. п.).

Капитальные расходы включают в себя затраты на приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на мебель, приобретение жилья, транспортных средств и т. д.). К этой же статье следует отнести затраты на услуги, которые участники домашнего хозяйства потребляют достаточно редко, а результат этих услуг, напротив, оказывает на них существенное влияние и определяет их жизнь в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на образование, на медицинскую операцию, на туристическую путевку и т. д.).

Статистические данные говорят о том, что основную часть расходов на потребление в РФ составляют текущие расходы, 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 совокупных денежных доходов 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.

21.2.4. Денежные сбережения домашних хозяйств

Подобно предприятию, домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики является самостоятельно хозяйствующим субъектом, т. е. полностью зависит от результатов собственной деятельности. Поэто-

му рациональное ведение домашнего хозяйства, обеспечение непрерывности его развития в условиях рынка невозможно без создания различных денежных фондов. По данным Центробанка РФ, сбережения в 2000 г. составляли около 14% совокупного дохода домашних хозяйств.

Значение денежных сбережений велико не только с точки зрения домашнего хозяйства. Сбережения населения — это важный источник стабильности национальной экономики. По различным оценкам, их величина составляет в России от 70 до 90 млрд долл. США. Для сравнения: общий объем государственного долга РФ в апреле 2000 г. был равен 147,9 млрд долл. (с учетом долга СССР). Сбережения населения — это важный инвестиционный ресурс для российских предприятий (напомним, что уровень изношенности основных фондов в различных отраслях отечественной экономики варьирует в пределах от 30 до 70%, при этом реализация подавляющего большинства инвестиционных программ сдерживается из-за отсутствия доступных источников финансирования).

Денежные фонды домашнего хозяйства возникают в результате сбережения и накопления населением денежных средств. Источником их формирования является располагаемый доход домашнего хозяйства. Целевое назначение этих фондов может быть различным. Можно выделить, как минимум, три мотивационные установки, определяющие процесс сбережения в домашних хозяйствах:

• создание страхового резерва для поддержания обычного уровня текущего потребления в случае снижения по тем или иным причинам величины располагаемого дохода;

• создание денежного резерва для повышения уровня капитальных расходов, связанных с приобретением дорогостоящих предметов длительного пользования или услуг;

• создание денежного фонда для его дальнейшего инвестирования с целью повышения уровня дохода домашнего хозяйства (вложение средств в акции, облигации и т. д.) — индивидуальное накопление.

Цель, которую домашние хозяйства пытаются достигуть в процессе сбережения, во многом определяет и форму денежных сбережений населения. Выделяют две основные формы сбережений: (а) неорганизованные сбережения; (б) организованные сбережения.

К первой форме следует отнести наличные деньги на руках у населения в рублях и иностранной валюте. Ко второй — денежные средства населения, размещенные на счетах по вкладам в коммерческих банках, вложенные в акции, облигации различных предприятий и другие финансовые инструменты.

Российские домашние хозяйства предпочитают неорганизованные сбережения. По данным Центробанка России, в четвертом квартале 2000 г. вклады в банках и вложения населения в ценные бумаги составили 13,5% общей суммы сбережений; доля неорганизованных

сбережений была равна 86,5%, при этом в иностранную валюту было вложено 48,8%, в отечественную — 28,9%; тезаврация (т. е. вложение в драгоценные металлы) составила 8,8%.

Общая величина сбережений домашних хозяйств, а также пропорции, в которых они делятся на организованные и неорганизованные, определяются: (а) факторами внутреннего характера, связанными с приоритетами в потребительских расходах, их уровнем и структурой; (б) специфическими факторами внешнего характера. В частности, к последним можно отнести: уровень доверия населения к банковской системе; совершенство государственной системы страхования частных вкладов; уровень законодательного обеспечения операций на рынке ценных бумаг, банковских операций, пенсионного обеспечения, страхового дела.

Рассмотрим влияние на процесс сбережения некоторых из выделенных факторов.

Низкий уровень организованных сбережений отражает степень доверия российских домашних хозяйств к отечественным банкам, предприятиям и государству. В условиях развитой экономики домашние хозяйства большую часть своих активов размещают на банковские счета или вкладывают в различные финансовые инструменты. Такое поведение домашних хозяйств полностью соответствует целям частного сбережения, а логику его несложно продемонстрировать на примере отношений домашних хозяйств с коммерческими банками.

Так, создание страхового резерва для сохранения уровня текущего потребления говорит о необходимости поддержания наиболее ликвидной формы сбережений населения. Для того чтобы привлечь эту часть денежных сбережений населения, американские банки предлагают домашним хозяйствам трансакционные депозиты. Обслуживая счета по этим депозитам, банк обязан немедленно исполнить любое требование о снятии средств, сделанное самим клиентом или третьим лицом по его поручению. Трансакционные депозиты называют также чековыми, т. е. распорядиться этими депозитами вкладчик может, выписав чек. К ним относятся обычные вклады до востребования и НАУ-счета (Negotiable Order of Withdrawal Account или NOW-account), по которым банки выплачивают процент. В отечественной практике трансакционные (чековые) депозиты не получили распространения — частный владелец вклада до востребования в российском банке не может распорядиться им с помощью чека.

В отдельную группу стоит выделить вклады на счетах с автоматическим перечислением средств (cash management accounts), которые открывают своим клиентам американские банки. Подобные счета, являющиеся разновидностью брокерского счета, были предложены компанией Merrill Lynch в 1977 г. для частных инвесторов. Клиент может использовать этот счет как текущий, для оплаты товаров и услуг с помощью чека или банковской карты, а остаток де-

нежных средств на счете автоматически инвестируется в фонд денежного рынка, принося его владельцу определенный доход. Отечественные банки не предлагают своим клиентам такой услуги.

Уровень развития карточной формы безналичных расчетов в экономически развитых странах позволяет населению практически повсеместно оплачивать текущие расходы, используя остаток на карточных счетах.

Таким образом, высокая степень ликвидности остатков на текущих счетах в зарубежных банках позволяет домашним хозяйствам быть полноправными участниками системы безналичных расчетов, снизить риск случайной утраты наличных денег и степень подверженности сбережений инфляции (в том случае, если по остатку на текущих счетах банки выплачивают доход).

Экономические мотивы отечественных домашних хозяйств, размещающих денежные средства на текущие счета в отечественных банках, практически отсутствуют: население не рассчитывает подобным образом снизить степень риска их случайной утраты (уровень доверия к банковской системе чрезвычайно низок); сохранить стоимость сбережений невозможно – ставка по остатку на текущих счетах не превышает 2%, тогда как, даже по официальным данным, уровень инфляции в 2002 г. составит не менее 12–13%. (Заметим, что уже в первой половине января 2002 г. инфляция составила 1,2%; если такие темпы обесценения рубля сохранятся, то к концу года он может подешеветь на 28,8%). Тем не менее стоит отметить, что сегодня происходит процесс постепенного вовлечения российского населения в систему безналичных расчетов путем развития их карточных форм, однако этот процесс происходит чрезвычайно медленно.

Основная цель вкладчика при внесении средств на счета по срочным вкладам – получение определенного дохода. Банки, привлекая устойчивый кредитный ресурс, выплачивают по срочным вкладам повышенный процент. Дело в том, что в соответствии с российским законодательством денежные средства, размещенные на счетах по срочным вкладам, возвращаются вкладчику лишь по истечении определенного, установленного договором срока. Вкладчик имеет возможность воспользоваться своими деньгами и до окончания срока хранения вклада, однако в этом случае он не получит ту сумму дохода, на которую рассчитывал. Доход вкладчику будет выплачен по ставке вклада до востребования, действующей в банке, за тот период, в течение которого его деньгами пользовался банк. Гражданский кодекс запрещает банкам снижать в одностороннем порядке ставку по заключенным ранее договорам срочного вклада.

Доход, выплачиваемый банками по остатку на срочных счетах, в известной степени позволяет домашним хозяйствам сберечь в условиях инфляции денежные средства с целью приобретения предметов длительного пользования, дорогостоящих услуг, создания денежных фондов для их дальнейшего инвестирования. Уровень инфляции в

экономически развитых странах позволяет частному вкладчику добиваться своих целей. В России они пока вряд ли достижимы — в начале 2002 г. ставка по срочным вкладам в Сбербанке РФ составляла 12–18% в зависимости от условий вклада и, по сути, даже не покрывала темп инфляции.

Развитию отношений российских домашних хозяйств с коммерческими банками препятствует отсутствие государственной системы гарантирования вкладов физических лиц.

Справедливость этой позиции можно проиллюстрировать на примере экономического развития той страны, в валюте которой большинство российских граждан предпочитает хранить сегодня свои сбережения. После краха фондового рынка в 1929 г. в США началось повальное банкротство банков. Его основной причиной было массовое изъятие физическими лицами своих вкладов. В начале 30-х годов Конгресс США принял решение о федеральном страховании депозитов путем создания фондов FDIC и FSLIC[1]. Величина страхового взноса равнялась 0,25% суммы внесенных во вклад денежных средств. Страховались только небольшие по величине депозиты (с 1980 г. страхуются депозиты до 100 000 долл.). Впоследствии фонд FSLIC был ликвидирован. С 1998 г. взносы банков для страхования депозитов составляют от 0,23 до 0,28% в зависимости от степени риска активов кредитного института. Создание в 1934 г. системы федерального страхования депозитов помогло преодолеть последствия Великой депрессии. [Кидуэлл, с. 442–484].

Законопроект о создании системы обязательного страхования частных вкладов в Российской Федерации все еще обсуждается в Государственной Думе. Проектируемая система предполагает частичную компенсацию вкладов физических лиц в случае потери лицензии банками, в которых были размещены вклады. Сумма компенсации зависит от величины вклада (от 50 до 100%), но не более установленного предела. Страхователями будут выступать не сами вкладчики, а банки. Размер страхового взноса составляет от 1,5 до 2,5%. Страховая компания будет распоряжаться 20% суммы взноса; 80% будет перечисляться специально созданной управляющей компании. В случае банкротства банка с вкладчиками будет рассчитываться Агентство по

[1] Федеральная корпорация страхования депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation), созданная в США в 1933 г., занимается страхованием депозитов в банках и других кредитных институтах, гарантируя возвратность депозитов до 100 тыс. долл.; является регулирующим органом для банков штатов, не входящих в Федеральную резервную систему (напомним, что для национальных банков страхование депозитов является обязательным). Федеральная корпорация страхования сбережений ассоциаций (Federal Savings and Loan Insurance Corporation), созданная в США в 1934 г., представляла собой федеральное агентство, страховавшее депозиты в сберегательных институтах – членах корпорации.

реструктуризации кредитных организаций (АРКО), куда управляющая компания и страховщик перечислит необходимые средства.

Важным фактором, определяющим уровень сбережений домашних хозяйств, является величина его дохода. Как было отмечено выше, весь располагаемый доход домашнего хозяйства состоит из двух частей: одна направляется на потребление, другая сберегается. Значит, чем большая часть дохода потребляется, тем меньшая его часть направляется на сбережение. С другой стороны, если пропорция между потребляемой и сберегаемой частями остается неизменной, то на уровень сбережений влияет величина получаемого домашним хозяйством дохода. Однако возникает вопрос: в какой пропорции увеличиваются сбережения и потребляемая часть дохода в случае его общего роста? Ответ на этот вопрос сформулирован в основном психологическом законе Кейнса: «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, но не в такой же мере, в какой растет доход» [Кейнс, с. 80]. Более низкие по сравнению с ростом совокупного дохода, темпы роста потребления определяются так называемой склонностью к потреблению. Предельная склонность к потреблению (Marginal Propensity to Consume, MPC) равна отношению прироста потребляемой части дохода (ΔC) к приросту всего дохода в целом (ΔY):

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y},$$

где ΔC — величина прироста накоплений; ΔY — величина прироста доходов.

Величина MPC показывает направляемую на потребление часть дополнительного дохода. Согласно основному психологическому закону $0<MPC<1$, поэтому можно сказать, что:

если $MPC = 0$, то весь прирост дохода направляется на сбережение;

если $MPC = 1$, то весь прирост дохода потребляется.

Аналогичным способом можно определить и предельную склонность к сбережению (Marginal Propensity to Save, MPS):

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

где ΔS — величина прироста сбережений.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что располагаемый доход домашнего хозяйства и предельная склонность к потреблению являются основными факторами, влияющими на уровень сбережений. Они, в свою очередь, определяются группой внутренних и внешних по отношению к домашнему хозяйству причин.

Таким образом, структуру расходной части бюджета домашнего хозяйства можно представить следующим образом (табл. 21.1).

Таблица 21.1

Примерная структура расходной части бюджета домашнего хозяйства (макет таблицы)

Название раздела (статьи)	Сумма
1. Обязательные платежи	
1.1. Налоги и сборы с физических лиц	
Налог на доходы физических лиц	
Налог на имущество физических лиц	
Иные налоги и сборы с физических лиц	
1.2. Коммунальные и другие платежи населения	
Оплата услуг жилищно-коммунального хозяйства	
Оплата услуг городской и междугородной телефонной связи	
Оплата потребленной электроэнергии	
Иные обязательные платежи	
2. Расходы на потребление	
2.1. Текущие расходы	
Расходы на питание	
Расходы на приобретение обуви и одежды	
Оплата услуг	
Иные текущие платежи	
2.2. Капитальные расходы	
Расходы на предметы длительного пользования	
Оплата услуг	
Иные капитальные расходы	
3. Денежные сбережения	
3.1. Резерв на поддержание уровня текущих расходов	
Наличные деньги	
Остатки на текущих счетах	
3.2. Резерв на повышение уровня капитальных расходов	
Наличные деньги	
Остатки на текущих счетах	
Вложения в иностранную валюту	
3.3. Инвестиционный денежный фонд	
Остаток на срочных счетах в банках	
Сумма вложений в акции и облигации	
Вложения в иностранную валюту	
Иные вложения	
Итого	

В табл. 21.1 приведена лишь примерная структура расходной части бюджета домашнего хозяйства, которую можно брать за основу при его планировании и исполнении. На наш взгляд, такая структура достаточно оптимальна; она дает возможность сгруппировать расходы домашнего хозяйства в зависимости от их функционального назначения, что упрощает контроль за расходами.

Бюджет домашнего хозяйства выполняет важную роль в процессе воспроизводства рабочей силы, семьи как исходной ячейки общества. Уровень реальных доходов большинства российских домашних хозяйств находится на очень низком уровне. В результате снижается продолжительность жизни, сокращается численность населения, падает уровень духовного развития членов общества. Планирование расходов и контроль за исполнением расходной части домашнего бюджета, рациональное управление его отдельными статьями способно в известной степени смягчить эти негативные тенденции.

Материалы для самостоятельной работы

Определите содержание следующих ключевых понятий: доходы и расходы домашних хозяйств; доходы в денежной и натуральной форме; совокупные, располагаемые, номинальные и реальные доходы домашних хозяйств; минимальный потребительский бюджет; потребительский минимум; минимальный размер оплаты труда; трудовые и социальные пенсии; пособия и их виды; страховые возмещения; расходы на потребление; обязательные платежи; денежные сбережения; государственная пошлина; налог на имущество физических лиц; местные налоги на физических лиц; косвенные налоги на физических лиц; коммунальные платежи; капитальные и текущие расходы домашних хозяйств.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем заключается связь между доходами и расходами домашних хозяйств?
2. В чем состоит преимущество доходов домашних хозяйств в денежной форме?
3. Какие показатели используются для измерения доходов домашних хозяйств? 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 домашних хозяйств?
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. Какую структуру имеют потребительские расходы домашнего хозяйства?
10. Какие факторы влияют на уровень сбережений домашнего хозяйства?
11. Какими мотивами руководствуются члены домашнего хозяйства при внесении денежных средств на счета по банковским вкладам?

Раздел VI. Международные финансы

Глава 22

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПУБЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

После изучения этой главы вы сможете получить 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

Мировые финансы возникли в результате, с одной стороны, распространения финансовых отношений на мирохозяйственные связи, а с другой – явились следствием появления и развития финансовой подсистемы мировой экономики[1]. Являясь частью мировой экономики, они представляют собой совокупность финансовых ресурсов мира, т. е. финансовых ресурсов 185 стран[2] с их финансовыми организациями, международных организаций и международных финансо-

[1] Совокупность концепций, категорий и методов формализации платежных балансов, текущих курсов обмена валют, неуравновешенных платежных балансов и техники их выравнивания в условиях различных международных денежных систем получила название *финансовой теории мировой экономики* (см., например [Мировая экономика / Под ред. Николаевой, с. 7]).

[2] В данном случае речь идет о странах – членах ООН. Следует также упомянуть о таких влиятельных организациях, как Международный валютный фонд (число членов – 181) и Всемирный банк, в который входят финансовые организации 180 стран (см. [Киреев, с. 65]). Этот же источник, со ссылкой на Всемирный банк указывает и другое количество стран – 209.

вых центров мира, всех 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 финансами будут подразумеваться мировые финансы в их узком определении.

Особенность международных финансов в отличие от государственных финансов, а также финансов фирм и финансов домохозяйства 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 мировых финансовых ресурсов представлена на рис. 22.1[1].

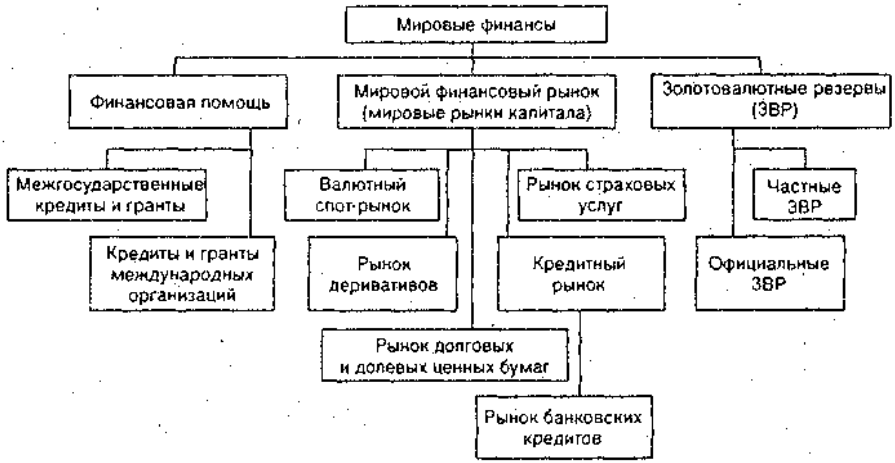


Рис. 22.1. Структура мировых финансов

[1] Приводится по: [Мировая экономика: Учебник / Под ред. Булатова, с. 191]. Некоторые авторы структуру мировых финансов представляют как совокупность международных финансовых рынков, международного банковского дела, финансов международных организаций и международных портфельных инвестиций (см. [Энт, Лис, Мауер]).

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 владельцев[1]. 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 $^1/_3$ до $^2/_3$ золотого запаса) осуществили Нидерланды, Бельгия, Австрия, Канада, Австралия. Все свои 125 т золота продала Аргентина [Шмырева, с. 31].

Анализ рис. 22.1 показывает, что в составе международных финансов можно выделить публичные и частные финансы. Субъектами первых являются лица, признанные таковыми согласно нормам международного (публичного) права, а именно: суверенные государства; нации и народы, борющиеся за создание самостоятельного государства; межгосударственные организации; государственные образования (например, Ватикан); вольные города. Основными субъектами международных частных финансов являются национальные и иностранные физические и юридические лица государства (и их институты), а также созданные ими организации (подробнее см. [Круглов, с. 345—432]).

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 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 финансо-

[1] ЗВР государств составляют в настоящее время около 31 000 метрических тонн (см. [Шмырёва, Колесников, Климов, с. 31]).

вых 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, Международный банк реконструкции и развития, 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 оффшорные 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 оффшорных 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 принципалов).

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 оффшорные), взаимные (паевые) инвестиционные фонды (ПИФИ),

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 валютной 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 композиционные или фидуциарные (основанные на доверии к эмитенту) деньги. К ним относятся международные и региональные платежные единицы: специальные права заимствования[1] (SDR), ЭКЮ и заменяющие их евро.

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.

Привязанность курса национальной валюты означает его фиксированность по отношению к одной добровольно выбранной базовой валюте (доллару США, английскому фунту стерлингов, французскому франку и др.) и его автоматические изменения в тех же пропорциях, что и курс базовой валюты. Привязанность курса националь-

[1] Краткая характеристика специальных прав заимствования (Special Drawing Rights, SDR) будет приведена в п. 22.2.1.

Таблица 22.1

Режимы валютного курса (данные 1995 г.)

Режим курса валюты	Количество стран	Страны
Привязанный курс	68	
привязка к доллару США	23	Аргентина, Сирия, Литва, Ирак, Панама, Туркменистан, Венесуэла, Нигерия, Оман и др.
привязка к французскому франку	14	Африканские страны, входящие в зону франка
привязка к другим валютам	7	Намибия, Лесото, Свазиленд (ранд ЮАР), Эстония (марка ФРГ), Таджикистан (рубль РФ) и др.
привязка к стандартной корзине валют (SDR)	4	Ливия, Мьянма, Руанда, Сейшельские острова
привязка к индивидуальной корзине валют	20	Кипр, Исландия, Кувейт, Чехия, Бангладеш, Венгрия, Марокко, Таиланд и др.
Плавающий курс	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, Великобритания, Италия, Азербайджан и др.
Смешанное плавание	15	
привязка к одной валюте (доллару)	4	Бахрейн, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Катар
привязка к группе валют	11	Страны Европейской валютной системы

Источник: Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / Науч. ред. д-р экон. наук, проф. В. В. Круглов. М.: ИНФРА-М, 1998. С. 27–28.

ной 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 объемов 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, любая информация передается в системе прак-

тически мгновенно и доступна всем рыночным агентам, девиативная роль центральных банков мала и непостоянна.

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.

Остальные элементы мировой валютной системы будут охарактеризованы в других разделах книги.

Появившись в XIX в., мировая валютная система прошла несколько этапов эволюции, краткая характеристика которых представлена в табл. 22.2.

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. *Платежный баланс* — это соотношение фактических платежей, произведенных данной страной другим государствам, и поступлений, полученных ей от других стран за определенный период времени, чаще за квартал или 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 ба-

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	Европейская валютная система с 1979 г. (региональная)
1. База определения курса валют	Золотомонетный стандарт	Золотодевизный стандарт	Золотодевизный стандарт	Свободно определяемая (Стандарт SDR)	Стандарт ЭКЮ (1979–1988 гг.); евро (с 1999 г.)
2. Использование золота как мировых денег	Золотые паритеты Золото как резервно-платежное средство			Официальная демонетизация золота	Объединение 20% официальных золото-долларовых резервов. Использование золота для частичного обеспечения эмиссии ЭКЮ, переоценка золотых резервов по рыночной цене
	Прямая конвертируемость валют в золото	Конвертируемость валют в золото через обмен на USD, FRF или GBR	Конвертируемость доллара США в золото по официальной цене		
3. Режим валютного курса	Свободно колеблющиеся курсы в пределах золотых точек	Свободно колеблющиеся курсы без золотых точек (с 30-х годов)	Фиксированные паритеты и курсы (±0,75% ± 1%)	Свободный выбор режима валютного курса (без привязки к золоту)	Совместно плавающий валютный курс в пределах ±2,25±15% с августа 1993 г. («европейская валютная змея»), с 1999 г. только для четырех стран, 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 1999 г.)

Источник: Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 63.

лансу», 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 введение 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 и Владивостоке. Важнейшее значение в процессе курсообразования принадлежит ММВБ.

Основным законодательным актом в области валютных отношений Российской Федерации является Закон РСФСР от 9 октября 1992 г. «О валютном регулировании и валютном контроле», а также другие законы и подзаконные акты. В Законе определены основные понятия: иностранная валюта и валютные ценности, текущие операции платежного баланса, капитальные операции, а также ключевые понятия валютного законодательства — «резидент» и «нерезидент», имеющие различные режимы валютного регулирования.

Валютные ценности — это иностранная валюта, ценные бумаги в иностранной валюте (платежные документы, чеки, векселя, аккредитивы) и другие фондовые ценности (акции, облигации и прочие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте), а также драгоценные металлы — золото, серебро, платина, металлы платиновой группы в любом виде, за исключением ювелирных и других бытовых изделий, а также лом таких изделий.

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, имеющие постоянное местожительство за пределами РФ, в том числе временно находящиеся в 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) находящиеся в РФ филиалы и представительства вышеуказанных нерезидентов; (д) находящиеся в РФ иностранные дипломатические и иные иностранные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства. (В соответствии с уже упоминавшейся методикой составления платежного баланса РФ.)

Операции в иностранной валюте и с ценными бумагами в иностранной валюте подразделяются на текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала.

К **текущим валютным операциям** относятся:

• переводы в РФ и из РФ иностранной валюты для осуществления расчетов без отсрочки платежа по экспорту и импорту товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, а также осуществление расчетов, связанных с кредитованием экспортно-импортных операций на срок не более 90 дней;

• получение и предоставление финансовых кредитов на срок не более 180 дней;

• переводы в РФ и из РФ процентов, дивидендов и иных доходов по вкладам, инвестициям, кредитам и прочим операциям, связанным с движением капитала;

• переводы неторгового характера в РФ и из РФ, включая перевод сумм заработной платы, пенсий, алиментов, наследства, а также другие аналогичные операции.

К **валютным операциям, связанным с движением капитала**, относят:

• прямые инвестиции – вложения в уставный капитал предприятия с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении предприятием;

• портфельные инвестиции, т. е. приобретение ценных бумаг;

• переводы в оплату прав собственности на здания, сооружения и иное имущество, включая землю и ее недра, относимое по законодательству страны его местонахождения к недвижимому имуществу, а также иные права на недвижимость;

• предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 90 дней по экспорту и импорту товаров, работ, услуг;

• предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней;

• все иные валютные операции, не являющиеся текущими валютными операциями.

Валютные операции в России осуществляют только уполномоченные коммерческие банки, т. е. банки и иные кредитные учреждения, получившие лицензии Центрального банка РФ (Банка России, ЦБ) на проведение валютных операций.

Существуют три вида валютных лицензий: внутренние, расширенные и генеральные. Наибольшие права предоставляет генеральная валютная лицензия. На проведение операций с золотом требуется также специальная лицензия ЦБ.

Валютные ценности могут находиться в собственности как резидентов, так и нерезидентов. Покупка и продажа иностранной валюты проводятся через уполномоченные коммерческие банки. Сделки купли-продажи иностранной валюты могут осуществляться непосредственно между уполномоченными банками, а также через валютные биржи, действующие в порядке и на условиях, устанавливаемых ЦБ России. При этом покупка и продажа иностранной валюты, минуя уполномоченные банки, не допускаются.

Валютное регулирование осуществляет Центральный банк РФ. Он устанавливает порядок обязательного перевода, вывоза и пересылки иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам; выдает валютные лицензии; проводит валютные интервенции на главных валютных биржах страны — ММВБ и Санкт-Петербургской бирже.

Валютный контроль осуществляется органами валютного контроля и их агентами. Органами валютного контроля являются Центральный банк РФ, а также Правительство РФ.

Агентами валютного контроля выступают организации, которые в соответствии с законодательными актами могут осуществлять функции валютного контроля. Агенты валютного контроля подотчетны соответствующим органам валютного контроля.

В соответствии с Федеральным законом от 8 августа 1999 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О Государственной налоговой инспекции» налоговые органы получили полномочия в области контроля за соблюдением валютного законодательства в пределах их компетенции.

С 1994 г. проводится паспортизация экспортных валютных сделок. При этом по каждой экспортной сделке составляется паспорт, и органы валютного контроля (уполномоченные коммерческие банки) и Государственный таможенный комитет следят за своевременным поступлением валюты.

С 1 января 1996 г. вступила в действие Инструкция по валютному импортному контролю, направленная на совершенствование учета и контроля за импортными операциями. Расчеты так же, как и по экспорту, осуществляются только через уполномоченные банки, оформившие с импортерами паспорта сделок. Уполномоченный банк производит плате-

жи по импортному контракту, открытие импортных аккредитивов и выдачу банковских гарантий только при наличии подписанного паспорта сделки. Оплата импортируемого товара по контракту импортера может производиться только со счета импортера в его уполномоченном банке или банком-корреспондентом, действующим по его поручению. Это позволяет уменьшать утечку валюты за рубеж.

Согласно п. 7 ст. 6 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» физические лица-резиденты могут единовременно вывозить из Российской Федерации, при соблюдении таможенных правил, наличную иностранную валюту в размере, не превышающем сумму, эквивалентную 10 тыс. долл., при этом на сумму от 1500 долл. необходимо иметь подтверждение о легальном источнике получения валюты (например, специальную справку из обменного пункта). При необходимости вывезти сумму, превышающую 10 тыс. долл. необходимо получить разрешение ЦБ РФ.

22.1.3. Мировой рынок деривативов

Кризис финансовых рынков конца 80 – начала 90-х гг. XX в. показал необходимость создания механизмов размыкания цепи финансовых трансакций 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 акции), 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).

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 годы (1986–1997 гг.) значительно вырос: по статистике биржевой торговли в 19 раз (с 618,8 млрд долл. до 12,2 трлн долл. в год), количество опционов, торгуемых на биржах, достигло 1,2 млрд контрактов [Михайлов, с. 88], а с учетом небиржевых торговых систем – 50 трлн долл. [Булатов, с. 197]. Основная часть этого рынка приходится на валютные фьючерсы и свопы, преимущественно краткосрочные.

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, CBT), 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 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 капитала» — это экономический механизм аккумуляции и перераспределения свободного капитала в рамках всего мира. 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 долговых 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 де-

нег» (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 переоформили 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. [Булатов, 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 рассчитывалось Правительство Российской Федерации. Облигации, выпускаемые иностранцами на внутреннем рынке США, называются Yankee Bonds, Японии – Samourai Bonds, Швейцарии – Chocolate Bonds.

Вторым сегментом рынка капитала (или кредитного рынка) является **мировой рынок банковских кредитов**. Это рынок различных финансовых ссуд, 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 ссуд. 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 невысокими международными рейтингами даже ведущих российских банков.

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 обращаются не только в европейских финансовых центрах. Объем рынка евродолларов близок к 10 трлн долл.

Сегмент МФР, на котором обращаются евродоллары, 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. [Булатов, 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 участниками МФР. На мировом рынке действует большое количество страховых компаний. Так, только в странах Западной Европы их насчитывает около 5,5 тыс., а в США — более 9,1 тыс. [Федорова, 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 преимущественно 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. Та-

кие 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 общепринятый минимум официальных ЗВР – трехмесячный объем импорта товаров и услуг. В России золотовалютные резервы в последние годы колеблются в диапазоне 12–24 млрд долл., а к середине 2001 г. они достигли 33 млрд USD[1], т. е. равняются двух-трехмесячной величине российского импорта товаров и услуг.

Величина всех ЗВР мира составляет 1,7 трлн долл. Примерно половина их сосредоточена в развитых странах, прежде всего в США (свыше 70 млрд долл.), Японии (свыше 225 млрд долл.), Германии (свыше 80 млрд долл.). Из развивающихся стран наиболее крупные ЗВР имеются у Бразилии (примерно 50 млрд долл.) и Мексики (около 25 млрд долл.). Одними из крупнейших ЗВР в мире располагает Китай, к его собственным 140 млрд долл. перешли 80 млрд долл. ЗВР Гонконга. Велики ЗВР Тайваня (около 90 млрд долл.) и Сингапура (более 80 млрд долл.).

Около 31 тыс. т 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 быстро можно 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 – несколько сотен 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 90-е годы он составлял в среднем 300 т [Булатов, с. 211].

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 прекра-

[1] Эксперт. 2001. № 19. С. 80.

тился. 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 $^3/_4$ 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 переводит за рубеж больше средств, чем зарабатывает там), государство предпочитает не расходовать свои ЗВР, а заимствовать за рубежом ссудный капитал (займы, кредиты, ссуды, 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 годов 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). Помощь, оказываемая в виде услуг, называется технической, а в виде поставок продовольствия, медикаментов и других предметов первой необходимости – гуманитарной. От подобной помощи обычно отделяют военную помощь (в виде поставок вооружений и др.).

Для отличия финансовой помощи от коммерческих займов, кредитов и ссуд 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, ссуды) на условиях более льготных, чем коммерческие. При этом условно считается, что при предоставлении займа (кредита, ссуды) на коммерческих условиях кредитор получает доход на ссужаемый капитал в размере 10%. Грант-элемент рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{gr} = \left(1 - \sum_{i=1}^{n} \frac{B_i}{A(1+r)^t}\right) \times 100,$$

где E_{gr} – грант-элемент; B_i – фактические платежи в счет погашения долга в i-м году; A – объем предоставленного займа (кредита, ссуды); r – процентная ставка коммерческих банков (обычно принимаемая равной 10%); t – срок займа (кредита, ссуды).

К финансовой помощи относят те займы, кредиты и ссуды, 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 [Булатов, 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 годов – 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 годов 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 их 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 финансовых активов, обязательств, инструментов и механизмов деятельности финансовых организаций, созданных на межгосударственном уровне. Конституирующим признаком для отнесения какой-либо организации к международной публичной финансовой организации является именно характер ее образования – на основе межгосударственных соглашений. Нельзя считать таковым масштаб и характер операций, проводимых финансовой организацией. Так,

транснациональные банки (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), который явился предтечей других организаций.

Однако лишь учреждение на конференции в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Международного валютного фонда (International Monetary Fund) и Международного банка реконструкции и развития (International Bank for Reconstruction and Development) 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 стороны, 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.

Следует отметить, что большое значение для стабилизации мировой финансовой системы, урегулирования проблем внешней задолженности играют так называемые неформальные международные финансовые «организации», т. е. организации, не имеющие правового статуса, счетов и других атрибутов. К ним относятся Парижский и Лондонский клубы кредиторов. При этом лишь Парижский клуб можно рассматривать как международный публичный финансовый орган или форум межгосударственного уровня. Лондонский клуб создан коммерческими банками разных стран. Как форумы для решения межгосударственных экономических и финансовых проблем, можно рассматривать также группы G-7, G-10, G-77.

Ниже будут рассмотрены принципы организации и деятельности основных МПФО, за исключением региональных, характеристика которых дана в п. 22.3.

22.2.1. Международный валютный фонд

1. 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:

- содействие международной валютной кооперации;
- обеспечение сбалансированного роста международной торговли;
- содействие стабильности валютных курсов;
- осуществление помощи в основании многосторонней системы платежей и устранении валютных ограничений, препятствующих развитию мировой торговли;
- обеспечение доступа членов к ресурсам фонда для устранения нарушений платежного баланса без использования торговых ограничений и ограничений платежей;
- 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 валютно-

го коридора (1945–1971 гг.– ±1%; 1971–1973 гг.– ± 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 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 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 политике, 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 годов 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 МВФ (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.

2. Организационная структура и членство в МВФ. Количество стран – членов МВФ постоянно растет и составило на начало 2001 г. 182 страны. В 90-х годах 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

[1] Только несколько стран мира по разным причинам не являются членами МВФ, среди них Тайвань, Куба, Южная Корея и Гонконг.

го коридора (1945–1971 гг.– ±1%; 1971–1973 гг.– ± 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 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 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 политике, 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 годов 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 МВФ (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.

2. Организационная структура и членство в МВФ. Количество стран — членов МВФ постоянно растет и составило на начало 2001 г. 182 страны. В 90-х годах 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

[1] Только несколько стран мира по разным причинам не являются членами МВФ, среди них Тайвань, Куба, Южная Корея и Гонконг.

странам дополнительных SDR. С 1972 г. специальным комитетам 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 хозяйственное руководство 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 ВНП, 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.

3. 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 может 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 трансакции[1], 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 доллару США, но с отменой золотого паритета необходимость в определении золотого содержания SDR отпала.

Поскольку SDR не торгуют на валютных рынках, постольку эта единица не имеет рыночной цены, как у национальных валют. Для определения цены SDR в настоящее время[2] используют метод корзины четырех важнейших мировых валют: доллар США, японская иена, британский фунт и евро (соответственно USD, JPY, GBP, EUR). 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).

[1] Трансакция – предоставление валютных средств странам из ресурсов фонда. Операция – оказание посреднических финансовых и технических услуг за счет ресурсов фонда.

[2] До 1 января 2001 г. учитывались 5 валют, но в связи с введением в обращение евро немецкая марка и французский франк были заменены на эту валюту.

странам дополнительных SDR. С 1972 г. специальным комитетам 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 Бретон-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 хозяйственное руководство 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 ВНП, 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.

3. 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 может 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 трансакции[1], 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 доллару США, но с отменой золотого паритета необходимость в определении золотого содержания SDR отпала.

Поскольку SDR не торгуют на валютных рынках, постольку эта единица не имеет рыночной цены, как у национальных валют. Для определения цены SDR в настоящее время[2] используют метод корзины четырех важнейших мировых валют: доллар США, японская иена, британский фунт и евро (соответственно USD, JPY, GBP, EUR). 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).

[1] Трансакция – предоставление валютных средств странам из ресурсов фонда. Операция – оказание посреднических финансовых и технических услуг за счет ресурсов фонда.

[2] До 1 января 2001 г. учитывались 5 валют, но в связи с введением в обращение евро немецкая марка и французский франк были заменены на эту валюту.

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. 22.3. приведен пример оценки курса SDR. 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.

Таблица 22.3

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	121,68[1]	0,17
GBP	0,10	1,44	0,14
USD	0,58	1,00	0,58
Итого			1,28

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 качестве 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

[1] Указан обратный курс доллара по отношению к йене.

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.

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 превышаться. В то же время МВФ учитывает финансовое положение стран и стремится привлекать 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 институтов, 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 $^3/_5$ 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 G-10).

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.

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 $^1/_3$ 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.

4. 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 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 (фактически 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, заимствуемые 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 Всемирному банку (ВБ) причисляют две организации: МБРР и его дочернюю структуру – Международную ассоциацию развития (International Development Association). В Группу Всемирного банка (ГВБ), 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:

• содействие реконструкции и развитию народного хозяйства стран-членов;

• поощрение частных и иностранных инвестиций посредством предоставления гарантий и участия в займах и инвестициях частных кредиторов и других инвесторов;

• 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. IFC и MIGA 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, остальные 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 годов МБРР обратился к экономическому содействию развивающимся странам.

МАР была создана в 1960 г. 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 MIGA, 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 Араб-

ские 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 *MIGA*).

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.

Основные средства в настоящее время МБРР получает за счет операций на международных финансовых рынках путем эмиссии средне- и долгосрочных долговых обязательств, имеющих наивысший кредитный рейтинг ААА, 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 заемщиков-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 ссуд и проценты по ним. Периодически МБРР осуществляет также продажу гарантированных требований по ссудам, 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 годов стали определять валютные свопы[1], которые позволяли ему 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

[1] Валютный своп – обмен номинала и фиксированного процента в одной валюте на номинал и фиксированный процент в другой валюте.

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 ссуд рядом стран, таких, как Никарагуа, Перу, Либерия, и некоторых других. Для проблемных ссуд 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 ссуд.

Кредитная политика МБРР и МАР. МБРР и МАР проводят в основном одинаковую политику в отношении отбора проектов для финансирования, предоставляя ссуды и кредиты лишь для проектов, которые в экономическом и техническом плане безупречны и имеют высокий приоритет для экономического развития стран-должников.

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 проверяется 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 ВНП 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 ссуд и 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 ссуды (Specific Investment Loans). Они предоставляются для финансирования определенного объекта с целью возведения новых производственных сооружений, расширения объема про-

изводства на уже существующих объектах или улучшения их технического обслуживания. Фактически именно ссуды такого рода относятся к проектным ссудам и по-прежнему преобладают в общем объеме займов (около 50%).

Секторальные операции (Sector operations). Под этим названием объединены различные ссуды, 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. Ссуды предоставляются либо непосредственно правительству (Sector Investment and Maintenance Loans), либо организациям, которые определяются правительством и фактически выступают посредниками между ним и конечным ссудополучателем, 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.

Ссуды структурной реорганизации (бюджетозамещающие реабилитационные займы). Они введены с 1980 г. как помощь странам, испытывающим проблемы с платежным балансом, и предусматривают проведение широкого спектра мероприятий национального правительства. Критерии для выделения таких ссуд наиболее мягкие и состоят в представлении страной программы структурных преобразований, согласованной с ВБ и имеющей перспективы на успех. Такого рода ссуды родственны аналогичному финансированию со стороны МВФ мер по преодолению дефицита платежного баланса, поэтому указанные организации согласуют масштабы, сроки, условия кредитования.

МБРР предоставляет также ссуды для преодоления последствий катастроф, например землетрясений или засухи (так называемые Emergency Reconstruction Loans), 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 ссуд 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 Всемирным банком 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 ссуды из заемных средств, то процентные ставки зависят от общих тенденций в их движении на международных рынках капиталов 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 плавающих 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 заёма.

МБРР практикует также различного рода денежные сборы, например для обещанных, но еще не предоставленных ссуд (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 ссуде 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 пе-

риод 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. Международная финансовая корпорация (МФК) — первое дочернее общество МБРР — была создана в 1956 г. Она 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 ссуды 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 годов 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 капиталов. Источником рефинансирования МФК является и 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 ссудам специально созданной организации off-shore trust, которая осуществляет секьюритизацию ссуд путем распространения среди институциональных инвесторов и банков специально выпускаемых сертификатов.

Финансовая помощь МФК может предоставляться в форме долгосрочных ссуд, 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.

Ссуды, предоставляемые МФК, предназначены в первую очередь для финансирования развития финансовых услуг и институтов рын-

ка капиталов. Большое значение имеют также ссуды в перерабатывающую промышленность, автомобилестроение, химическую промышленность и сферу туризма.

Финансовые условия кредитов МФК значительно более «жесткие», чем у МБРР и МАР. Наибольшая часть ссуд 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. Так называемый принцип Guaranteed Recovery of Investment Principal (GRIP) предусматривает, 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 Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ) было создано в апреле 1988 г. и является самым молодым членом Группы Всемирного банка.

Основная цель этой организации – содействие прямым инвестициям в развивающихся странах путем предоставления гарантий против некоммерческих (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 ссудам 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.

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 (см. п. 22.4) такая кооперация еще более важна. БМР представляет, таким образом, важный форум для международной финансовой кооперации центральных банков, ее регулирования и контроля.

БМР был присвоен в 1930 г. 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. В то время как 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 Группы 10, 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. Банк действует также 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.

22.3.1. Европейский центральный банк

Европейский центральный банк (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. ЕСЦБ 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 двухярусной 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 эквивалентные 50 млрд евро), за исключением их национальных валют, евро и SDR. Резервные взносы установлены пропорциональными долям 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. Основной инструмент рефинансирования предполагает проведение еженедельных аукционов на срок 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, валютообменные 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 относится содействие приватизации, демонополизации и децентрализации, объ-

единению 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.

22.4. 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 [Моисеева, с. 16, 22]. 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 2000 г., согласно данным UNCTAD, превысило 63 000 и которым принадлежат 700 000 филиалов, расположенных на всех континентах[1].

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 сырьевую); 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 годов рассчитанного по паритету покупательной способности [Булатов, с. 381, 382]. При их решении в будущем, видимо, будут созданы относи-

[1] Экономика и жизнь. 2000. № 45. С. 2.

тельно 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.

Из всего этого следует, что 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 называют процесс глобализации финансовой революцией [Энт, Лис, Мауер. с. 11], 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 ценовых 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.

Укрепление связей между этими центрами привело к повсеместному присутствию международных финансовых институтов, международной финансовой интеграции и быстрому развитию финансовых инноваций, что, собственно, и явилось содержанием финансовой глобализации.

Повсеместное присутствие международных финансовых институтов означает усиление давления на правительства отдельных стран, содействуя сокращению вмешательства государства в деятельность на внутреннем рынке и либерализации международных финансовых отношений.

Следующий аспект финансовой глобализации связан с *международной финансовой интеграцией*, т. е. с устранением барьеров между внутренним и мировым финансовым рынком 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), коих в мире насчитывается теперь более 100 [Булатов, с. 208]. Их основными клиентами являются промышленные и торговые ТНК.

Финансовая интеграция приносит в равной степени выгоду и заемщикам, и кредиторам. Однако и заемщики, и кредиторы подвержены риску в равной степени, включая рыночный, процентный, валютный и политический риски.

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. Например, многие финансовые операции, такие, как процентные свопы, относятся к забалансовым статьям и не фиксируются четко по обычным каналам отчетности.

Другая проблема состоит в том, что интеграция финансовых рынков привела 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 дистабилизирующие потоки средств для того, чтобы сформировать корректирующую стратегию, как это случилось на российском финансовом рынке в августе 1998 г.

И наконец, рыночная интеграция может усилить уязвимость финансового рынка и усложнить проблему контроля за его деятельностью.

Третьим 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 объ-

емов 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 всего сказанного 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 [Булатов, 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 получат 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, мировой финансовый рынок, валютный рынок, особенности российского валютного рынка, рынок деривативов, акций, кредитный рынок (рынок капиталов), золотовалютные резервы, грант-элемент.

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 – членов 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. В чем состоят причины и сущность глобализации мировых финансов?
16. Каковы проблемы, положительные и отрицательные последствия глобализации мировых финансов?

Глава 23

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о понятии институциональной структуры национальных финансовых систем;
- о роли наблюдательных и контролирующих органов, финансовых союзов в финансовых системах развитых стран;
- *о различиях в понятиях* универсальной и сегментированной финансовой систем;
- об особенностях структуры, эволюции финансовых систем избранных стран;
- о различиях статуса и функций центральных банков развитых стран;
- о факторах, влияющих на формирование институциональной структуры финансовых систем;
- о современных тенденциях в развитии национальных финансовых систем.

23.1. Институциональная структура финансовой системы страны

Прежде чем дать характеристику финансовых систем отдельных стран, рассмотрим более подробно, как устроена ее институциональная структура, под которой мы будем понимать совокупность организаций, действующих в финансовом секторе экономики. На рис. 23.1 дано наиболее общее представление институциональной структуры, применимое практически к любой стране.

Финансовый сектор экономики можно рассматривать в широком и узком понимании. В первом случае к нему следует отнести как сами финансовые институты, так и контролирующие, наблюдательные органы, а также финансовые союзы.

Основные задачи контролирующих и наблюдательных органов в рамках финансовой системы заключаются в поддержании ее устойчивого функционирования, реализации государственных нормативных актов и непосредственном осуществлении контроля за деятельностью финансовых институтов.

Так, в Германии к группе наблюдательных и контролирующих органов относятся: Федеральное ведомство по кредитному делу (Bundesaufsichtsamt fuer das Kreditwesen), Федеральное ведомство по страховому делу (Bundesaufsichtsamt fuer das Versicherungswesen) и Федеральное ведомство по картелям (Bundesartellamt).

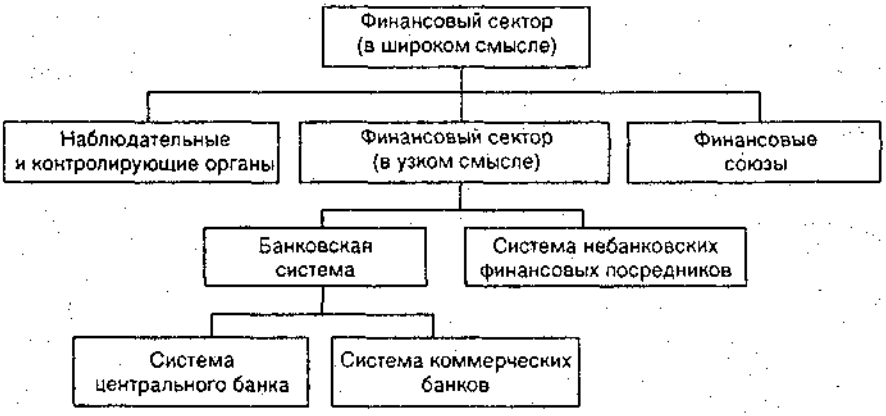


Рис. 23.1. Институциональная структура финансовой системы страны

Основное назначение финансовых союзов состоит в представлении и защите интересов групп финансовых институтов перед государством и общественностью. Более полно функции финансовых союзов можно выразить следующим образом:

- функция лоббирования интересов (осуществляется путем внесения предложений и поправок к законодательным и другим нормативным актам, представительства в законодательных и исполнительных государственных органах);
- сервисные функции, оказываемые непосредственно финансовым институтам соответствующей группы (например, осуществление программ переподготовки, аудит, консультации и т. п.);
- маркетинговые функции: формирование общественного мнения через средства массовой информации (public relation);
- согласование интересов финансовых институтов в рамках союзов и выработка общих норм или рекомендаций, особенно в сфере ценообразования, методов конкурентной борьбы и др.

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 центральные 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:

• институты, которые рассматриваются законодателями страны как кредитные (например, в Германии – строительно-сберегательные кассы, инвестиционные банки, депозитарные банки, осуществляющие хранение, регистрацию и перерегистрацию прав собственности на ценные бумаги, специализированные банки-гаранты);

• институты, которые не считаются кредитными (страховые общества, пенсионные фонды, фонды недвижимости, лизинговые компании, дилерские компании и др.).

Кредитными организациями в большинстве национальных законодательств называются юридически 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, лизинговые компании, ссудосберегательные ассоциации и т. п.), либо на фондовом рынке (например, фондовые биржи, инвестиционные компании и фонды, дилерские компании). Поэтому более обоснован-

но 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.

Для понимания приводимого в главе материала важно отметить, что в экономически развитых странах традиционно выделяют два основных типа финансовых систем — сегментированную и универсальную. В **универсальной финансовой системе** законодательно не ограничивается выполнение банками тех операций финансового обслуживания, которые не относятся к банковским. Это – фундаментальный признак. Классическим образцом такой системы считается немецкая. Иногда говорят, что обратная сторона универсализма — возможность выполнения небанковскими организациями банковских функций. Такое мнение не совсем точно, ибо практически во всех странах, как с универсальными, так и с сегментированными системами, существуют как организации, которым разрешено выполнять часть банковских операций, так и те, которые не имеют право это делать. Первые – это фактически небанковские кредитные организации.

Таким образом, для определения типа национальных финансовых систем важно знать, какие операции относятся по закону к банковским и могут или нет банки выполнять и иные операции. 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 строго **сегментированной финансовой системе** банкам нельзя выполнять небанковские функции. Дополнительным признаком, хотя и не абсолютным, является более жесткое разграничение сфер деятельности и отдельных операций. Таким образом, при сегментированной системе 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).

Сегментированная система преобладала долгое время в США, Японии и Великобритании (их общая характеристика дана ниже).

Приведенное деление на универсальные и сегментированные финансовые системы в современных условиях все же не носит абсолютного характера. Во-первых, каждая национальная финансовая система проходит несколько этапов в своем развитии, тяготея в той или иной мере к универсальному или сегментированному образцу. 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 не о строго сегментированных, а либо о смешанных финансовых системах, либо о сегментированных системах с элементами универсализации. О проявлениях универсализации можно судить на примере финансовой системы всех трех отмеченных выше стран.

23.2. Сегментированные финансовые системы

Из развитых стран наиболее типичными представителями сегментированных систем, как отмечалось, являются США, Великобритания и Япония, к рассмотрению которых мы и переходим. При этом первоначально будет дана краткая историческая справка о развитии финансовых систем указанных стран, так как без этого трудно понять их современное состояние. Поскольку ядром финансовой системы является банковская, мы обратим основное внимание 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.).

23.2.1. 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 ним было основано Ведомство валютного контроля, которое осуществляло надзор за банками, получившими сразу право эмиссии банкнот. Кроме того, банкам не разрешалось иметь филиальные отделения. Благодаря указанному акту 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.

Однако 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, ввергнув 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). Он существенно расширил 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 банкам[1] запрещалось совершать какие-либо сделки с ценными бумагами. Ча-

[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.

стные 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 и Федеральная корпорация по страхованию депозитов.

Контролер денежного обращения – лицо, назначаемое Президентом США и ответственное за регулирование деятельности национальных банков и контроль за ней путем ревизий.

ФРС США – уникальная система центральных банков, число которых составляет 12[1]. Они называются федеральными резервными банками (ФРБ) и имеют ряд филиалов в важнейших промышленных и деловых центрах США. Основы кредитно-денежной политики разрабатывает 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]. ФРБ контролируют и инспектируют деятельность 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 яв-

[1] Справедливости ради следует отметить, что даже само понятие «центральный банк» в Законе о ФРС США не используется.

ляются все общенациональные банки, а также по желанию и при соответствии требованиям ФРС банки штатов.

В период с 50—80-х годов XX в. многие банки вышли из-под юрисдикции ФРС, поскольку последняя предъявляла весьма жесткие требования к своим членам, особенно в сфере установления резервных норм, 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. 23.2). Приведем их краткую характеристику.

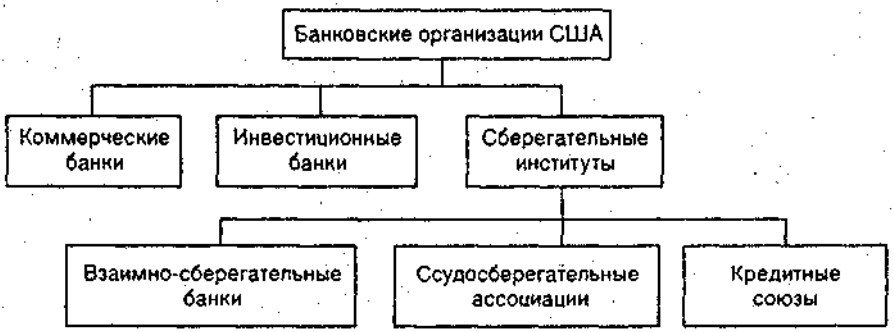


Рис. 23.2. Структура банковской системы США (кредитные институты)

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 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 менеджеров[1].

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 андеррайтеров для лиц, которые ищут источники капитала[2]; (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 фондовому рынку (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 членов. Инвестиционные банки стремятся к присутствию на всех наиболее популярных финансовых торговых площадках мира, в основном для удовлетворения запросов институциональных инвесторов.

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 уровне штата. В 80-х годах XX в. наблюдался бум создания кредитных союзов, которые так расширили свои опера-

[1] См.: Handbuch Organisation // Stein J.-H. von., Terrahe J.— Wiesbaden: Gabler Verlag, 1991. S. 213–214.

[2] Андеррайтер — лицо, гарантирующее размещение ценных бумаг.

ции, 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 финансовой системы США начались в конце 80-х годов 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 годах 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 годов 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 предоставлению 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» (в 1968 г. трансформировалась в «большую четверку», в которую входят 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. 23.3. Дадим более развернутую характеристику отдельных видов финансовых институтов.

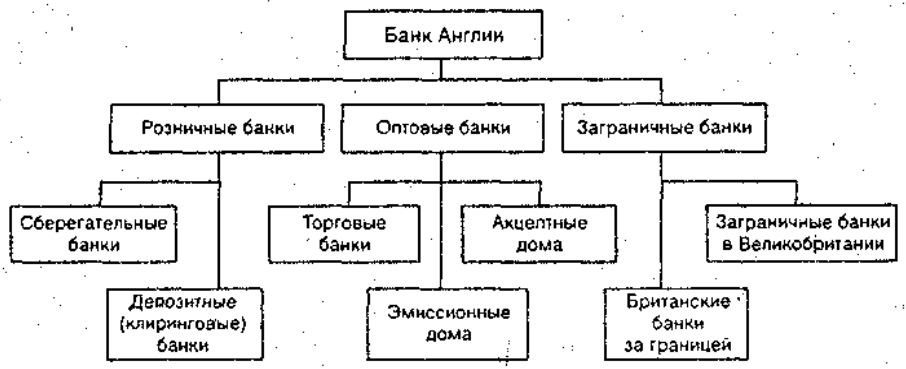


Рис. 23.3. Банковская система Великобритании

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.

Сберегательные банки формируют свои пассивы преимущественно за счет сберегательных вкладов физических лиц. Использование полученных средств до 70-х годов XX в. жестко регламентировалось, и лишь в конце 70-х годов им было разрешено предоставлять кредиты сначала физическим лицам (1976 г.), а затем и фирмам (1979 г.). В середине 70-х годов 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 Великобритания 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. 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 также 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 годов прошлого века наблюдается четко выраженная тенденция к размыванию границ универсальной финансовой 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 годов 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 (БСЯ) датируется 1868 г. После окончания добровольной изоляции Японии была введена в обращение иена 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 расчленить 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. 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.

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 (maruyu). Он принимает денежные взносы по депозитным ставкам, превышаю-

щим 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. 23.4).

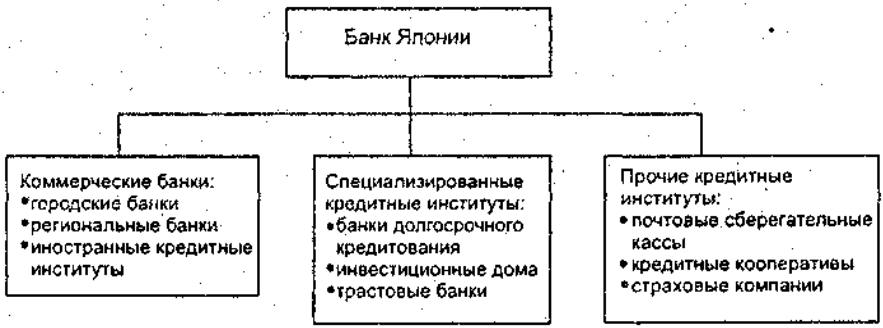


Рис. 23.4. Финансовая система Японии

Характерные особенности современной финансовой и банковской системы Японии заключаются в следующем:

1. 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 предприятия, коммунальные службы. Пассивы этих банков образуются преимущественно за счет частных лиц.

2. 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 бан-

ком 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.

3. 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.

4. 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 входит в десятку самых крупных кредитных институтов мира.

5. 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. Последнее 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 годах 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.

23.3. Универсальные финансовые системы

Подобный тип финансовой системы весьма характерен для стран континентальной Европы. Его особенности рассмотрим на примере французской и немецкой моделей.

23.3.1. 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 годов 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 понятия 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 d'Affaires) и банки средне- и долгосрочного финансирования (Banques de Credit a long et moyen terme). Вместе с этим возникла специализированная банковская система. Для сектора народных банков и кооперативных, аграрных и сберегательных касс разработали отдельное законодательство. 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 доминируют 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 открыла 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 кредитно-

го 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.

23.3.2. Финансовая система Германии

Основное место в финансовой системе Германии занимают универсальные банки, на которые приходится свыше 75% всех банковских сделок. Именно они характеризуют финансовую 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 институты; (в) общественно-правовые кредитные институты, среди которых выделяют сберегательные кассы и жироцентрали.

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 населе-

ние регионов, в рамках которых они действуют, на более выгодных условиях, чем коммерческие банки.

Важно отметить, что деятельность кредитных институтов, 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.

Жироцентрали 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, поручительства, 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 по-

гашается по частям). Они возникли в Германии в 20—30-х годах 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 независим 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.

23.4. 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, 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 французский франк и евро, 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 КФА (от французского La Communaute Financiere Africaine, CFA; Африканское финансовое сообщество). Исключением являются Коморские острова, которые в 1981 г. ввели собственную валюту – коморский франк.

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, пенсионное обеспечение 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 не постоянны, 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 старости может быть важным мотивом сбережений. Указанные выше аспекты дополняются другими. Сохранение, а во многих странах доминирование традиционных социальных отношений предопределяет 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 годов колебалась в пределах 9,5% в Ботсване до 71,3% — в ЦАР. В середине 70-х годов в Афри-

ке 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%, 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.

Во многих развивающихся странах сбор налогов на доход в связи с неразвитостью финансовой инфраструктуры является серьезной административной проблемой. 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 $^3/_5$ в промышленно развитых и развивающихся странах, что ниже единицы полного эквивалента Рикардо. Поэтому снижение уровня бюджетного дефицита на два 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 неопределенности 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 (см. табл. 23.1).

Таблица 23.1

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
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: Учебное пособие / Под общ. ред. канд. юрид. наук Б. Ю. Дорофеева. М.: НОРМА, 2000. С. 11–12.

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 катего-

рия 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* (КСР), входящих в ОЭСР. 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 годов $^4/_5$ притока ресурсов приходилось на официальное кредитование и финансирование и лишь $^1/_5$ на частные источники. Официальное финансирование и кредитование примерно на $^1/_2$ состояло из кредитов и на $^1/_2$ 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 $^1/_2$ 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 $^4/_5$ 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 ограничивает 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[1]. 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 $^2/_3$ 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 $^2/_3$ 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 наиболь-

[1] Напомним, что валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой сумму валового внутреннего продукта (ВВП) и чистого дохода от собственности за границей (процентная рента, дивиденды, прибыли).

шие средства в расчете на душу населения получают страны Африки южнее Сахары. На них приходится около $^1/_{10}$ населения развивающихся стран и примерно $^1/_3$ общей суммы ОПР. Однако, например, Израиль получает более $^1/_{20}$ льготных кредитов и субсидий, хотя его население составляет лишь $^1/_{10}$ 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 годов 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 годов составил 1935 млрд долл. После этого наступила некоторая стабилизация (*долг колебался между* 2,1 и 2,3 трлн долл.), 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, так как погашение значительной части долга постоянно переносится. Замедление прироста в значительной степени связано с тем, что с конца 80-х годов широко применялись различные методы частичного списания долга и увеличились платежи по его погашению. В начале 90-х годов выплаты частным кредиторам составляли около $^2/_3$ общей суммы платежей, официальным – $^1/_3$.

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 годов). 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 государства, 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. 23.2, наиболее высокие ежегодные платежи в абсолютной оценке делает Бразилия – 42 млрд долл., а в относительной – Венгрия (20% ВНП). Для сравнения указаны платежи

Таблица 23.2

Бремя долговых платежей некоторых стран

Государство	Население (млн чел.)	Ежегодные платежи (млрд долл.)	В % к ВНП
Бразилия	160	42	6
Турция	63,7	14	7,5
Таиланд	60	12	9,5
Аргентина	35,7	25	9
Мексика	96,4	40	10,5
Индонезия	200	27,5	18,6
Венгрия	10,2	10	20
Россия	147,1	10	3,8

Источник: Аргументы и факты. 2001. № 4.

Платежеспособность зависит прежде всего от наличия ресурсов, которыми располагает страна-должник, т. е. от объема ее ВНП, 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/ВНП). В 1986 г., в период крайне острой долговой ситуации, долг был равен в среднем 38% совокупного ВНП 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/ВНП может в конкретный момент существенно различаться. Поэтому рассчитывается показатель (платежи по обслуживанию долга)/ВНП. Считается, что если стране приходится направлять на обслуживание долга пять и более процентов ВНП, 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) — считает-

ся 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 1986 г.— 30, в 1991 г.— 21%.

Особое внимание уделяется анализу процентных платежей. Они сопоставляются как с валовым национальным продуктом (проценты/ВНП), 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, 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 годов лишь в 18 из 70 стран, по которым имелась статистика, дефицит государственного бюджета составлял менее 5% ВНП, в 26 странах он колебался в пределах 5—10, в 16 — достигал 10—15, а в 8 странах превышал 20%.

Основные дефицитные компоненты государственных 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 годов, 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 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 годы 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 годов из 15 ведущих международных финансовых центров лишь три находились в «третьем мире», то уже в середине 80-х годов 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 масштабе 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 ВНП стран «третьего мира» он увеличился с 16% в 1988 г. до 30% в начале 90-х годов. 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 таможни. 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. отделяют 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 годов). Для развивающихся стран — импортеров нефти характерно 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 рас-

четного 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 годов 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 (Парижский клуб) соглашаются на урегулирование долга лишь при условии принятия страной-заемщиком стабилизационной программы Фонда.

Материалы для самостоятельной работы

Дайте определение следующим ключевым понятиям: институциональная структура финансовой системы, сегментированная финансовая система, универсальная финансовая система, кредитные организации, банк, небанковские кредитные организации, банковские и небанковские функции, инвестиционные банки, сберегательные институты, кооперативные банки, учетные дома.

Вопросы и задания для обсуждения

1. Из каких частей состоит и что из себя представляет институциональная структура финансовой системы?
2. В чем заключается роль финансовых союзов, контролирующих и наблюдательных органов финансовой системы?
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. Какой признак лежит в основе разделения финансовых систем на универсальные и сегментированные?

6. Что такое банковские операции? Носят ли они общий характер для всех развитых стран?

7. В чем заключается процесс размывания границ универсальных финансовых систем?

8. Как и почему в США возникла сегментированная финансовая 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 коммерческих и инвестиционных банков США? Можно ли инвестиционные банки США рассматривать как банки в классическом понимании?

11. Почему в финансовой системе США возникли «небанковские» банки?

12. Что такое депозитные банки в широком и узком понимании?

13. В чем выражается сегментированный характер финансовой 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. Какие функции выполняют сберегательные институты развитых стран?

20. Охарактеризуйте особенности институциональной структуры финансовых систем развивающихся стран.

Глава 24

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И КОНТРОЛЬ

После изучения этой главы вы сможете получить представление:

- о сущности и формах валютных ограничений;
- о сущности и видах валютных операций;
- о тенденциях валютных ограничений в Российской Федерации;
- о сущности валютного контроля;
- о мировой практике валютного контроля в XX в.;
- об организации валютного контроля за экспортно-импортными операциями в Российской Федерации;
- о мерах воздействия за нарушение валютного законодательства в Российской Федерации.

24.1. Валютные ограничения

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.

Существуют мировые (международные), региональные и национальные валютные системы, представляющие собой, в широком смысле, свод правил, регламентирующих денежные операции. Точнее говоря, любая валютная система представляют 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.

Международные валютные системы создаются и трансформируются в зависимости от изменения мировой конъюнктуры в области политики и экономики. В качестве примера наиболее известных мировых валютных систем можно упомянуть о Парижской (1867), Генуэзской (1922), Бреттон-Вудской (1944), Ямайской (1976); к региональным системам относятся Европейская (1979) и Российско-Белорусская (1997).

Важнейшим компонентом мировой валютной системы является международный валютный рынок. Он не существует в какой-то особо организованной форме, т. е. в виде единой биржи, и является, по существу, внебиржевым рынком, объединяющим национальные валютные рынки, соединенные между собой посредством системы международных банковских связей.

Важнейшим элементом любой валютной системы является совокупность валютных ограничений, таких, как:

• ограничение конвертируемости национальной валюты (использование валютной выручки и приобретение иностранной валюты);

• ограничение прямых и портфельных инвестиций (ввоз, вывоз капитала и репатриация прибыли);

• условия обращения наличной национальной и иностранной валют (ввоз, вывоз, перевод, пересылка);

• условия получения кредитов от нерезидентов и выдачи кредитов нерезидентам;

• ограничение на проведение операций с золотом и драгоценными металлами.

Кроме того, валютные ограничения, являясь одним из инструментов валютной политики, выполняют свою функцию через лицензирование, дифференциацию счетов, временной и количественный контроль.

Большинство валютных операций в Российской Федерации подлежат лицензированию. Лицензию на осуществление расчетов получают участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Лицензию на покупку-продажу иностранной валюты должны иметь валютные биржи. Лицензию на работу с наличной иностранной валютой могут получить только уполномоченные банки.

Юридические лица-резиденты могут приобретать и продавать иностранную валюту при соблюдении установленных правил. Для контроля обоснованности, полноты и своевременности проведения операций покупки и продажи иностранной валюты юридическим лицам-резидентам открываются следующие счета:

• текущий (для свободного использования в соответствии с Законом РФ от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» и нормативными актами Банка России);

• транзитный (для контроля поступлений и продажи иностранной валюты);

• специальный транзитный (для контроля покупки и платежей в иностранной валюте).

Транзитные счета (обычный и специальный) являются счетами для учета совершаемых резидентом операций покупки, обратной и обязательной продажи иностранной валюты на валютном рынке. Эти счета открываются уполномоченным банком без участия резидента. В связи с этим для открытия данных счетов представление документа из налогового органа не требуется.

Проценты можно начислять только по остаткам на текущих счетах с зачислением на текущий счет, в той валюте, в которой он открыт. Проценты по остаткам на транзитных валютных счетах и специальных транзитных валютных счетах не начисляются.

Средства на транзитном и специальном транзитном счетах не могут находиться более семи дней. Экспортер может в течение семи дней разбивать экспортную выручку на части, т. е. осуществлять продажу по частям, однако вся сделка должна быть завершена в течение именно этого периода.

За российские рубли иностранная валюта может быть приобретена юридическими лицами-резидентами в следующих целях:

• для осуществления текущих валютных операций;

• для осуществления валютных операций, связанных с движением капитала, которые осуществляются без лицензий (разрешений) Банка России;

• для осуществления платежей в погашение кредитов, полученных в иностранной валюте у уполномоченных банков, включая проценты за пользование указанными кредитами, а также сумм штрафных санкций за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязательств по возврату этих кредитов;

• для оплаты командировочных расходов сотрудников, направляемых за границу; для осуществления платежей на валютные счета за границей, открытые в соответствии с разрешениями Банка России;

• для оплаты расходов на содержание представительств;

• для осуществления обязательных платежей в иностранной валюте, взимаемых государственными органами в соответствии с федеральными законами.

Часть поступлений в иностранной валюте от нерезидентов на счета организаций и физических лиц подлежит обязательной продаже. Ее размер с августа 2001 г. составляет 50% суммы валютной выручки. Оставшаяся часть экспортной валютной выручки зачисляется на текущий валютный счет юридического лица-резидента и может использоваться на любые цели в соответствии с законодательством, в том числе она может быть продана за рубли на внутреннем валютном рынке. Обязательная и обратная продажа иностранной валюты уполномоченными банками согласно регулятивам Банка России осуществляется исключительно на Единой торговой сессии межбанковских валютных бирж (ЕТС). Предельно возможное отклонение ва-

лютного курса на ЕТС по сравнению с предыдущими торгами составляет ±15%.

Таким образом, *валютные ограничения* являются, с одной стороны, *элементом валютной системы*, а с другой — *инструментом валютной политики*. Они связаны с введением различных видов ограничений на проведение валютных операций.

К валютным операциям относятся: (а) операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием в качестве средства платежа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте; (б) ввоз и пересылка валютных ценностей в России и за пределы страны; (в) осуществление международных денежных переводов; (г) расчеты между резидентами и нерезидентами в валюте Российской Федерации.

Валютные операции делятся на текущие и связанные 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 90 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 90 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 осуществляются резидентами *без ограничений*. Валютные операции, связанные с движением капитала, осуществляются резидентами *в порядке, устанавливаемом Банком России*. При этом такой вид операций, как предоставление и получение резидентами отсрочки платежа на срок более 90 дней по экспор-

ту и импорту, определяется Правительством РФ по согласованию с Центральным банком РФ.

На протяжении всего периода деятельности Банка России этот порядок постоянно видоизменялся. С выходом Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» Банк России подтвердил принятые ранее Госбанком СССР нормы о валютных операциях, связанных с движением капитала. Все расчеты в иностранной валюте между резидентами и нерезидентами — юридическими лицами, не относящиеся к текущим валютным операциям, допускаются только с разрешения Банка России. Для некоторых видов расчетов между юридическими лицами-резидентами устанавливается свободный порядок их проведения. Эти случаи связаны с посредническими операциями во внешнеэкономической деятельности, представляют собой оплату услуг транспортных, страховых, экспедиторских организаций, предоставляемых при экспорте и импорте товаров, а также расчеты при получении и погашении коммерческого или банковского кредита. В иных ситуациях требуется разрешение Банка России.

Так, изначально Банком России был установлен наиболее жесткий режим проведения валютных операций, связанных с движением капитала. За рядом исключений на каждую операцию резиденту необходимо было иметь разрешение Банка России.

Далее, Банк России регламентирует порядок реализации гражданам на территории Российской Федерации товаров (работ, услуг) за иностранную валюту. Устанавливается, что прием иностранной валюты может осуществляться организациями, получившими статус уполномоченных предприятий. Такой статус присваивается путем выдачи лицензий территориальными учреждениями Банка России. Использование иностранной валюты ограничивается определением перечня товаров (работ, услуг), которые могут быть реализованы за иностранную валюту.

В 1994 г. в связи с решением Правительства о секьютеризации долга Внешэкономбанка Банком России были разрешены свободное обращение на территории Российской Федерации **облигаций внутреннего государственного валютного облигационного займа**, а также оплата в иностранной валюте денежных обязательств, возникающих в процессе обращения данных облигаций.

В этом же году Банк России допускает свободный порядок осуществления переводов **арбитражных сборов** в иностранной валюте в пользу Арбитражного суда и Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации при рассмотрении споров по договорам с нерезидентами, предполагающим платежи в иностранной валюте.

В 1997 г. был поэтапно введен запрет на расчеты в иностранной валюте за реализуемые физическим лицам товары (работы, услуги) на территории Российской Федерации. Это отвечало задачам укреп-

ления 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 годов Банк России значительно либерализовал порядок проведения внешних расчетов и усовершенствовал процедуры выдачи разрешений на отдельные валютные операции, связанные с движением капитала.

Сначала были сняты ограничения на расчеты в иностранной валюте по **договорам страхования** (перестрахования) между страховщиками-резидентами и организациями-нерезидентами, а также по перестрахованию между перестрахователями-резидентами и перестраховщиками-нерезидентами.

Страховые организации осуществляют обязательную продажу части экспортной выручки отдельно по каждому контракту после его завершения. Указанная обязательная продажа производится в течение семи календарных дней, отсчитываемых с начала первого месяца, следующего за отчетным кварталом, независимо от даты поступления выручки. Одновременно с поручением на обязательную продажу валюты страховые организации представляют в уполномоченные банки расчет, в котором указываются суммы поступлений и суммы платежей, осуществляемые с транзитных валютных счетов (до осуществления обязательной продажи в соответствии с действующим законодательством).

Затем на свободный режим переводится целый **блок валютных операций**, связанных с движением капитала: (1) оплата вступительных и членских взносов в международных организациях, участником которых является Российская Федерация, и в международных неправительственных организациях; (2) оплата участия в международных культурных мероприятиях, проводимых на территории иностранных государств; (3) получение платежей от нерезидентов за их участие в культурных мероприятиях, проводимых в Российской Федерации; (4) получение некоммерческими организациями добровольных и безвозмездных пожертвований; (5) расчеты по договорам страхования между резидентами и страховщиками-нерезидентами; (6) оплата подписок на иностранные периодические издания; (7) оплата нерезидентам обучения и лечения физических лиц; (8) оплата расходов административных органов иностранных государств; (9) получение резидентами — административными органами платежей от нерезидентов; (10) расчеты с нерезидентами в срок до 180 дней по экспорту и импорту воздушных, морских и речных судов, космических объектов; (11) получение платежей от нерезидентов за аренду воздушных, морских и речных судов, космических объектов; (12) оплата аренды за пределами Российской Федерации у нерезидентов воздушных, морских и речных судов, движимого имущества; (13) продажа (покупка) через уполномоченные банки иностранной валюты одного вида за иностранную валюту другого вида; (14) покупка векселей

в иностранной валюте у уполномоченных банков; (15) возврат авансов и получение возвращаемых авансовых платежей по неисполненным экспортно-импортным контрактам; (16) оплата импортируемых товаров (работ, услуг) после ввоза в Российской Федерации (проведения, оказания) независимо от срока оплаты; (17) получение авансовых платежей за экспорт товаров (работ, услуг) независимо от срока до момента экспорта.

Тем самым Банк России устранил ограничения, существование которых мешает развитию нормальных внешнеэкономических отношений и в то же время не оказывает существенного положительного воздействия на выравнивание платежного баланса. По ряду операций отмена барьеров была направлена на улучшение социального климата в стране.

Те же цели преследовались и при издании нормативного акта, которым был регламентирован порядок проведения расчетов в иностранной валюте, основанных на зачете взаимных требований, между российскими судовладельцами, осуществляющими рыбный промысел, и нерезидентами, осуществляющими их агентское обслуживание. С выходом данного документа российские рыболовецкие предприятия получили возможность без получения дополнительных разрешений проводить расчеты с зарубежными партнерами на условиях, сложившихся в мировой практике.

Свободный порядок проведения был распространен также на операции, предполагающие получение коммерческими организациями сумм от нерезидентов в виде дарения, пожертвований, иных безвозмездных и невозвратных поступлений, а также операции по предоставлению нерезидентами резидентам освобождения от обязанностей по уплате долга в иностранной валюте или поставке товара, оказания услуг, выполнения работ, передаче результатов интеллектуальной деятельности при получении иностранной валюты.

На безлицензионный порядок переведены валютные операции, связанные с привлечением и возвратом иностранных инвестиций.

Не требуется разрешение Банка России на зачисления иностранной валюты, поступающей от нерезидента, в оплату доли в уставном капитале этого резидента, а также по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности). В последнем случае возврат средств, ранее поступивших от нерезидента в оплату уставного капитала по договору простого товарищества (о совместной деятельности), осуществляется в рублях на счет нерезидента в уполномоченном банке. Подчеркнем, что данное разрешение (указание) не зависит от организационно-правовой формы предприятия и касается только первичного размещения акций (долей), т. е. создания или увеличения уставного капитала.

Последними решениями были сняты барьеры для операций, положительно влияющих на платежный баланс страны.

24.2. Валютный контроль

Валютный контроль (Control of foreign exchange transactions или Currency control) — это контроль за проведением валютных операций в целях их приведения в соответствие с нормами и требованиями, предъявляемыми действующим законодательством.

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 описывает лишь 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 низкоэффективные. 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 слож-

ные 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 вывоз 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, поскóльку 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.

Исторический опыт валютного контроля. 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 суммою 50 000 германских марок в одни руки»[1].

Охвативший весь мир глубокий экономический кризис 20—30-х годов 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 это время в СССР (начало 20-х годов, период «военного коммунизма») хранение иностранной валюты было запрещено и ее могли конфисковать. Экспортеры обязаны были держать валюту за границей на счетах торговых представительств; те, в свою очередь, должны были держать принадлежавшую им валюту на текущих счетах у заграничных корреспондентов Госбанка.

В период нэпа в СССР (1922—1926) валютные ограничения были значительно ослаблены. В то время частные лица могли свободно покупать и продавать иностранную валюту на бирже или в помещении банка, без специального разрешения переводить за границу своим родственникам или знакомым сумму до 100 золотых рублей в месяц по официальному курсу и брать с собой при поездках за границу инвалюту на 200 рублей. Обязательная продажа инвалюты предприятиями не предусматривалась, однако если они хотели ее продать, то должны были прежде всего предложить ее 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[2].

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 — МВФ (1944 г., Бреттон-Вудское соглашение о создании новой валютной системы).

---

[1] Государственный банк. Краткий очерк деятельности за 1860—1910 годы. СПб., 1910. С. 97.

[2] *Голанд Ю. М.* Опыт валютного регулирования в период НЭПа // ЭКО. 1993. № 12. С. 122.

После Второй мировой войны (1946 — начало 50-х годов) развитые европейские страны ввели ограничения на проведения 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 годов 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 годов, 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) 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 товаров, 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.

Становление валютного контроля в России. Процесс перехода российского (вначале советского) 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 заработанной иностранной валютой. При этом по мере развития совместного предпринимательства с участием иностранного капитала число участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) постоянно возрастало. 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.

Особенность ситуации состояла в том, что 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; в частности, не был определен орган государственного управления, отвечающего за создание регулирующего механизма.

Все это послужило основанием принятия в 1991 г. Закона СССР «О валютном регулировании и валютном контроле» (в 1992 г.— Закон Российской Федерации). Этим Законом в качестве основного органа валютного регулирования определен Государственный (в РФ — Центральный) банк, что соответствует практике большинства стран мира. Был введен институт агентов валютного контроля. Законом были установлены также основные принципы проведения операций с иностранной валютой (текущие — без ограничений, связанные с движением капитала — в особом порядке). Аукционная (биржевая) торговля иностранной валютой стала лицензироваться. Начиная с 1991 г. получили лицензии на организацию биржевых операций с иностранной валютой восемь валютных бирж[1].

[1] Московская межбанковская валютная биржа, Санкт-Петербургская валютная биржа, Уральская региональная межбанковская валютная биржа, Сибирская межбанковская валютная биржа, Азиатско-Тихоокеанская межбанковская валютная биржа, Ростовская межбанковская валютная биржа, Самарская валютная межбанковская биржа, Нижегородская валютно-фондовая биржа.

В настоящее время можно говорить о том, что только США, ФРГ, Великобритания, Италия и Франция, а с недавнего времени и Япония практически не имеют валютных ограничений. В некоторых странах (преимущественно развитых) валютный контроль слабее, в других (развивающихся) — сильнее. Однако в той или иной мере государственное регулирование и контроль валютных операций присутствует во всех странах — если не как мера экономического регулирования, то как мера борьбы с легализацией доходов, нажитых нечестным путем.

Эффективность и границы валютного контроля. Валютный контроль со своими положительными и отрицательными сторонами может по-разному влиять на экономику, а его применение может иметь больший или меньший эффект в виде различных количественных характеристик, являющихся показателями степени достижения цели.

Как известно, существует два подхода к оценке эффективности: затратный и результативный.

Затратный подход предполагает оценку эффективности через отношение достигнутого результата к средствам, затраченным на его достижение. В качестве результата здесь выступают объем предотвращенного нелегального вывоза и ввоза капитала, а формула коэффициента эффективности выглядит следующим образом:

$$Э_З = \frac{О_{ПНК}}{З_{ВК}},$$

где $О_{ПНК}$ — объем предотвращенного нелегального движения капитала; $З_{ВК}$ — затраты на осуществление валютного контроля.

Чем выше объемы предотвращенного нелегального движения капитала и чем ниже затраты, тем выше эффективность.

Результативный подход предполагает оценку эффективности через отношение «достигнутого результата» к «поставленной цели». Применительно к валютному контролю это выражается следующим образом. Поставленная цель — предотвращение нелегального движения капитала (вывоз и ввоз). Достигнутый результат представляет собой общее движение капитала минус легальное, т. е. он характеризуется объемом нелегального движения капитала. Таким образом, формула оценки эффективности валютного контроля «результативным» методом имеет вид:

$$Э_Р = \frac{О_{ЛК}}{О_{НЛК}},$$

где $О_{ЛК}$ — объем легального движения капитала; $О_{НЛК}$ — объем нелегального движения капитала.

Любые меры контроля, в том числе и валютного, имеют свой предел. Выигрыш от валютного контроля государство получает, во-первых, за счет ограничения сроков платежей по текущим опера-

циям и, во-вторых, за счет сокращения объема вывоза капитала, т. е. уменьшения зарубежных инвестиций и увеличения объема привлеченных капиталовложений.

С течением времени эффективность мер валютного контроля уменьшается. Во-первых, падает эффективность ограничений по капитальным операциям, поскольку привлеченные займы и инвестиции от нерезидентов предполагают выплату процентов; во-вторых, ужесточение требований сопровождается нахождением все новых способов обхода правил проведения валютных операций.

24.3. Организация валютного контроля в Российской Федерации

Основными направлениями валютного контроля в России являются: (а) определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличия необходимых для них лицензий и разрешений; (б) проверка выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством, а также обязательств по продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке РФ; (в) проверка обоснованности платежей в иностранной валюте; (г) проверка полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям.

В зависимости от времени совершения валютного контроля выделяют три его основные формы: предварительный, текущий и последующий. Все они находятся в тесной взаимосвязи, характеризуя непрерывный процесс контроля. Под методами валютного контроля понимают приемы и способы его осуществления (наблюдение, проверка, обследование, анализ, ревизия).

Созданный в России механизм валютного контроля имеет своей основной целью обеспечение полного и своевременного поступления экспортной валютной выручки в Россию, укрепление в целом финансовой дисциплины. Система валютного контроля по экспорту уже дала свои ощутимые результаты. Утечка валюты за последние годы в среднем снизилась до 4% суммы сделок, что примерно соответствует мировым показателям в этой области. В 1997–1999 гг. зафиксировано снижение объемов и темпов вынужденного накопления активов в виде непоступления экспортной выручки с 5,6 до 1,7 млрд долл. США. В 1999 г. невозврат валютной выручки от экспорта товаров, охваченного системой таможенно-банковского контроля, оценивался на самом минимальном за все годы контроля уровне – 3%[1].

Технологически схема валютного контроля основана на возможностях уполномоченных банков и таможенных органов, осуществляющих функцию агентов валютного контроля в период таможенно-

[1] *Мельников В. Н.* Система валютного регулирования и валютного контроля в России – этапы развития и перспективы // Деньги и кредит. 2000. № 1. С. 11–18.

го оформления товаров и проведения банковских операций, производить анализ и сопоставление двух автоматизированных потоков.

Валютный контроль за экспортными операциями. Механизм валютного контроля за экспортными операциями включает сопоставление передаваемых таможенными органами данных о стоимости экспортируемого товара и дате его перемещения через российскую границу и информации уполномоченных банков о размере валютных средств, поступивших за данный товар, и дате поступления экспортной выручки. Для этого используется специальный документ валютного контроля — паспорт экспортной сделки. Основой механизма валютного контроля является обязанность экспортера обеспечить зачисление всей валютной выручки от экспортера на свои транзитные валютные счета в уполномоченных банках России в сроки, установленные законодательством. Схема общего валютного контроля за поступлением экспортной выручки приведена на рис. 24.1.

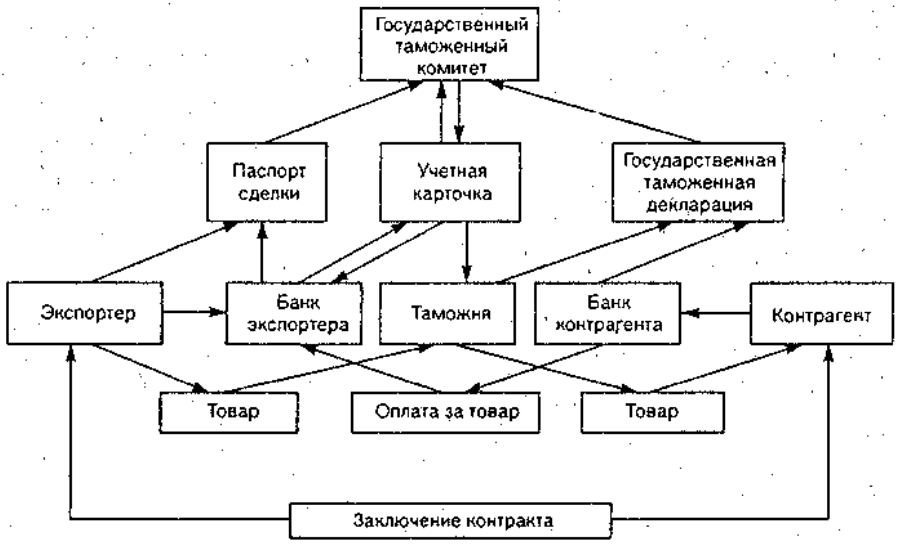


Рис. 24.1. Схема валютного контроля за поступлением валютной выручки

Со стороны уполномоченных банков и таможенных органов следует выделить несколько этапов контроля за поступлением валютной выручки от экспорта:

• предварительный контроль правильности оформления паспорта сделки и таможенной декларации;

• формирование в Государственном таможенном комитете (ГТК) учетной карточки (УК) валютного контроля и направление ее в уполномоченные банки для проведения идентификации поступившей валютной выручки с последующим обменом и анализом информации по учетной карточке;

• после зачисления соответствующих валютных средств уполномоченный банк вносит в учетную карточку информацию о движении средств за данный товар;

• при поступлении учетных карточек от уполномоченных банков в Главном научно-информационном вычислительном центре ГТК России (ГНИВЦ) по истечении 90 дней со дня экспорта товара производят их анализ с целью выявления нарушителей валютного законодательства и применения к ним соответствующих санкций.

Таможенные органы принимают экспортируемые товары к оформлению только в случае предъявления паспорта сделки. Кроме этого, в рамках процедуры валютного контроля в ГТК рассматривают внешнеторговый контракт, оригинал грузовой таможенной декларации (ГТД) и лицензию Банка России (в случае осуществления валютных операций, связанных с движением капитала, а также зачисления валютных средств на счета в иностранных банках).

На основе учетных карточек в календарной последовательности оформляется реестр ожидаемого поступления на транзитные счета экспортеров валютной выручки. Реестр содержит сгруппированную по уполномоченным банкам по признаку близости сроков информацию об отгрузке товаров на экспорт, а также о суммах и сроках поступления валютной выручки.

Реестры направляются в уполномоченные банки в двух экземплярах, один из которых разделяется банком на учетные карточки, распределяемые по досье клиентов, а второй экземпляр заполняется и отсылается обратно в таможенные органы. В течение десяти дней со дня выпуска товаров экспортер обязан представить в уполномоченный банк копию ГТД, заверенную таможенными органами.

Банк в свою очередь направляет в таможенные органы в течение трех банковских дней учетные карточки для идентификации сумм, поступающих на счет экспортера в данном банке, по отношению к конкретным отгрузкам, указанным в реестре.

Заполненная экспортером ксерокопия учетной карточки подписывается лицом, имеющим право первой подписи по счету, скрепляется печатью и представляется в уполномоченный банк, где она проверяется с точки зрения правильности сумм и дат.

Завершив работу с копиями учетных карточек, присланных экспортерами, уполномоченный банк заполняет все графы реестра и направляет его не позднее контрольного срока возврата для дальнейшей обработки в ГНИВЦ с целью подготовки оперативных и статистических сведений, необходимых для осуществления валютного контроля.

Из ГНИВЦ обработанная информация направляется в таможенные органы, а также по запросам — в Федеральную службу валютного и экспортного контроля, Центральный банк РФ и т. п. для расследования случаев нарушения норм валютного законодательства.

Валютный контроль за импортными операциями. После того, когда в полном объеме был задействован механизм валютного контроля за поступлением валютной выручки, основным способом сокрытия валютных средств за рубежом стали импортные операции. Чаще всего для этих целей использовалось заключение фиктивного контракта (российский покупатель переводил иностранному контрагенту валюту под заведомую непоставку товаров). Широко использовалась также практика авансовых платежей, означающая фактически предоставление российскими резидентами беспроцентного кредита иностранным фирмам. В первом квартале 1999 г. ежемесячный объем купленной на внутреннем рынке и переведенной в оффшоры иностранной валюты достиг 1 млрд долл.

Действующий в настоящее время механизм валютного контроля за импортными операциями строится на тех же принципах, что и контроль за экспортными операциями, и заключается в оформлении соответствующих документов и их последующей пересылке между банками и таможенными органами. Основным документом таможенно-банковского контроля является паспорт импортной сделки. На рис. 24.2 представлена схема валютного контроля за импортными операциями.

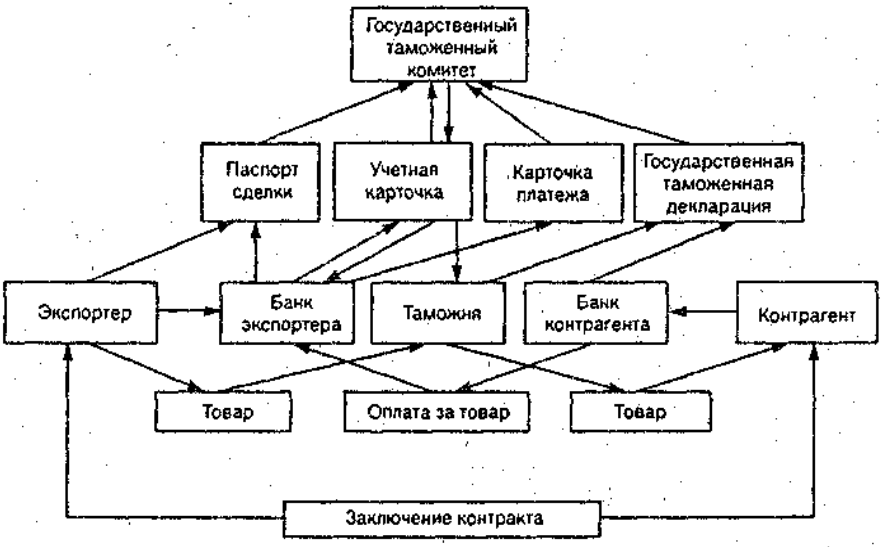


Рис. 24.2. Схема валютного контроля за операциями импорта

От валютного контроля освобождаются сделки, предусматривающие ввоз товаров по договорам лизинга, а также ввоз оборудования и материалов иностранными фирмами-нерезидентами по договорам подряда на капитальное строительство в России, когда условиями этих договоров стоимость ввозимых товарно-материальных ценностей не определена (в противном случае требуется оформление паспорта импортной сделки).

Импортеры-резиденты, заключившие сделки, которые предусматривают перевод из России иностранной валюты для приобретения товаров, обязаны ввезти товары, стоимость которых эквивалентна сумме валютных средств, переведенных в их оплату, или обеспечить полный возврат валюты в сроки, установленные в контракте, но не позднее 90 календарных дней с даты перевода, если иное не разрешено Банком России.

Расчеты по внешнеэкономическим сделкам российских импортеров осуществляются только через счета резидентов, заключивших сделки с нерезидентами. Оплата импортируемого товара может осуществляться только со счета в банке импортера, т. е. в уполномоченном банке или его филиале, в котором открыты текущий и специальный транзитный валютный счета импортера и который по поручению последнего осуществляет расчеты за импортируемые по данному контракту товары и оформляет по нему паспорт импортной сделки.

Банк импортера производит платежи по импортному контракту, открытие импортных аккредитивов и выдачу банковских гарантий оплаты только при наличии подписанного паспорта импортной сделки. Любой иной способ оплаты импортируемого товара может быть совершен только при наличии у импортера специального разрешения (лицензии) Банка России на осуществление такой операции.

Банк, не являющийся банком импортера, при выдаче кредитов в иностранной валюте для оплаты товаров по контракту, по которому уже подписан паспорт импортной сделки, обязан перечислять средства по кредиту на текущий валютный счет импортера в банке импортера.

Паспорт импортной сделки на каждый внешнеторговый контракт оформляется в двух экземплярах, которые скрепляются печатями импортера и банка импортера и подписываются от имени импортера лицом, имеющим право первой подписи по счету импортера в банке импортера, а от имени банка импортера — одним из ответственных лиц банка, уполномоченных подписывать паспорт сделки и совершать иные действия по валютному контролю. Один экземпляр паспорта сделки остается в банке импортера и служит основанием для открытия досье валютного контроля, другой — возвращается импортеру.

Подписание паспорта импортной сделки банком импортера означает принятие им обязательств по выполнению функций контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте по импортируе-

мым по данному контракту товарам. В паспорте импортной сделки содержатся сведения об основных условиях внешнеторгового контракта, а именно: сумма контракта, валюта цены и валюта платежа, форма расчета, валютная оговорка (способ расчета курса валюты цены к валюте платежа), дата последнего платежа за импортируемые товары или дата завершения таможенного оформления на территории Российской Федерации. Импортер самостоятельно определяет расчетный срок оплаты импортируемого товара как время между планируемыми датами оплаты товара и завершения таможенного оформления.

По завершении таможенного оформления импортируемых товаров копия ГТД, заверенная таможенными органами, передается импортеру, который в течение одного календарного месяца с даты завершения таможенного оформления представляет ее в банк импортера, где она помещается в соответствующее досье, что служит подтверждением для банка факта ввоза товара на российскую таможенную территорию.

В ГНИВЦ ГТК России на основании ГТД составляются учетные карточки импортируемых товаров, содержащие сведения о перемещении товаров и об условиях расчетов за них. Учетные карточки объединяются в одном реестре, который направляется в банк импортера один раз в 10 календарных дней для идентификации платежей и последующего возврата в ГТК России не позднее указанного контрольного срока возврата вместе с относящимися к ним заполненными карточками платежа. Контрольным сроком возврата учетной карточки в ГТК России считается последний календарный день месяца, получаемый путем прибавления к дате завершения таможенного оформления партии импортируемых товаров.

Учетная карточка заполняется банком с участием самого импортера. В течение пяти рабочих дней с момента поступления учетной карточки в банк ее бумажная копия направляется импортеру для идентификации платежей, произведенных в оплате товаров, указанных в учетной карточке. Банк импортера осуществляет оплату импортируемых товаров при условии указания в поручении импортера номера и даты паспорта сделки. Банк импортера не позднее пятнадцатого календарного дня с даты платежа за импортируемые товары (или с даты зачисления средств в иностранной валюте, поступившей на валютный счет импортера в качестве возврата средств, ранее переведенных им в оплату импортируемых товаров) составляет карточку платежа (возврата платежа), представляющую собой документ о движении денежных средств, который формируется банком импортера и отправляется в ГТК России при оплате импортируемого товара или возврате ему ранее уплаченных средств.

Далее, банк импортера проверяет правильность отнесения импортером произведенных платежей к конкретным поставкам по учетной карточке, сверяя фактические даты платежа с датами, указанными

импортером, и, используя предоставленный импортером вариант заполнения учетной карточки, а также ГТД и иные документы, имеющиеся в досье, заполняет карточки платежа, соответствующие данной учетной карточке. Заполненные таким образом карточки платежа направляются в ГТК России одновременно с учетными карточками не позднее установленного контрольного срока. За выполнение функций агента валютного контроля по импортным операциям уполномоченные банки могут взимать с клиентов, оформивших паспорт сделки, плату в размере до 0,15% от суммы сделки.

В России функционирует двухуровневая система валютного контроля, состоящая из органов валютного контроля и их агентов.

Органы валютного контроля — это организации, издающие нормативные акты, обязательные к исполнению, определяющие порядок учета и отчетности по валютным операциям, а также осуществляющие контроль за проводимыми валютными операциями и проводящие проверки. Органами валютного контроля являются: Центральный банк РФ и Правительство РФ (в лице ГТК России, МНС России, Министерства по экономическому развитию и торговле России и Минфина России).

Агенты валютного контроля — это организации, которые могут осуществлять функции валютного контроля (эти агенты подотчетны соответствующим органам валютного контроля). К ним относятся: коммерческие банки, подотчетные Центральному банку РФ; таможенные органы, подотчетные Государственному таможенному комитету РФ; Федеральная служба налоговой полиции России.

Агенты валютного контроля в пределах своей компетенции: (а) осуществляют контроль за соответствием валютных операций законодательству, условиям лицензий и разрешений, а также за соблюдением актов, изданных органами валютного контроля; (б) проводят проверки валютных операций.

В целях упорядочения работы по более четкому практическому применению валютного законодательства Российской Федерации, а также по его совершенствованию Банк России рекомендует уполномоченным банкам Российской Федерации как агентам валютного контроля: во-первых, самостоятельно инструктировать свои дочерние учреждения и филиалы, а также клиентуру по вопросам выполнения требований нормативных актов; во-вторых, направлять в Главные территориальные управления Банка России запросы по проблемам валютного регулирования и валютного контроля, вызывающим затруднения в применении либо допускающим неоднозначное толкование; в-третьих, анализировать информацию о возникающих в ходе практической работы трудностях по применению нормативных актов, а также направлять соответствующие предложения в Главные территориальные управления Банка России.

Функции органов валютного контроля в РФ. Основным органом валютного регулирования и валютного контроля в РФ является

Банк России. В его компетенцию входит: (а) определение сферы и порядка обращения в РФ иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте; (б) издание нормативных актов, обязательных к исполнению в РФ резидентами и нерезидентами; (в) устанавление правил проведения резидентами и нерезидентами в РФ операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте, а также правил проведения нерезидентами в РФ операций с валютой РФ и ценными бумагами в валюте РФ; (г) устанавление общих правил выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций и выдача таких лицензий; (д) установление единых форм учета, отчетности, документации и статистики валютных операций, в том числе уполномоченными банками, а также порядка и сроков их предоставления; (е) подготовка и публикация статистики валютных операций РФ по принятым международным стандартам.

Главные территориальные управления Банка России: (а) дают заключения по запросам уполномоченных банков; (б) запрашивают разъяснения Банка России по спорным либо неурегулированным вопросам; (в) анализируют поступающие в их адрес предложения по совершенствованию валютного законодательства Российской Федерации по вопросам, относящимся к компетенции Банка России; (г) направляют соответствующие предложения от своего имени в Банк России.

Функции Правительства РФ по валютному контролю выполняют в основном ГТК России, Минфин России и Министерство экономического развития и торговли России.

Таможенные органы РФ осуществляют, во-первых, валютный контроль за перемещением лицами через таможенную границу РФ (за исключением примеров таможенных зон и свободных складов) валюты Российской Федерации, ценных бумаг в валюте РФ, валютных ценностей и, во-вторых, контроль за валютными операциями, связанными с перемещением через указанную границу товаров и транспортных средств.

Минфину и Министерству по экономическому развитию и торговле России переданы следующие функции Федеральной службы РФ по валютному и экспортному контролю: (а) проведение единой общегосударственной политики в области организации контроля и надзора за соблюдением законодательства РФ в сфере валютных, экспортных и иных внешнеэкономических операций; (б) осуществление межотраслевой координации; (в) обеспечение контроля и надзора за соблюдением законодательства РФ министерствами, ведомствами, предприятиями и организациями, участвующими в регулировании и осуществлении экспортно-импортных и иных внешнеэкономических операций.

В валютном контроле участвуют и другие федеральные органы исполнительной власти; так, Федеральная служба безопасности РФ, Министерство внутренних дел РФ, Служба внешней разведки РФ и

Министерство обороны РФ информируют Правительство РФ о ставших им известными фактах нарушения резидентами и нерезидентами валютного и таможенного законодательства и иных нормативных актов, касающихся осуществления валютных и других операций.

Меры воздействия за нарушения валютного законодательства. Вопросы ответственности за нарушение валютного законодательства регулируются правовыми нормами. Согласно ст. 14 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», должностные лица юридических лиц-резидентов, в том числе кредитных организаций, и юридических лиц-нерезидентов, а также физические лица, виновные в нарушении валютного законодательства, несут уголовную, административную и гражданско-правовую ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

По действующему Уголовному кодексу (принят 13 июня 1996 г., № 63-ФЗ) уголовно наказуемыми являются: (а) легализация (отмывание) денежных средств, приобретенных незаконным путем (ст. 174); (б) незаконное получение кредита (ст. 176); (в) злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности (ст. 177); (г) злоупотребления при выпуске ценных бумаг (эмиссии) (ст. 185); (д) изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг (ст. 186); (е) изготовление или сбыт поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов (ст. 187); (ж) незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга (ст. 191); (з) нарушение правил сдачи государству драгоценных металлов и драгоценных камней (ст. 192); (и) невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте (ст. 193).

Совершение кредитными организациями правонарушения влечет за собой применение санкций, предусмотренных Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ст. 75). К ним относятся: штрафы; ограничение проведения отдельных операций на срок до шести месяцев; осуществление мероприятий по финансовому оздоровлению; замена руководителей; реорганизация; изменение обязательных нормативов на срок до шести месяцев; запрет на осуществление остальных банковских операций, предусмотренных лицензией, а также на открытие филиалов на срок до одного года; назначение временной администрации по управлению кредитной организацией на срок до 18 месяцев; отзыв лицензии на осуществление банковских операций.

Требование об уплате штрафа с указанием срока его перечисления (но не более одного месяца), а также основания для его взыскания направляется кредитной организации в форме предписания. Если кредитная организация не выполнит в установленный срок предписание, взыскание штрафа может осуществляться в судебном порядке.

Размер штрафа устанавливается конкретным нормативным документом. Решение о применении санкции в виде взыскания штрафа с кредитной организации не принимается при наличии у нее (на мо-

мент принятия решения) отрицательного капитала и отсутствии средств на корреспондентских счетах, открытых в РКЦ и других кредитных организациях в национальной валюте. В этом случае к кредитной организации применяются другие меры воздействия.

Ограничение проведения операций обычно применяется в случае многократного (свыше двух раз) совершения нарушений в течение 180 календарных дней после обнаружения органами валютного контроля первого нарушения. Оно может быть введено на срок до шести месяцев в зависимости от характера нарушения. Ограничение вводится предписанием Банка России.

Санкция в виде *отзыва лицензии* на осуществление банковских операций может быть применена Центральным банком РФ в случаях: (1) установления недостоверности сведений, на основании которых выдана лицензия; (2) задержки начала осуществления банковских операций, предусмотренных лицензией, более чем на год со дня ее выдачи; (3) установления фактов недостоверности отчетных данных; (4) осуществления, в том числе однократного, банковских операций, не предусмотренных лицензией Банка России; (5) неисполнения требований федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, если в течение года к кредитной организации неоднократно применялись ранее указанные санкции; (6) неудовлетворительного финансового положения кредитной организации, неисполнения ею своих обязательств перед вкладчиками и кредиторами, являющегося основанием для подачи заявления о возбуждении в арбитражном суде производства по делу о несостоятельности (банкротстве) кредитной организации (статья 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»).

Приведенный перечень оснований для отзыва Банком России лицензий кредитных организаций на осуществление банковских операций является исчерпывающим и не подлежит расширительному истолкованию.

Резиденты — участники внешнеэкономической деятельности и нерезиденты, нарушившие положения Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», несут ответственность в виде взыскания в доход государства всего полученного по недействительным в силу данного Закона сделкам либо взыскания в доход государства необоснованно приобретенного не по сделке.

При выявлении таможенным органом признаков нарушений банками таможенных правил данные банки, а также виновные должностные лица указанных организаций подлежат привлечению к ответственности в виде штрафов в соответствии с Таможенным кодексом РФ (ст. 285, 288).

В качестве меры воздействия органы валютного контроля могут передать в средства массовой информации сведения о ненадлежащем выполнении уполномоченным банком функций агента валютного контроля, не представляющие банковскую тайну.

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, эффективность валютного контроля, границы валютного контроля, паспорт экспортной сделки, органы валютного контроля, агенты валютного контроля.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем заключается двойственная природа валютных ограничений?
2. В чем различия между текущими валютными операциями и валютными операциями, связанными с движением капитала?
3. Каковы особенности приобретения иностранной валюты юридическими лицами-резидентами?
4. Какие факторы влияют на изменение системы валютных ограничений?
5. Чем обусловлена необходимость валютного контроля в Российской Федерации?
6. В чем достоинства и недостатки системы валютного контроля?
7. Какие факторы способствуют либерализации валютного контроля?
8. Какие закономерности применения валютного контроля прослеживаются в мировой практике XX в.?
9. Опишите существующие подходы к оценке эффективности валютного контроля.
10. Какие формы валютного контроля применяются в России?
11. В чем различия между валютным контролем и валютным надзором?
12. Какие методы валютного контроля применяются в России?
13. Оцените эффективность и области применения существующих методов валютного контроля.
14. Каковы роль и значение паспорта импортной сделки в осуществлении валютного контроля в Российской Федерации?
15. В чем состоят особенности валютного контроля за экспортными и импортными операциями в Российской Федерации?
16. Какие органы выступают в качестве агентов валютного контроля и каковы их полномочия?
17. Какие меры воздействия могут применяться к нарушителям валютного законодательства?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы закончили рассмотрение основных разделов типового университетского 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 авторы сочли возможным и целесообразным упомянуть о малой толике монографий, пособий и статей, в которых, не исключено, вдумчивый читатель сможет найти более подробные комментарии и ответы на некоторые интересующие его вопросы. Этим обстоятельством, а также 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, вкладом российских ученых в становление финансовой науки, современным состоянием и тенденциях 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 представленных материалах, 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., становление концептуальных основ второго направления пришлось на XX в.

По классической теории финансов признанным 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 называли его «отцом финансовой науки». Двухтомник Рау «Основные начала фи-

нансовой 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. Особо следует отметить оригинальные работы Н. И. Тургенева «Опыт теории налогов» (заметим, что многие специалисты считают 1818 г., когда был издан этот капитальный труд, годом, когда в России начала складываться отечественная школа финансовой науки) и В. А. Лебедева «Финансовое право», недавно переизданные в России.

Что касается неоклассической теории финансов, то наиболее полное представление о ней можно получить по работе Т. Коуплэнда и Дж. Уэстона (T. Copeland, J. Weston «Financial Theory and Corporate Policy»); на русском языке опубликованы лишь несколько теоретических работ по современной теории финансов, в частности, упомянем о монографиях профессора Свободного университета в Берлине Лутца Крушвица («Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов» и «Инвестиционные расчеты») и известной работе лауреатов Нобелевской премии Ф. Модильяни и М. Миллера («Сколько стоит фирма? Теорема ММ»).

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 редакцией таких известных специалистов, как Л. А. Дробозина, Л. М. Ковалева, В. В. Круглов, В. М. Родионова, М. В. Романовский, О. В. Соколова и др.

В отношении монографической и учебно-методической литературы, отражающей прикладные аспекты неоклассической теории финансов, оформившиеся в начале второй половины XX в. в самостоятельное направление, известное как «финансовый менеджмент», или «финансы предприятий», отметим, что наибольшую известность получили работы представителей англо-американской школы. Из опубликованных на русском языке монографий по финансовому менеджменту следует упомянуть работы Ю. Бригхема и Л. Гапенски и Р. Брейли и С. Майерса; блестящим прикладным руководством для финансовых аналитиков является работа авторского коллектива под руководством лауреата Нобелевской премии У. Шарпа. 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, В. А. Лялин, Л. П. Павлова, Г. Б. Поляк, Е. С. Стоянова и др. Что касается Санкт-Петербургского государственного университета, то рабочую программу и логику подхода к построению курса «Финансовый менеджмент», а также теоретическое и учебно-методическое обеспечение соответствующих лекционных, се-

минарских и практических занятий можно видеть в работах [Ковалев, 1999, 2000].

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 по работе 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 предоставить 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. Достаточное представление по теории и практике учета можно получить по работам Я. В. Соколова, В. Ф. Палия, А. С. Бакаева, Л. З. Шнейдмана, В. Д. Новодворского и М. И. Кутера.

Тесная взаимосвязь финансов и бухгалтерского учета проявляется в стремительно нарастающей значимости процессов стандартизации и гармонизации учета. В этой связи 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. 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 подробная характеристика и сравнительный анализ международных и отечественных стандартов бухгалтерского учета можно найти в работе «Международные и российские стандарты бухгалтерского учета» под редакцией С. А. Николаевой; имеются также публикации по технике трансформации российской финансовой отчетности в форматы, предусмотренные международной практикой.

Даже краткий обзор специальной литературы показывает, как много должен знать специалист, желающий именоваться финансис-

стом, здоровые амбиции которого распространяются несколько дальше, нежели перспектива работать обычным клерком. Кроме того, финансы — весьма динамичная категория, предъявляющая весьма высокие требования в отношении актуализации знаний. Поэтому закончить книгу хочется напоминанием известной истины 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».

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

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. Часть 1. Часть 2. СПб: «Издательский дом «Греда», 2001.

Федеральный закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ.

Федеральный закон РФ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации» от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ.

Федеральный закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в редакции от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ.

Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 28 августа 1995 г. № 154-ФЗ.

Федеральный закон РФ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ.

Федеральный закон РФ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» от 14 декабря 2001 г. № 164-ФЗ.

Федеральный закон РФ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ.

Федеральный закон РФ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ.

Федеральный закон РФ «О федеральном бюджете на 2002 год» от 30 декабря 2001 г. № 194-ФЗ.

О новации по государственным ценным бумагам. Распоряжение Правительства РФ от 12 декабря 1998 г. № 1787-р.

О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации // Коммерсант. 2002. 14 января.

Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2001 год // Деньги и кредит. 2000. № 12. С. 3–42.

Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2002 г. // Деньги и кредит. 2001. № 12. С. 3–39.

Артемов Н. М. Финансово-правовое регулирование внешнеторговой деятельности: Учебник. М.: ООО МЦУПЛ, 1999.

Бабин Э. П. Основы внешнеэкономической политики. М.: Экономика, 1997.

Бабич А. М., Павлова Л. Н. Финансы: Учебник. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000.

Бакаев А. С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

Баринов Э. А., Хмыз О. В. Рынки: валютные и ценных бумаг. М.: Экзамен, 2001.

Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Пер. с англ. / Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеева. Гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 1996.

Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.

Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. К.: Ника-центр, 1999.

Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997.

Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т. / Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. СПб: Экономическая школа, 1997.

Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие /Под ред. Н. Н. Ливенцева. М.: Финансы и статистика, 1996.

Буковецкий А. И. Введение в финансовую науку. Л., 1929.

Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И. И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 1996.

Витте С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. М., 1997.

Головачев Д. Л. Государственный долг. Теория, российская и мировая практика. М.: ЧеРо, 1998.

Горлов И. Теория финансов. Изд. 2-е. СПб, 1845.

Грисимова Е. Н. Налогообложение: Учеб. пособие.– СПб: Изд-во С-Пб. ун-та, 1998.

Дадалко В. А. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2000.

Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. М., 1979. Т. 2.

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.

Каширин Ю. И. Сбережения населения (вопросы теории и проблемы исследования). М.: Финансы, 1979.

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.

Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учеб. пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1998.

Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1999.

Ковалев В. В. Практикум по финансовому менеджменту. Конспект лекций с задачами. М.: Финансы и статистика, 2000.

Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.

Ковалев В. В., Патров В. В. Как читать баланс. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002.

Ковалев В. В., Уланов В. А. Курс финансовых вычислений. М.: Финансы и статистика, 1999.

Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.

Количественные методы финансового анализа / Под ред. С. Дж. Брауна и М. П. Крицмена: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1996.

Косса Л. Основы финансовой науки. М., 1900.

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.

Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000.

Лебедев В. А. Финансовое право. СПб, 1882.

Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.

Лялин В. А., Воробьев П. В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001.

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.

Масленников В. В. Факторы развития национальных банковских систем. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: В 2 т. / Пер. с фр. М.: Финстатинформ, 1994.

Медведев Ж. А. Россия в окружающем мире. Долги России. М., 1999.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000.

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.

Меньков Ф. А. Основные начала финансовой науки. М., 1924.

Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. М.: Юристъ, 1999.

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.

Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. М.: Дело, 1999.

Мэтьюс М., Перера М. Теория бухгалтерского учета: Учебник / Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999.

Моисеева Н. К. Международный маркетинг: Учеб. пособие. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.

Налоги, налогообложение и налоговое законодательство / Под ред. Е. Н. Евстигнеева. СПб: Питер, 2000.

Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. М.: Финансы и статистика, 1993.

Нормативная база бухгалтерского учета: Сборник официальных материалов / Предисловие и составление А. С. Бакаева. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000.

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

Озеров И. Х. Основы финансовой науки: В 2 вып. Рига, 1923.

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 / Отв. ред. проф. Т. А. Федорова. М., 1999.

Павлова Л. П. Финансовый менеджмент: Учебник. М.: ИНФРА-М, 1996.

План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению. М.: Информационное агентство ИПБ-БИНФА, 2001.

Погорлецкий А. И. Экономика зарубежных стран: Учебник. СПб: Изд-во Михайлова В. А., 2000.

Полфреман Д., Форд Ф. Основы банковского дела. М.: ИНФРА-М, 1996.

Поляков В. П., Московкина Л. А. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1996.

Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы: Сб. работ / Под общей ред. Ю. Д. Маслюкова. М.: Издатель Н. Е. Чернышова, 2001.

Рау К. Г. Основные начала финансовой науки: В 2 т. Пер. с нем. СПб, 1867.

Робертсон Дж. Аудит / Пер. с англ. М.: KPMG; Ауд. фирма «Контакт», 1993.

Сажин А. Ф., Смирнова Е. Е. Институты рынка. М.: БЕК, 1998.

Саркисянц А. Г. Система международных долгов. М., 1999.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968.

Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. М.: Catallaxy, 1994.

Словарь по экономике / Пер. с англ. под ред. П. А. Ватника. СПб: Экономическая школа, 1998.

Современная фирма: зарубежный и отечественный опыт. Очерки / Бойко И. П., Демин А. А., Октябрьский П. Я. / Под ред. проф. А. А. Демина. СПб: Изд-во СПбГУ; 1999.

Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996.

Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.

Соколов Я. В., Пятов М. Л. Бухгалтерский учет для руководителей. М.: Проспект, 2000.

Социальная статистика: Учебник / Под ред. И. И. Елисеевой. 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2000.

Фельдман А. А. Государственные ценные бумаги: Учебное и справочное пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 1995.

Финансовое право: Учебник. М.: Издательство БЕК, 1995.

Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 1996.

Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.; Под ред. проф. Г. Б. Поляка. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.

Финансы: Учебник / Под ред. В. М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. М.: Перспектива, Юрайт, 2000.

Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А. М. Ковалевой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000.

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.

Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я. В. Соколова. М: Финансы и статистика, 1997.

Ходский Л. В. Политическая экономия в связи с финансами. В 2-х т. СПб, 1908.

Черник Д. Г. Налоги в рыночной экономике. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.

Черник Д. Г., Починок А. П., Морозов В. П. Основы налоговой системы: Учеб. пособие для вузов /Под ред. Д. Г. Черника. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.

Чернов А. Ю. Личные финансы. Доходы и расходы семейного бюджета. М.: Перспектива, 1995.

Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997.

Шмырева А. И., Колесников В. И., Климов А. Ю. Международные валютно-кредитные отношения. СПб: Питер, 2001.

Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000.

Лебедев В. А. Финансовое право. СПб, 1882.

Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.

Лялин В. А., Воробьев П. В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001.

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.

Масленников В. В. Факторы развития национальных банковских систем. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: В 2 т. / Пер. с фр. М.: Финстатинформ, 1994.

Медведев Ж. А. Россия в окружающем мире. Долги России. М., 1999.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000.

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.

Меньков Ф. А. Основные начала финансовой науки. М., 1924.

Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. М.: Юристъ, 1999.

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.

Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. М.: Дело, 1999.

Мэтьюс М., Перера М. Теория бухгалтерского учета: Учебник / Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999.

Моисеева Н. К. Международный маркетинг: Учеб. пособие. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.

Налоги, налогообложение и налоговое законодательство / Под ред. Е. Н. Евстигнеева. СПб: Питер, 2000.

Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. М.: Финансы и статистика, 1993.

Нормативная база бухгалтерского учета: Сборник официальных материалов / Предисловие и составление А. С. Бакаева. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000.

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

Озеров И. Х. Основы финансовой науки: В 2 вып. Рига, 1923.

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 / Отв. ред. проф. Т. А. Федорова. М., 1999.

Павлова Л. П. Финансовый менеджмент: Учебник. М.: ИНФРА-М, 1996.

План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению. М.: Информационное агентство ИПБ-БИНФА, 2001.

Погорлецкий А. И. Экономика зарубежных стран: Учебник. СПб: Изд-во Михайлова В. А., 2000.

Полфреман Д., Форд Ф. Основы банковского дела. М.: ИНФРА-М, 1996.

Поляков В. П., Московкина Л. А. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1996.

Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы: Сб. работ / Под общей ред. Ю. Д. Маслюкова. М.: Издатель Н. Е. Чернышова, 2001.

Рау К. Г. Основные начала финансовой науки: В 2 т. Пер. с нем. СПб, 1867.

Робертсон Дж. Аудит / Пер. с англ. М.: KPMG; Ауд. фирма «Контакт». 1993.

Сажин А. Ф., Смирнова Е. Е. Институты рынка. М.: БЕК, 1998.

Саркисянц А. Г. Система международных долгов. М., 1999.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968.

Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Под ред. Р. Я. Левины, Б. С. Пинскера. М.: Catallaxy, 1994.

Словарь по экономике / Пер. с англ. под ред. П. А. Ватника. СПб: Экономическая школа, 1998.

Современная фирма: зарубежный и отечественный опыт. Очерки / Бойко И. П., Демин А. А., Октябрьский П. Я. / Под ред. проф. А. А. Демина. СПб: Изд-во СПбГУ; 1999.

Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996.

Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.

Соколов Я. В., Пятов М. Л. Бухгалтерский учет для руководителей. М.: Проспект, 2000.

Социальная статистика: Учебник / Под ред. И. И. Елисеевой. 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2000.

Фельдман А. А. Государственные ценные бумаги: Учебное и справочное пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 1995.

Финансовое право: Учебник. М.: Издательство БЕК, 1995.

Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 1996.

Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.; Под ред. проф. Г. Б. Поляка. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.

Финансы: Учебник / Под ред. В. М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. М.: Перспектива, Юрайт, 2000.

Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А. М. Ковалевой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: *Финансы и статистика*, 2000.

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.

Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я. В. Соколова. М: Финансы и статистика, 1997.

Ходский Л. В. Политическая экономия в связи с финансами. В 2-х т. СПб, 1908.

Черник Д. Г. Налоги в рыночной экономике. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.

Черник Д. Г., Починок А. П., Морозов В. П. Основы налоговой системы: Учеб. пособие для вузов /Под ред. Д. Г. Черника. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.

Чернов А. Ю. Личные финансы. Доходы и расходы семейного бюджета. М.: Перспектива, 1995.

Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997.

Шмырева А. И., Колесников В. И., Клюмов А. Ю. Международные валютно-кредитные отношения. СПб: Питер, 2001.

Шнейдман Л. З. Рекомендации по переходу на новый план сетов. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000.

Шолин А. Н. Денежные сбережения населения как экономическая категория. М.: ЦМИ АН СССР, 1984.

Шумистер Й. А. История экономического анализа: В 3-х т. Пер. с англ. / Под ред. В. С. Автономова.– СПб: Экономическая школа, 2001.

Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А. М. Румянцев. М., Советская энциклопедия, 1975. Т. 2.

Энт М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. Пер. с англ. М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 1998.

Энциклопедия общего аудита. Законодательная и нормативная база, практика, рекомендации и методика осуществления: В 2 т. / Колл. авторов. М.: ДИС, 1999.

Янжул И. И. Основные начала финансовой науки. 4-е изд., изм. и доп. СПб, 1904.

Copeland T. E., Weston J. F. Financial Theory and Corporate Policy, 3-rd ed. Addison-Wesley, 1988.

Haugen R. A. Modern Investment Theory, 4-th ed. Prentice Hall, 1997.

Shapiro A. Fundamentals of Multinational Financial Management, 2-nd ed. Allyn and Bacon, 1994.

Weston J. F., Copeland T. E. Managerial Finance, 9-th ed. Dryden, HBJ, 1992.

ОДЕРЖАНИЕ

едение 3

ЗДЕЛ I. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

ава 1. Введение в общую теорию финансов 8

1.1. Сущность и функции финансов 8
1.2. Финансовая система: сущность, подсистемы, сферы, звенья . . 13
1.3. Финансовая политика 21
1.4. Эволюция финансовой науки 26
Материалы для самостоятельной работы 34
Вопросы и задания для обсуждения 34

ава 2. Управление финансами 36

2.1. Сущность и органы управления финансами 36
2.2. Финансовое планирование и прогнозирование 41
2.2.1. Планирование на уровне государства и его субъектов . . 41
2.2.2. *Планирование на уровне хозяйствующего субъекта* . . . 44
2.3. Финансовый контроль 46
2.3.1. Сущность, модели и формы финансового контроля . . . 47
2.3.2. Методы финансового контроля 50
Материалы для самостоятельной работы 58
Вопросы и задания для обсуждения 58

ава 3. Финансовые рынки и институты 60

3.1. Финансовое посредничество и финансовые посредники . . . 60
3.2. Финансовые рынки и их виды 65
3.3. Особенности формирования финансовых рынков в России . . 72
Материалы для самостоятельной работы 86
Вопросы и задания для обсуждения 86

ава 4. Налоговая система 88

4.1. Налоги: сущность, функции, классификация 89
4.2. Принципы построения налоговой системы 97
4.3. Эволюция налоговых систем 100
4.4. Структурирование налогов в Налоговом кодексе 112
4.5. Финансово-правовые аспекты взимания налогов 131
4.6. Налоговая политика 135
4.7. Рационализация налогообложения 141
Материалы для самостоятельной работы 146
Вопросы и задания для обсуждения 146

ава 5. Таможенные доходы 148

5.1. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности . . 148
5.2. Таможенные пошлины, их функции и виды 151
5.3. Таможенная политика Российской Федерации 155
5.4. Методика определения таможенных доходов 158
Материалы для самостоятельной работы 162
Вопросы и задания для обсуждения 162

Глава 6. Содержание и особенности организации финансов хозяйствующих субъектов 163

6.1. Сущность финансов хозяйствующих субъектов 163
6.2. Особенности и принципы организации финансов коммерческих организаций в производственной сфере . . . 165
6.3. Особенности финансов предприятий финансовой сферы . . 172
6.3.1. Финансово-кредитная деятельность 172
6.3.2. Страховая деятельность 178
6.4. Особенности финансов некоммерческих организаций 179
Материалы для самостоятельной работы 183
Вопросы и задания для обсуждения 183

РАЗДЕЛ II. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

Глава 7. Бюджет и бюджетная система 184

7.1. Социально-экономическая сущность бюджета 184
7.2. Бюджетная система 185
7.2.1. Особенности построения бюджетной системы в странах с различным государственным устройством. . 185
7.2.2. Бюджетная система Российской Федерации. 189
7.3. Доходы и расходы бюджетов 196
7.3.1. Доходы бюджетов 196
7.3.2. Расходы бюджетов 200
7.3.3. Сбалансированность бюджетов 206
Материалы для самостоятельной работы 210
Вопросы и задания для обсуждения 210

Глава 8. Бюджетный процесс 211

8.1. Содержание и участники бюджетного процесса. 211
8.2. Составление проектов бюджетов 214
8.3. Рассмотрение и утверждение бюджета 217
8.4. Исполнение бюджета 221
8.5. Государственный и муниципальный финансовый контроль . . 224
8.6. Отчет об исполнении бюджета 225
Материалы для самостоятельной работы 228
Вопросы и задания для обсуждения 228

Глава 9. Межбюджетные отношения 229

9.1. Сущность и содержание бюджетного федерализма 229
9.2. Модели бюджетного федерализма 233
9.3. Формирование российской модели бюджетного федерализма 238
9.4. Межбюджетные трансферты 246
Материалы для самостоятельной работы 250
Вопросы и задания для обсуждения 250

Глава 10. Государственный кредит 252

10.1. Социально-экономическая сущность государственного кредита 252
10.2. Государственный долг: содержание и основные формы 256
10.3. Управление государственным кредитом 269
10.4. Государственный кредит в современной России: особенности и тенденции развития 274
Материалы для самостоятельной работы 281
Вопросы и задания для обсуждения 281

Глава 11. Внебюджетные фонды 282

11.1. Сущность и назначение внебюджетных фондов 282
11.2. Источники, порядок формирования и использования средств внебюджетных фондов социального назначения . . 293
11.2.1. Пенсионный фонд 296
11.2.2. Фонд социального страхования 298
11.2.3. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования 300
11.2.4. Территориальные фонды обязательного медицинского страхования 301
Материалы для самостоятельной работы 302
Вопросы и задания для обсуждения 302

РАЗДЕЛ III. ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

Глава 12. Финансы предприятий в финансовой системе страны 304

12.1. Сущность и функции финансов предприятия 304
12.2. Принципы организации финансов предприятия 313
12.3. Структура системы управления финансами предприятия . 319
12.4. Функции, задачи и цели финансового менеджера 324
Материалы для самостоятельной работы 328
Вопросы и задания для обсуждения 328

Глава 13. Анализ и планирование в системе управления финансами предприятия 329

13.1. Логика планово-аналитической функции в рыночной экономике 329
13.2. Информационное обеспечение анализа и планирования . . 333
13.3. Методика анализа финансового состояния 337
13.4. Система аналитических коэффициентов 342
13.4.1. Имущественное положение 342
13.4.2. Ликвидность и платежеспособность 345
13.4.3. Финансовая устойчивость 348
13.4.4. Деловая активность 351
13.4.5. Прибыль и рентабельность 355
13.4.6. Рыночная активность 357
13.5. Финансовое планирование 359

Материалы для самостоятельной работы . . . 36
Вопросы и задания для обсуждения . . . 36

Глава 14. Финансовые ресурсы предприятия: инвестиционный аспект . . . 363

14.1. Управление инвестиционной деятельностью в форме капитальных вложений . . . 363
14.2. Управление оборотными активами . . . 369
Материалы для самостоятельной работы . . . 378
Вопросы и задания для обсуждения . . . 379

Глава 15. Источники финансирования предприятия . . . 380

15.1. Способы финансирования деятельности предприятия . . . 380
15.2. Капитал: сущность, трактовки . . . 383
15.3. Управление собственным капиталом . . . 387
15.4. Управление заемным капиталом . . . 391
15.5. Лизинг как источник финансирования . . . 394
15.6. Управление краткосрочными источниками финансирования . . . 399
15.7. Управление целевой структурой источников финансирования . . . 401
Материалы для самостоятельной работы . . . 404
Вопросы и задания для обсуждения . . . 404

Глава 16. Доходы, расходы и прибыль предприятия . . . 406

16.1. Доходы и расходы: понятие, сущность, виды . . . 406
16.2. Прибыль: сущность, виды . . . 411
16.3. Управление прибылью и рентабельностью . . . 416
Материалы для самостоятельной работы . . . 421
Вопросы и задания для обсуждения . . . 422

Глава 17. Денежный оборот и система расчетов на предприятии . . . 423

17.1. Денежный оборот на предприятии . . . 423
17.2. Принципы организации безналичных расчетов . . . 424
17.3. Расчеты платежными поручениями . . . 429
17.4. Расчеты аккредитивами . . . 430
17.5. Расчеты чеками . . . 435
17.6. Расчеты по инкассо . . . 437
Материалы для самостоятельной работы . . . 442
Вопросы и задания для обсуждения . . . 442

РАЗДЕЛ IV. ФИНАНСЫ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 18. Сущность страхования как института финансовой защиты . . . 443

18.1. Основные понятия и определения . . . 443
18.2. Классификация видов страхования . . . 447
18.3. Брутто-премия и ее структура . . . 449

18.4. Страховые резервы страховой организации
Материалы для самостоятельной работы
Вопросы и задания для обсуждения

Глава 19. Финансовая модель страховой организации

19.1. Активы и источники средств страховой организации
19.2. Формирование финансового результата деятельности страховой организации
19.2.1. Доходы страховой организации
19.2.2. Расходы страховой организации
19.2.3. Финансовый результат
19.3. Финансовая устойчивость и платежеспособность страховой организации
19.4. Оценка платежеспособности страховой организации
19.5. Бюджетирование финансовой деятельности страховой организации
Материалы для самостоятельной работы
Вопросы и задания для обсуждения

РАЗДЕЛ V. ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Глава 20. Финансы домашних хозяйств как экономическая категория

20.1. Социально-экономическая сущность и функции финансов домашних хозяйств в рыночной системе хозяйствования
20.2. Финансовые решения домашних хозяйств
Материалы для самостоятельной работы
Вопросы и задания для обсуждения

Глава 21. Бюджет домашних хозяйств

21.1. Доходная часть бюджета домашнего хозяйства
21.1.1. Состав, значение и показатели доходов домашнего хозяйства
21.1.2. Заработная плата с начислениями и доплатами
21.1.3. Социальные и страховые выплаты домашним хозяйствам
21.1.4. Доходы домашних хозяйств от предпринимательской деятельности, от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере
21.2. Расходная часть бюджета домашних хозяйств
21.2.1. Классификация расходов домашних хозяйств
21.2.2. Обязательные платежи домашних хозяйств
21.2.3. Расходы на потребление
21.2.4. Денежные сбережения домашних хозяйств
Материалы для самостоятельной работы
Вопросы и задания для обсуждения

Материалы для самостоятельной работы . . . 361
Вопросы и задания для обсуждения . . . 361

Глава 14. Финансовые ресурсы предприятия: инвестиционный аспект . . . 363

14.1. Управление инвестиционной деятельностью в форме капитальных вложений . . . 363
14.2. Управление оборотными активами . . . 369
Материалы для самостоятельной работы . . . 378
Вопросы и задания для обсуждения . . . 379

Глава 15. Источники финансирования предприятия . . . 380

15.1. Способы финансирования деятельности предприятия . . . 380
15.2. Капитал: сущность, трактовки . . . 383
15.3. Управление собственным капиталом . . . 387
15.4. Управление заемным капиталом . . . 391
15.5. Лизинг как источник финансирования . . . 394
15.6. Управление краткосрочными источниками финансирования . . . 399
15.7. Управление целевой структурой источников финансирования . . . 401
Материалы для самостоятельной работы . . . 404
Вопросы и задания для обсуждения . . . 404

Глава 16. Доходы, расходы и прибыль предприятия . . . 406

16.1. Доходы и расходы: понятие, сущность, виды . . . 406
16.2. Прибыль: сущность, виды . . . 411
16.3. Управление прибылью и рентабельностью . . . 416
Материалы для самостоятельной работы . . . 421
Вопросы и задания для обсуждения . . . 422

Глава 17. Денежный оборот и система расчетов на предприятии . . . 423

17.1. Денежный оборот на предприятии . . . 423
17.2. Принципы организации безналичных расчетов . . . 424
17.3. Расчеты платежными поручениями . . . 429
17.4. Расчеты аккредитивами . . . 430
17.5. Расчеты чеками . . . 435
17.6. Расчеты по инкассо . . . 437
Материалы для самостоятельной работы . . . 442
Вопросы и задания для обсуждения . . . 442

РАЗДЕЛ IV. ФИНАНСЫ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 18. Сущность страхования как института финансовой защиты . . . 443

18.1. Основные понятия и определения . . . 443
18.2. Классификация видов страхования . . . 447
18.3. Брутто-премия и ее структура . . . 449

18.4. Страховые резервы страховой организации 452
Материалы для самостоятельной работы 459
Вопросы и задания для обсуждения: 459

Глава 19. Финансовая модель страховой организации 460

19.1. Активы и источники средств страховой организации . . . 460
19.2. Формирование финансового результата деятельности страховой организации 461
19.2.1. Доходы страховой организации 461
19.2.2. Расходы страховой организации 463
19.2.3. Финансовый результат 465
19.3. Финансовая устойчивость и платежеспособность страховой организации 467
19.4. Оценка платежеспособности страховой организации 468
19.5. Бюджетирование финансовой деятельности страховой организации 470
Материалы для самостоятельной работы 474
Вопросы и задания для обсуждения 474

РАЗДЕЛ V. ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Глава 20. Финансы домашних хозяйств как экономическая категория 476

20.1. Социально-экономическая сущность и функции финансов домашних хозяйств в рыночной системе хозяйствования 476
20.2. Финансовые решения домашних хозяйств 481
Материалы для самостоятельной работы 485
Вопросы и задания для обсуждения 485

Глава 21. Бюджет домашних хозяйств 486

21.1. Доходная часть бюджета домашнего хозяйства 486
21.1.1. Состав, значение и показатели доходов домашнего хозяйства 486
21.1.2. Заработная плата с начислениями и доплатами . . . 489
21.1.3. Социальные и страховые выплаты домашним хозяйствам 491
21.1.4. Доходы домашних хозяйств от предпринимательской деятельности, от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере 496
21.2. Расходная часть бюджета домашних хозяйств 498
21.2.1. Классификация расходов домашних хозяйств 498
21.2.2. Обязательные платежи домашних хозяйств 499
21.2.3. Расходы на потребление 502
21.2.4. Денежные сбережения домашних хозяйств 504
Материалы для самостоятельной работы 510
Вопросы и задания для обсуждения 510

Раздел VI. Международные финансы

Глава 22. Международные публичные финансы 511

22.1. Международные финансы: содержание и принципы организации 511
22.1.1. Понятие и структура международных финансов . . . 511
22.1.2. Валютная система Российской Федерации 520
22.1.3. Мировой рынок деривативов 523
22.1.4. Мировой кредитный рынок 524
22.1.5. Официальные золотовалютные резервы мира 526
22.1.6. Финансовая помощь 528
22.2. Глобальные публичные финансовые организации и их функции 529
22.2.1. Международный валютный фонд 531
22.2.2. Группа Всемирного банка 541
22.2.3. Банк международных расчетов 549
22.3. Региональные международные публичные финансовые организации 550
22.3.1. Европейский центральный банк 550
22.3.2. Европейский банк реконструкции и развития 552
22.4. Глобализация мировых финансовых рынков 554
Материалы для самостоятельной работы 559
Вопросы и задания для обсуждения 559

Глава 23. Особенности функционирования национальных финансовых систем 560

23.1. Институциональная структура финансовой системы страны 560
23.2. Сегментированные финансовые системы 564
23.2.1. Финансовая система США 564
23.2.2. Финансовая система Великобритании 569
23.2.3. Финансовая система Японии 573
23.3. Универсальные финансовые системы 576
23.3.1. Финансовая система Франции 576
23.3.2. Финансовая система Германии 579
23.4. Финансовые системы развивающихся стран 581
Материалы для самостоятельной работы 596
Вопросы и задания для обсуждения 596

Глава 24. Валютные ограничения и контроль 598

24.1. Валютные ограничения 598
24.2. Валютный контроль 605
24.3. Организация валютного контроля в Российской Федерации 611
Материалы для самостоятельной работы 621
Вопросы и задания для обсуждения 621

Заключение 622

Рекомендуемая литература 626

КНИГОТОРГОВАЯ ГАЗЕТА

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

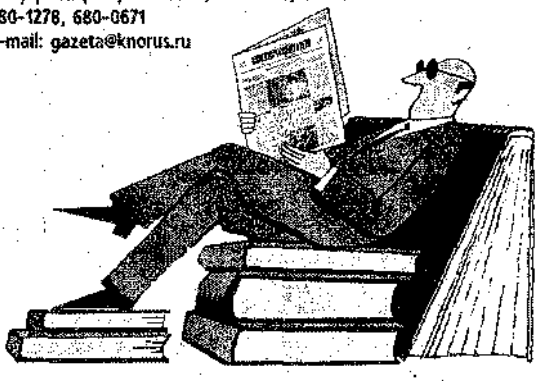
ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ WWW.BOOK.RU

- НОВОСТИ КНИЖНОГО МИРА
- ОСВЕЩЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ РАЗВИТИЯ КНИЖНОЙ ИНДУСТРИИ
- АКЦЕНТ НА ПРОБЛЕМАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ КНИЖНОЙ ТОРГОВЛИ
- ОБЗОР КНИЖНЫХ НОВИНОК И РЕЦЕНЗИИ НА КНИГИ

ПОДПИСКА
- ПО КАТАЛОГУ «РОСПЕЧАТИ» (ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС- 25787)
- ЧЕРЕЗ АГЕНТСТВО «ИНТЕР-ПОЧТА»

(КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА ПО МОСКВЕ: ТЕЛ. – (495) 500-0060)

Адрес: 129110, г. Москва, ул. Большая Переяславская, д. 46
Тел./факс: (495) 680-7254, 680-9106, 680-9213
680-1278, 680-0671
E-mail: gazeta@knorus.ru



WWW.BOOK.RU



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ

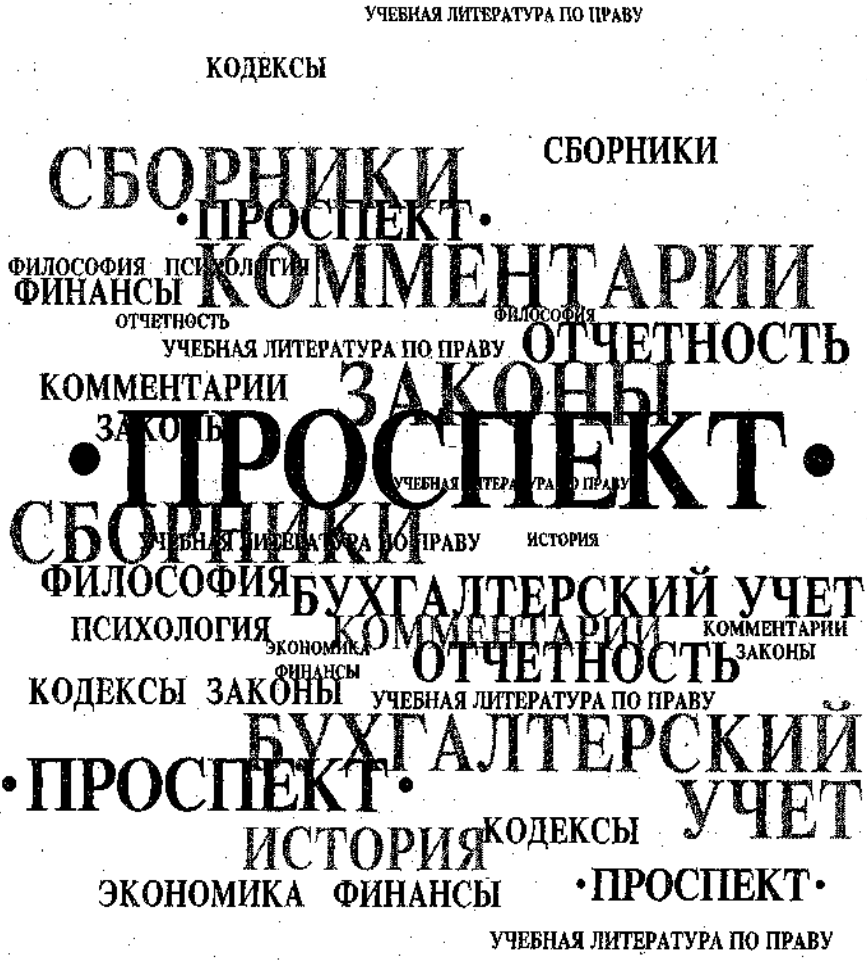
КНИГИ ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ ЗНАНИЙ

- ЛИДЕР В ИЗДАНИИ И РАСПОСТРАНЕНИИ ДЕЛОВОЙ И УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
- АССОРТИМЕНТ – 30000 НАИМЕНОВАНИЙ КНИГ 2000 РОССИЙСКИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ
- БОЛЕЕ 1000 НАИМЕНОВАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ИЗДАНИЙ
- ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ И СТРАНЫ СНГ
- ИНФОРМАЦИОННАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ
- ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН – WWW.BOOK.RU

Адрес: 129110, г. Москва
ул. Большая Переяславская, д. 46

Тел./факс: (495) 680-7254, 680-9106
680-9213, 680-1278, 680-0671, 775-8387

E-mail: office@knorus.ru



•ПРОСПЕКТ•
ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»
111020, Москва, ул. Боровая, д.7, стр.4
(495) 967-1572
e-mail: mail@prospekt.org
www.prospekt.org

КОДЕКС®

информационно-правовые системы и деловое программное обеспечение

ПРАВОВЕДУ И ЮРИСТУ

- федеральное и региональное законодательство
- судебная и иная правоприменительная практика
- комментарии и консультации
- образцы документов

БУХГАЛТЕРУ И ЭКОНОМИСТУ

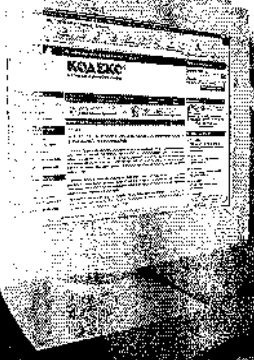
- законодательство о бухгалтерском учете и налогообложении
- нормативы, индексы, ставки
- корреспонденция счетов
- все формы отчетности
- налоговый календарь
- курсы валют

РУКОВОДИТЕЛЮ И СПЕЦИАЛИСТУ

- нормативно-правовые акты
- нормы, правила, стандарты (ГОСТы, СНиПы, СанПиНы и т.д.)
- методическая и справочная информация

СТУДЕНТУ И ПРЕПОДАВАТЕЛЮ

- Технологии для создания обучающих систем
- Электронные CD-справочники



НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО
ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЙ
КОНСОРЦИУМ «КОДЕКС»

Москва: (495) 257-35-31, 257-31-65

Санкт-Петербург: (812) 740-78-78, 325-96-24

Для других регионов России: (812) 740-78-77, 324-66-01

E-mail: center@kodeks.ru

www.kodeks.ru