



# ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И УЧЁТА





КАФЕДРА «ФИНАНСОВ И УЧЁТА» ТГУ  
ФАКУЛЬТЕТ БАНКОВСКОГО ДЕЛА ВШБ ТГУ

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ И УЧЁТА**

*Сборник статей и рецензий*

Под ред. профессора А.А.Земцова

УДК 657 + 336.7

П 781

**Проблемы финансов и учёта: Сб. статей и рецензий. /Под ред. А.А.Земцова. – Томск: 2004. – Вып. 5. – 108 с.**

П 781

ISBN 5-87307-058-X

УДК 657+336,7

**Редакционная коллегия:**

*Гринкевич Л.С., Земцов А.А. (гл. редактор), Каз С.М., Счастливая Т.В., Тюленева Н.А., Черемисина С.В., Фомичева О.Ю. (технический секретарь) – тел. 529-514*

**Право научного руководства аспирантами и соискателями имеют:**

1. **Земцов А.А.**, профессор, д.э.н., заведующий кафедрой финансов и учета (КФУ).  
*Направление:* теория управления, финансовое администрирование, финансовая система.
2. **Каз С.М.**, профессор, д.э.н., КФУ  
*Направление:* бухгалтерский учёт
3. **Гринкевич Л.С.**, доцент, д.э.н.  
*Направление:* финансы, налоги, финансовый менеджмент.
4. **Тюленева Н.А.**, доцент, к.э.н., КФУ.  
*Направление:* корпоративные финансы, управленческий учёт, мотивация бизнеса.
5. **Черемисина С.В.**, доцент, к.э.н., КФУ.  
*Направление:* бухгалтерский учёт и аудит.
6. **Счастливая Т.В.**, доцент, к.э.н., КФУ.  
*Направление:* денежное обращение, банковское дело.
7. **Ищук Т.Л.**, доцент, к.э.н., КФУ.  
*Направление:* финансы и кредит.
8. **Беломытцева О.С.**, доцент, к.э.н., КФУ.  
*Направление:* рынок ценных бумаг, финансовый менеджмент, муниципальные финансы.
9. **Абрамов А.П.**, доцент, к.т.н.  
*Направление:* налоги, налоговое администрирование.
10. **Шимширт Н.Д.**, доцент, к.э.н., МФУ.  
*Направление:* государственные, муниципальные и корпоративные финансы, финансовый менеджмент.

**Телефон :** (382-2) 529-514.

ISBN 5-87307-058-X

© Коллектив авторов, 2004

# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	5
<b>I. Статьи.</b>	
Абрамов А.П. Налоговое администрирование: от теории к практике.....	6
Авраменко О.А. Российский лизинг в 2003 году.....	9
Беломытцева О.С. Рейтинги Томской области.....	14
Булахова Т.П. Неналоговые доходы: позиции по их увеличению.....	19
Бычкова М.В. Методы определения рыночной стоимости земельных участков.....	23
Грачева Н.Ю., Казаков В.В. Бюджетный дефицит и государственный долг.....	30
Евдокимов П.О. Анализ состояния дебиторской задолженности (на примере предприятий химической и нефтехимической промышленности).....	40
Ильин А.В. Организационно-правовые формы и методики работы в офшорном бизнесе....	46
Ищук Т.Л. Стабилизационный фонд как инструмент повышения конкурентоспособности экономики России.....	51
Каз С.М. Развитие национальной традиции при переходе на МСФО.....	55
Корецкая Е.М. Планирование аудита и управление началом проверки.....	57
Сагайдачная Н.К. Приоритеты государства, казны и народа.....	62
Свищ В.С. Финансовые особенности российского франчайзинга.....	69
Смольникова Л.В. О порядке компенсации отдельных видов расходов, осуществляемых субъектами Российской Федерации за счет средств федерального бюджета.....	73
Ткаченко Л.И. Бухгалтерский учет: проблемы становления на современном этапе.....	77
Тюленева Н.А. Финансовая компонента мотивационного механизма и ее анализа по данным официальной статистики.....	84
<b>II. Рецензии</b>	
Бычкова М.В. Оценка стоимости земель сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества.....	91
Земцов А.А. Новое издание : «Известия РЭК Томской области».....	92
Счастливая Т.В. Энциклопедия финансов и финансовой системы.....	93
<b>III.</b>	
Новиков А.В. Комментарии относительно содержания и структуры кандидатской диссертации по специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.....	95
Ильина Т.Г. Эволюция и перспективы монетарного применения золота в экономике.....	96
Новоселова Е.Г. Эволюция и перспективы монетарного применения золота в экономике.....	105

## Table of Contents

Preface.....	5
<b>I. Articles.</b>	
<b>Abramov A.P.</b> Tax administration: from theory to practice.....	6
<b>Avramenko O.A.</b> Russian Leasing in 2003.....	9
<b>Belomytseva O.S.</b> Ratings of Tomsk Region.....	14
<b>Bulahova T.P.</b> Non-tax income: positions on its' increase.....	19
<b>Bychkova M.V.</b> Methods of lands' market cost determination.....	23
<b>Grachyova N.U., Kazakov V.V.</b> Budget deficit and public debt.....	30
<b>Evdokimov P.O.</b> Analysis of the state of accounts receivable (by the example of enterprises of chemical and petrochemical industry).....	40
<b>Ilyin A.V.</b> Organizational and legal forms and methods of off-shore business.....	46
<b>Ischuk T.L.</b> Stabilizing fund as an instrument of raising competitive capacity of Russian economy.....	51
<b>Kaz S.M.</b> Development of national tradition during the switch to ISFA.....	55
<b>Koretskaya E.M.</b> Audit planning and first stage checking management.....	57
<b>Sagaidachnaya N.K.</b> Priorities of state, treasury and people.....	62
<b>Svisch V.S.</b> Financial features of Russian franchise.....	69
<b>Smolnikova L.V.</b> On the form of compensation of different kinds of expenses incurred by regions of Russian federation at the expense of federal budget.....	73
<b>Tkachenko L.I.</b> Business accounting: problems of formation today.....	77
<b>Tuleneva N.A.</b> Financial multiplier of motivational mechanism and its' analysis using official statistic data.....	84
<b>II. Reviews</b>	
<b>Bychkova M.V.</b> Assessed value of agricultural lands or other agricultural property.....	91
<b>Zemtsov A.A.</b> New edition: "Proceedings of REC in Tomsk region".....	92
<b>Schstnaya T.V.</b> Encyclopedia of finances and financial system.....	93
<b>III.</b>	
<b>Novikov A.V.</b> Commentaries concerning content and structure of Ph.D. thesis on specialty 08.00.10 – Finances, currency and credit.....	95
<b>Ilyina T.G.</b> Evolution and perspectives of monetary use of gold in the economy.....	96
<b>Novosyolova E.G.</b> Evolution and perspectives of monetary use of gold in the economy.....	105

---

Перевод – Анны Трисс

## Предисловие.

1. 7 сентября 2004 г. в Новосибирском государственном университете экономики управления (быв.НИНХ) состоялась защита кандидатской диссертации Т.Г.Ильиной по специальности 08.00.10 – Денежное обращение, финансы и кредит. Тема: (см. с.96 наст.сборника).
2. В октябре на кафедре финансов и учета прошли первые вступительные экзамены по специальности 08.00.10.
3. В октябре экспертный Совет Диссертационного совета рекомендовал диссертацию В.В.Казакова к защите по специальности 08.00.05.
4. 22 октября вышел 3-й том библиографического указания «Финансы и учет» Бул.-3, количество описанных книг составило 16252 шт.
5. В конце сентября состоялась встреча профессора, зам.председателя Докторского Диссертационного совета НГУ ЭУ Новикова А.В. с аспирантами кафедры и ТФ Газпромбанка, конспект выступления см.стр.95.
6. Новая рубрика: Публикации о КФУ, дружественных структурах, ее людях.
7. Начинаем публиковать материалы, отражающие процесс написания и защиты диссертаций, в ПФУ 5 см. статью Новикова А.В.(с.95 ), а/реферат Ильиной Т.Г.(с.96 ), рецензию II оппонента, к.э.н. Новоселовой Е.Г. на диссертацию Ильиной Т.Г. (см. с. 105 ).

Научный редактор ДАСС  
«Проблемы финансов и учета»

*профессор А.А.Земцов*

## Налоговое администрирование: от теории к практике.

*А.П.Абрамов*

Одним из важнейших направлений реформирования российской экономики в настоящее время является изменение сложившейся системы налогообложения и в том числе налогового администрирования. И законодательные и исполнительные органы власти рассматривают налоговую реформу как одну из приоритетных задач, решение которой наряду с прочими мерами позволит создать простые и стабильные правила, стимулирующие развитие отечественной экономики.

Подводя итоги совершенствования бюджетной и налоговой политики в 2003 году и начале 2004 года в Бюджетном послании Федеральному Собранию, Президент России В.В.Путин отметил: «налоговая реформа пока в малой степени затрагивает вопросы налогового администрирования». И далее, уже говоря о задачах на 2005 год, Президент не только вновь подчеркивает необходимость и важность совершенствования налогового администрирования, но и определяет его основное направление: «Работу налоговых инспекций следует оценивать по таким показателям, как строгое выполнение требований налогового законодательства, качество работы с налогоплательщиками. Необходимо приступить к разработке и применению на практике стандартов налоговых инспекций, в том числе учитывающих временные издержки налогоплательщиков на сдачу налоговой отчетности» [1].

Фактически полное отсутствие налоговых отношений на протяжении длительного времени (1930 – 1980-е годы) потребовало создания российской налоговой системы практически «с нуля» [2]. При этом следует отметить наличие двух групп естественных трудностей. Первая выражалась в отсутствии необходимого опыта налоговой работы у государственных органов. Вторая связана с полной утратой населением налоговой культуры.

Реформа налоговой системы России 1991 – 1992 гг. была по истине революционной. Определяющее значение для формирования новых налоговых отношений имели законы «О государственной налоговой службе» и «Об основах налоговой системы», а также нормативные акты о конкретных налогах и сборах.

Однако введенная в действие налоговая система была сформирована буквально в течении нескольких месяцев фактически путем копирования западных налоговых систем. Одновременно при ее формировании закладываемые принципы налогообложения приспосабливали к реалиям экономики переходного периода. В результате получился симбиоз западных образцов и российских особенностей. Созданная таким образом налоговая система России была нацелена в первую очередь на обеспечение фискальных интересов государства.

Одновременно налоговые отношения в результате недостаточной правовой проработки законов регулировались не столько ими, сколько многочисленными подзаконными актами. Налоговая система получилась громоздкой, сложной и запутанной.

Неэффективной проявила себя действовавшая в то время система налогового администрирования, которая была ориентирована, прежде всего, на краткосрочное обеспечение любой ценой требуемого объема налоговых поступлений с целью преодоления текущих проблем бюджетного финансирования [3].

Новый этап налоговой реформы начался с принятием и вступлением в силу с 1 января 1999 года первой части Налогового кодекса Российской Федерации. Его отличительной особенностью является курс не только на снижение налогового бремени, но и улучшение налогового администрирования. На сегодня приняты и вступили в действие 15 глав второй части Налогового кодекса, регулирующие порядок уплаты конкретных налогов. В этих главах получили законодательное закрепление правила и элементы налогообложения.

В Кодексе более четко прописаны права и обязанности, как налогоплательщиков, так и государства в лице его налоговых органов. Это во многом определяет налоговое правовое поле, вводит в законодательное русло процесс налоговых взаимоотношений, дает основу для улучшения налогового администрирования.

Вместе с тем и второй этап налоговой реформы не привел к упрощению налоговой системы в целом и налогового механизма в частности. По-прежнему она слишком затратна с точки зрения администрирования, как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков.

Есть страны, которые находят сегодня более эффективные методы налоговой работы, широко используют современные технологии, серьезно перестраивают организационную структуру своих налоговых органов. В этом плане особый интерес представляет опыт таких стран, как Швеция.

Норвегия, Австралия, где одновременно с повышением эффективности работы налоговых органов удается снижать стоимость основных налоговых процедур и совокупные издержки налогоплательщиков на исполнение ими налоговых обязательств.

Однако, вопросы совершенствования налогового администрирования продолжают оставаться актуальными практически для всех стран. При этом на первое место ставится задача не столько снижения налогового бремени, сколько упрощения налогового законодательства. Характеризуя действующую в западных странах систему налогообложения, известный экономист В. Лайтфут в 2001 году отмечал, что налоговая система изменилась таким образом, что стала препятствовать повышению доходов и более сложна по сравнению с тем, что была. Россия по-прежнему практически копирует эту налоговую систему со всеми ее проблемами и недостатками [4].

Несовершенство на протяжении длительного времени действующей налоговой системы и ее составной части налогового администрирования подтверждается проявлением следующих негативных тенденций в российской экономике:

- отсутствие реального роста объема налоговых поступлений;
- отсутствие роста налогооблагаемой базы;
- увеличение количества налоговых правонарушений;
- увеличение количества способов ухода от налогообложения;
- снижение платежной дисциплины налогоплательщиков;
- вывоз капитала и др.

Такого рода сигналы обуславливают необходимость пересмотра всей системы государственного регулирования налогообложением. Анализ деятельности налоговых органов позволяет выявлять недостатки тактического свойства, устранить которые можно в оперативном порядке, т.е. без изменения экономико-правовых основ налогообложения. В таком случае принимаются управительственные решения о пересмотре методов налогового администрирования.

Так с 2002 года в стране ведется реализация мер, предусмотренных федеральной целевой программой «Развитие налоговых органов (2002-2004 годы)». В рамках этой программы, в частности, осуществлялись такие мероприятия как:

- внедрение единой унифицированной технологии работы налоговых органов, построенных по функциональному принципу;
- укрупнение оперативных подразделений налоговых органов;
- подготовка перехода к порядку заполнения и представления налоговой отчетности в электронном виде;
- внедрение прогрессивных форм и методов информационно-разъяснительной работы с налогоплательщиками и др.

Однако такие технические меры, не затрагивающие основ налогового производства, не могут дать должного результата. Следует согласиться с утверждением, что между налоговым производством, системой его управления и методологией налогообложения существует жесткая причинно-следственная взаимозависимость [5]. Это фундаментальное положение должно учитываться при принятии основополагающих налоговых законов.

В этой связи важным и необходимым следует признать не только изучение и систематизацию зарубежного и отечественного опыта развития налоговых систем в целом и налогового администрирования в частности, но и изучение теоретических основ налогового администрирования, как основной подсистемы государственного налогового регулирования.

До настоящего времени многие методологические аспекты налогообложения трактуются учеными и практиками неоднозначно. Однако, дискуссионный характер теоретико-практических положений о налогообложении отражает не только трудности становления в России адекватной рынку системы налогового администрирования. Он свидетельствует о разработке новых научных подходов к решению проблем методологии налогообложения. Можно с большой долей уверенности сказать, что эти исследования есть фундамент для нового направления отечественной науки – налогообложения.

Пока же, изучение научных и практических публикаций позволяет утверждать, что далеко не все теоретические проблемы, касающиеся содержания таких базисных понятий как: налоговая система, налоговое регулирование, налоговое администрирование, налоговое производство, налоговый механизм и системные взаимосвязи между ними исследованы в такой степени, чтобы на их основе формулировать закономерности развития налогообложения и строить оптимальную налоговую систему.

Автором уже производились попытки изучения отдельных проблем налогового администрирования и определения некоторых направлений его совершенствования [6], [7], [8], [9]. Более глубокий и системный анализ теоретических и практических аспектов налогового администрирования предполагается провести в работе «Налоговое администрирование: теория и практика».

В первую очередь необходимо рассмотреть теоретические основы налогового администрирования, как основной подсистемы системы государственного налогового регулирования.

Система государственного налогового регулирования, или государственного налогового менеджмента, есть механизм государственного воздействия на субъекты хозяйствования и население в нужных для государства направлениях экономического и социального развития. При этом следует отметить ряд его особенностей. Во-первых, налоговый менеджмент – это процесс, который осуществляется непрерывно во времени и охватывает все налоговые отношения. Во-вторых, это целенаправленный процесс воздействия для достижения определенных экономических, финансовых и социальных результатов. В-третьих, для достижения этих результатов требуются постановка целей и определение задач, осуществление планирования, организации, мотивации и контроля. Следует также отметить, что система налогов и налогообложения как объект налогового менеджмента является открытой системой динамического типа, то есть, подвержена воздействиям экономических, политических, социальных и др. процессов, их вероятностному характеру и находится в постоянном движении и развитии.

Подсистема налогового администрирования в рамках общего руководства со стороны государства и необходимом взаимодействии с другими подсистемами государственной законодательной и исполнительной власти разрабатывает и реализует налоговую политику и стратегию деятельности системы, создает и совершенствует ее организационный механизм, определяет и регламентирует порядок осуществления налоговых функций и технологий.

Для понимания сущности подсистемы налогового администрирования следует также рассмотреть трактовку ее функциональных составляющих, опираясь на понятия общей теории управления, т.к. независимо от характера и специфики объекта управления содержание функций остается неизменным. Функциональными составляющими любого процесса управления социально-экономическими объектами являются планирование, регулирование и контроль. И несмотря на то, что в эти процессы вовлечены все органы законодательной и исполнительной власти, Конституционный и Арбитражный суды, правоохранительные и др. органы, можно сделать вывод, что под налоговым администрированием следует рассматривать практическую деятельность налоговых органов.

Поскольку для функционирования любой системы управления необходим конкретный механизм, то и для осуществления налогового администрирования необходим налоговый механизм. То есть, установленная законодательством совокупность способов, средств, технических приемов, методов и методик, с помощью которых налогоплательщик исполняет свою обязанность и которые определяют порядок исполнения обязательств всеми субъектами налоговых отношений. Следует подчеркнуть, что в этой связи предметом рассмотрения являются не только, и не столько, элементы налога (объект, льготы и т.д.), а большей степени технология исполнения обязательств налогоплательщиком и деятельность налоговых органов.

Несомненно, большой практический интерес при изучении любого социально-экономического явления или процесса имеет анализ исторического и международного опыта. И налоговое администрирование в этом смысле не является исключением.

Изучение исторического опыта становления мировой и отечественной систем налогового администрирования позволяет определить действительное его место в механизме государственного регулирования и увидеть недостатки и достоинства тех или иных его форм организации.

Как уже отмечалось выше, не смотря на принимаемые меры, современное состояние налогового администрирования в России не удовлетворяет ни государство, ни налогоплательщиков. Поэтому необходим научный и всесторонний его анализ, а также анализ принимаемых в настоящее время мер по его совершенствованию.

В этой связи, очень важно научно обоснованно определить критерии оценки эффективности как налогового администрирования в целом, так и конкретной налоговой инспекции и конкретных ее работников.

Сегодня нет единой точки зрения по вопросу определения критериев и показателей эффективности налогового администрирования. Однако, несомненно, эффективность налогового

администрирования является более широким понятием по сравнению с экономической эффективностью, поскольку включает социальные, а иногда и политические результаты.

Необходимо отметить, что эффективность налогового администрирования не цель функционирования налоговой системы, а средство достижения основной ее цели. Поэтому существенное значение в исследовании проблема эффективности налогового администрирования имеет определение конечного результата работы налоговых органов, который заключается в обеспечении социально-экономических функций государства.

В целом можно сделать вывод, что в настоящее время проблемы налогового администрирования носят системный характер. Декларируются определенные цели, но принимаемые конкретные действия не приводят к достижению этих целей. Предпочтение по-прежнему отдается решению конкретных бюджетных проблем текущего периода. Поэтому жизненно важно сегодня выработка и претворение в жизнь четкой концепции государственного налогового регулирования в целом и налогового администрирования в частности. А уже на основе четкой научно обоснованной концепции можно и нужно совершенствовать налоговое администрирование.

### Список использованной литературы

1. Бюджетное послание Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2005 году» // Президент России. Официальное интернет-представительство. <http://president.kremlin.ru>.
2. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / Под ред. И.В.Горского. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288с.
3. Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги налогообложение: Учебник для вузов. – М.: МЦФЭР, 2003. – 336с.
4. Кашин В.А. Обзор фискальной политики в Российской Федерации и за рубежом в 2003 году. – М.: Издательство экономико-правовой литературы, 2004. – 152с.
5. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 429с.
6. Абрамов А.П. Некоторые итоги модернизации на уровне налоговой инспекции // Налоговая политика и практика. 2003. №11, с.42-44.
7. Абрамов А.П. Оптимизация налогового администрирования // Организационно-экономические основы банковского менеджмента: Сб. статей / Отв. ред. В.А.Гага. – Томск: Изд-во Том. Ун-та, 2003. Вып.3, с. 3-5.
8. Абрамов А.П. Гармонизация налоговых отношений – важный фактор развития экономики // Проблемы финансов и учета: Сб. статей и рецензий / Под ред. А.А.Земцова. – Томск, 2004. – Вып.4, с.6-11.
9. Абрамов А.П. Налоговое администрирование: проблемы и перспективы. В печати.

### РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ В 2003 ГОДУ

*О.А. Авраменко*

Одной из проблем, возникающих при исследовании лизинговых отношений в России, является отсутствие официальной статистической информации, дающей полное представление о функционировании данного сектора экономики. Поэтому анализ ситуации на российском лизинговом рынке основывается на результатах обследований деятельности лизинговых компаний, проводимых различными экспертными группами. В данной работе нами использованы обзоры рейтингового агентства «Эксперт РА» и консалтинговой кампании «Гарантинвест». В первом случае в обследовании участвовали 121 лизинговая компания, во втором - 115.

По мнению большинства экспертов 2003 г. был одним из самых удачных в развитии лизинга с момента его появления в российской хозяйственной практике. (табл. 1). Фактические объемы лизингового рынка значительно превысили прогнозные. Так по оценкам Группы по развитию лизинга МФК стоимость заключенных в 2003 году лизинговых договоров должна была достичь 2,8 млрд. долл.

Таблица 1 – Объемы рынка лизинга

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Стоимость заключенных договоров лизинга, млн.	200	630	960	1180	1300	1415	1960	2320	3640

долл.									
Изменение, в процентах к предыдущему году	-	215,0	52,4	22,9	18,4	19,9	38,5	18,4	56,9

Источник: ГарантИнвест

Многие руководители лизинговых компаний отмечают возросший интерес к лизинговым схемам финансирования со стороны потенциальных клиентов. Этот факт подтверждает информация Госкомстата России: оборудование и машины на условиях лизинга в 2002 году приобрели 11 % промышленных предприятий, в 2001 – 9 %, в 2000 – 4 %. (1, с.7) Среди причин, вызвавших бурный рост лизингового бизнеса Виктор Газман отмечает: тенденцию к экономической стабилизации, изменения в лизинговом законодательстве, увеличение потребности в обновлении основных производственных фондов, осознание лизинга как одного из наиболее эффективных способов реализации инвестиционных проектов за счет предоставляемых на федеральном и региональном уровнях льгот и преференций, сокращение стоимости кредитных ресурсов и увеличение сроков заимствований, расширение объемов заимствований за рубежом с помощью агентств по страхованию экспортно-импортных операций. (2, с. 2) В первой половине 2004 г. тенденция роста лизингового бизнеса сохранилась. Эксперты периодического издания «Финанс» провели обследование 30 крупнейших лизингодателей и выявили, что по сравнению с аналогичным периодом 2003 года стоимость заключенных договоров увеличилась на 54,5 %. (3, с. 36) При сохранении наметившихся тенденций доля лизинга в общем объеме инвестиций достигнет 25 – 30 % через пять – семь лет, в настоящее время она не превышает 5 % (4, с. 34).

Оценивая ситуацию на российском лизинговом рынке в 2003 г. эксперты отмечают усиление конкуренции. Генеральный директор компании «Номос – Лизинг» Дмитрий Шабалин указывает, что появление конкуренции, прежде всего, отразилось на размере аванса лизингополучателя и величине маржи лизинговой компании, оба показателя снизились, что заметно удешевило лизинговую сделку. В среднем аванс по лизинговой сделке составляет 25 %, а маржа - 4 – 5 % (в 2002 г. - 30 % и 6 – 7 % соответственно). Кроме того, лизингодатели активно начали использовать методы неценовой конкуренции, среди наиболее популярных Максим Дягеров, генеральный директор компании «КМБ Лизинг» называет: развитие лизингового бизнеса в регионах, увеличение скорости обработки лизинговых заявок, повышение уровня сложности лизинговых сделок, специализацию лизинговых компаний в определенных нишах рынка.

Еще одной особенностью развития лизинга в 2003 году стало значительное изменения в географическом распределении лизингового бизнеса. Несмотря на то что в большинстве своем финансовые ресурсы по-прежнему сконцентрированы в Москве и Санкт – Петербурге, работают они в регионах. (табл. 2 и табл.3)

Таблица 2 – Удельный вес стоимости договоров заключенных лизинговыми компаниями в 2003 г., в процентах

Регион РФ	Стоимость договоров заключенных на территории региона		
	лизинговыми компаниями данного региона	лизинговыми компаниями Москвы	лизинговыми компаниями других регионов
Дальний Восток	17,1	81,2	1,7
Сибирь	14,9	71,8	13,3
Урал	23,1	73,6	3,3
Поволжье	7,3	90,0	2,7
Юг	6,3	91,5	2,2
Северо – Запад	72,0	10,9	7,1
Санкт – Петербург и Ленинградская область	50,1	48,0	1,9
Центр	1,3	92,5	6,2
Москва		96,6	3,4

(5, с. 3)

Таблица 3 – Региональная структура лизинговых сделок

Регионы РФ	Удельный вес в общей стоимости заключенных договоров лизинга, в процентах
Дальний Восток	5,3
Сибирь	15,4
Урал	6,9
Поволжье	11,0
Юг	7,5
Северо – Запад	3,7
Санкт – Петербург и Ленинградская область	11,7
Центр	10,2
Москва	28,4
Всего	100,0

(5, с. 2)

В заключении анализа территориального распределения отметим, что во всех регионах, за исключением Юга, в тройке лидирующих по стоимости заключенных договоров компаний нет региональных, она представлена только московскими лизингодателями. В таблице 4 представлена информация о месте крупнейшей региональной лизинговой компании на региональном лизинговом рынке.

Таблица 4 – Региональный рейтинг лизинговых компаний

Регионы РФ	Лизинговые компании	Стоимость заключенных договоров, млн. долл.	Место в региональном рейтинге
Дальний Восток	«Альфа-Лизинг» г. Москва	46,033	1
	«Промсвязьлизинг» г. Москва	29,601	2
	«РТК-Лизинг» г. Москва	24,436	3
	Универсальная лизинговая компания г. Хабаровск	12,643	4
Сибирь	«Росагролизинг» г. Москва	59,262	1
	«РТК-Лизинг» г. Москва	56,713	2
	«Восточная лизинговая компания» Москва-Эвенкия	42,570	3
	Западно-Сибирская лизинговая компания г. Тюмень	16,002	8
Урал	«РТК-Лизинг» г. Москва	34,498	1
	«ЛизингПромХолд» г. Москва	23,513	2
	«Альфа-Лизинг» г. Москва	20,462	3
	Южноуральская ЛК г. Челябинск	8,628	7
Поволжье	«Центр-Капитал» г. Москва	115,049	1
	«Альфа-Лизинг» г. Москва	30,223	2
	«Росагролизинг» г. Москва	29,990	3
	«Камаз» г. Набережные Челны	12,538	7
Юг	«РТК-Лизинг» г. Москва	96,798	1
	«Росагролизинг» г. Москва	37,210	2
	Муниципальная инвестиционная компания г. Краснодар	13,742	3
Центр (без учета Москвы)	«РТК-Лизинг» г. Москва	91,310	1
	«Росагролизинг» г. Москва	80,790	2
	Лизинговые компании НОМОС банка г. Москва	16,184	3
	«Транспортная лизинговая компания» г. Ярославль	10,095	5

Источник: ГарантИнвест

Обзор лизингового рынка предполагает изучение структуры лизинговых договоров по типу, сдаваемого в лизинг оборудования (рис. 1.)

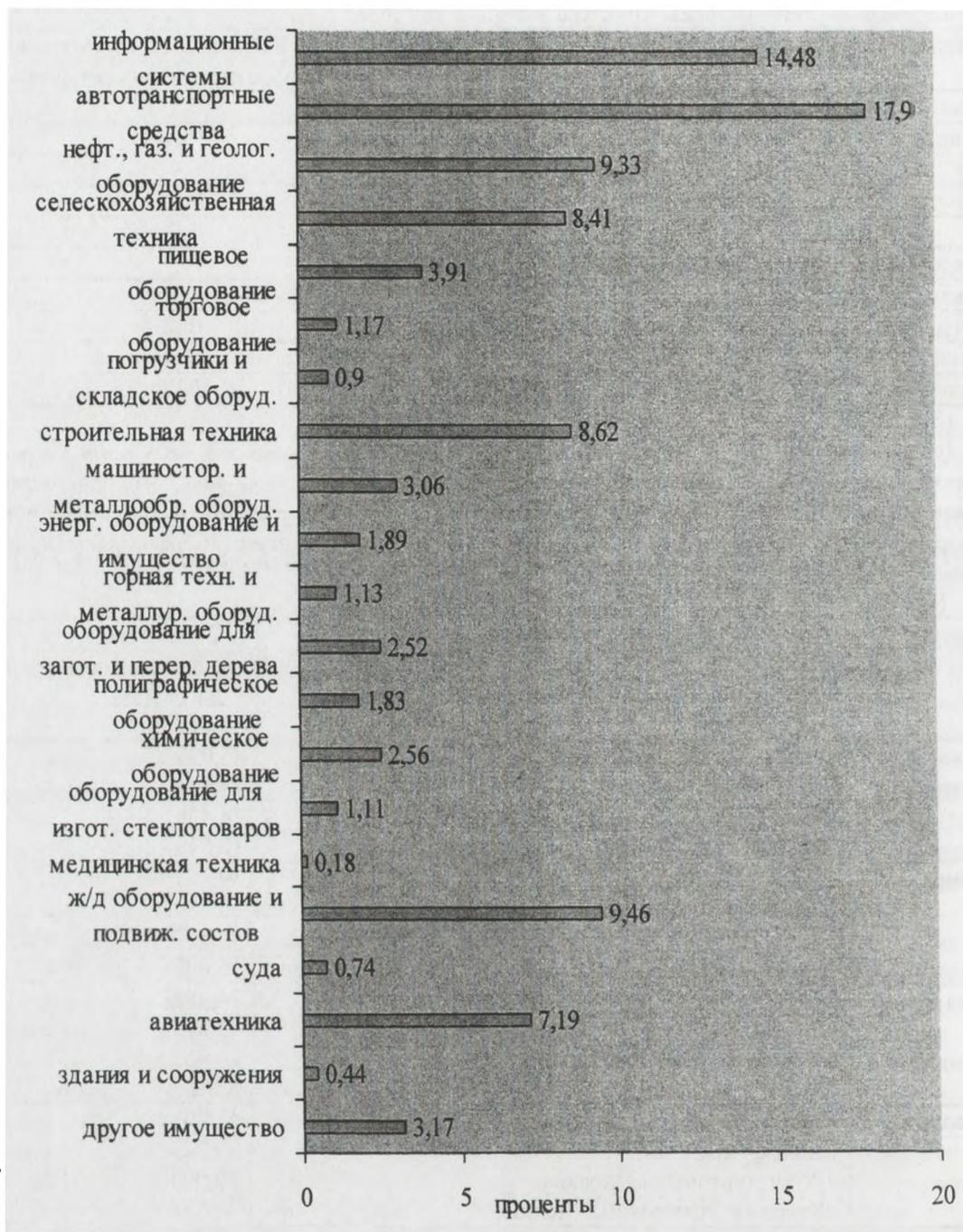


Рисунок 1. Структура передаваемого в лизинг оборудования. (5, с.7)

Огромное влияние на развитие лизинга авиатехники и сельхозтехники продолжают оказывать программы государственной поддержки, предполагающие финансирование лизинговой деятельности из бюджетных средств. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» объемы лизинга каждого из данных видов техники сократится почти на 85 %, если убрать из расчетов показатели деятельности «Росагроснаб», «Росагролизинг» и «Ильюшин Финанс Ко»

Бюджетное финансирование не единственный и далеко не самый доступный источник внешнего финансирования лизинговой деятельности. В обследовании, проведенном агентством «Эксперт РА» руководители лизинговых компаний называли среди источников внешнего финансирования банковские кредиты, кредиты поставщиков оборудования (коммерческие кредиты), эмиссию облигаций и векселей, применение схем возвратного лизинга. В целом, анализируя источники финансирования лизинговой деятельности, можно говорить о тенденции увеличения доли внешнего финансирования (рис. 2)



Рисунок 2. Источники финансирования лизинговой деятельности (6)

За последние несколько лет существенным изменениям подвергся такой параметр лизингового рынка как срок лизинговой сделки. (табл. 5)

Таблица 5 – Сроки лизинговых договоров

Длительность лизингового договора	Сделки, заключенные в 2003 году, в процентах	Текущие сделки, в процентах	Сделки законченные в 2003 году, в процентах
До 1 года	24,98	13,36	61,66
От 1 года до 3 лет	32,39	31,07	36,54
От 3 до 5 лет	36,79	40,43	27,78
Более 5 лет	39,16	51,72	9,15

Источник: Эксперт РА

Приведенная динамика свидетельствует об увеличении в структуре лизинговых договоров долгосрочных соглашений. Во многом, эта положительная тенденция объясняется улучшением финансирования лизинговой деятельности, в части возможности привлечения «дешевых и длинных» денег, а также снижением рисков лизингодателей. Одним из способов достижения этих условий является налаживание тесных контактов лизингодателей и поставщиков оборудования. В 2003 году данная практика принимала следующие формы: гарантия обратного выкупа объекта лизинга поставщиком (использовали 11,24 % опрошенных компаний); скидки на партию продукции (19,15 %); сервисное обслуживание объекта лизинга (48,3 %); коммерческий кредит (12,8 %) (6)

В заключении можно сделать вывод о том, что тенденции, наблюдаемые в развитии лизингового бизнеса в 2003 году, при условии их закрепления в качестве долгосрочных, позволят реализовать те значительные преимущества, которые заключены в лизинге как механизме активизации инвестиционной деятельности. Это особенно актуально для российской экономики, характеризующейся наличием сильно изношенной и несоответствующей требованиям НТП материально - технической базе производства. Но на пути бурного роста лизингового рынка стоят серьезные проблемы, требующие скорейшего решения. Эксперты и специалисты лизинговых компаний наиболее часто говорят о следующих: пробелы лизингового законодательства (например, порядок возмещения НДС); неразвитость рынка страховых услуг; отсутствие специализированного кадрового персонала и программного обеспечения и др.

#### Список использованной литературы:

1. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. – М.: Госкомстат России, 2003.
2. Газман. В.Д. Рынок лизинговых услуг России – 2003 //Лизинг – ревью. - 2004. - №2. - С. 2 - 13
3. Юшкова Е. Лизинг ускоряется // Финанс. – 2004. - №34. – С. 36-40
4. Паперная И. Лизинг: к буму готов // Финанс. – 2004. - № 25. – С. 32-34
5. Газман. В.Д. Рынок лизинговых услуг России – 2003 // Лизинг – ревью. – 2004. - №3. - С. 2-10
6. Рынок лизинга в России в 2003 году.- <http://www.raexpert.ru>

## Рейтинги Томской области

*О.С.Беломытцева*

Кредитный рейтинг (рейтинг заемщика, эмитента) представляет собой мнение эксперта о платежеспособности эмитента, вероятности возврата заемных средств кредиторам. Значение кредитного рейтинга фиксируется путем присвоения заемщику буквенного или буквенно-цифрового кода. Распространены также оценки относительной кредитоспособности заемщика, позволяющие провести сравнительный анализ группы заемщиков (списочные рейтинги).

Наряду с рейтингом заемщика широко известен и рейтинг ценных бумаг. Рейтинг ценных бумаг проводится в основном в отношении облигаций, т.е. долговых эмиссионных ценных бумаг, подразумевающих необходимость регулярных процентных платежей и возврата основной суммы в конкретный срок.

Значение рейтинга трудно переоценить. Для эмитента рейтинг позволяет заимствовать денежные ресурсы на организованных рынках, в т.ч. международных, и снижать стоимость любых заемных средств. Для инвестора рейтинг – это свидетельство о рисках, связанных с займами, предоставляемыми конкретному эмитенту.

Ведущими международными рейтинговыми агентствами являются Moody's Investors Service, Standard & Poors и Fitch. Россия, например, имеет кредитные рейтинги от всех вышеперечисленных агентств. На российском рынке известны и российские рейтинговые агентства – «Эксперт РА», Moody's Interfax Rating Agency (до переименования в июне 2004 г. – «Рейтинговое агентство Интерфакс»), РА «АКМ». Вышеназванные агентства являются универсальными, т.е. осуществляют рейтинговые оценки в различных областях – государственные финансы, региональные финансы, корпоративные финансы. В настоящее время в России существуют и специализированные агентства. Например, «Рейтинговое агентство НАУФОР» специализируется на присвоении рейтингов участникам фондового и финансового рынков, а «Рус-Рейтинг» – на банковских рейтингах.

Поскольку российский рынок ценных бумаг относится к числу развивающихся, рейтинг чрезвычайно важен для российских эмитентов, стремящихся привлечь инвесторов. Поэтому рейтинговые услуги в настоящее время пользуются значительным спросом, несмотря на их высокую стоимость<sup>1</sup>. Большую известность и доверие инвесторов имеют международные рейтинговые агентства. Данный факт и объясняет экспансию международных рейтинговых агентств на российский рынок, состоящую в организации филиалов в России (Standard & Poors), сотрудничестве с российскими агентствами и участии в их акционерном капитале (Moody's Investors Service и «Рейтинговое агентство Интерфакс»).

Международные рейтинговые агентства работают по неофициальному правилу, согласно которому рейтинг эмитента ограничивается суверенным рейтингом государства, т.е. не может быть намного выше его. Таким образом, рейтинг российских эмитентов ограничен суверенным рейтингом Российской Федерации. Standard & Poors присвоило Российской Федерации рейтинг ВВ+, прогноз стабильный (дата присвоения – 12 июля 2004 г.).

Томская область имеет рейтинг Standard & Poors, присутствует в списочных рейтингах «Эксперт РА» и «Рейтингового Центра АК&М».

### Региональные финансы в рейтинге Standard & Poor's

Рейтинг Standard & Poor's по международной шкале имеют 13 региональных и 4 местных органа власти Российской Федерации. Категорию ВВ имеют 5 участников, категорию В – 12. Средний рейтинг находится на уровне В+ или ВВ-.

Каждому уровню рейтинга соответствует расчет вероятности дефолта. Вероятность закреплена за каждой категорией долговых обязательств разного срока. Для категории В вероятность дефолта составляет 6,08 % в первый год (это означает, что из 100 эмитентов с таким рейтингом 6, вероятнее всего, объявят дефолт в первый же год своего существования), 13,31 % во второй год, 19,2 % в третий год, 23,66 % в четвертый год, 26,82 % в пятый год [4]. Для уровня ВВ вероятность дефолта существенно меньше, и аналогичные значения составляют 1,36 % в первый год, 4,02 % во второй год, 7,12 % в третий год, 9,92 % в четвертый год и 12,38% в пятый год [4].

<sup>1</sup> Стоимость рейтинговых услуг не разглашается агентствами.

Рейтинг Standard & Poor's по российской шкале присвоен 8 региональным и 4 местным органам власти; категория ruAA присвоена 2 регионам, а ruA и ruBBB - 7 и 3 участникам соответственно. Средний рейтинг находится на уровне ruA или ruA-.

Российская шкала кредитного рейтинга ориентирована на российских участников финансового рынка. Оценка региона по российской шкале подразумевает более мягкие условия по сравнению с международной шкалой. Так, некоторые виды риска, в равной степени влияющие на всех российских заемщиков, практически не рассматриваются в рамках российской шкалы Standard & Poor's. Суверенный риск принимается во внимание только в той степени, в которой его влияние на данного заемщика отличается от влияния на других российских заемщиков. Кроме того, рейтинг по российской шкале не включает в себя прогноз рейтинга. Standard & Poor's непосредственно информирует всех заинтересованных лиц о том, что рейтинги по российской шкале нельзя напрямую сопоставлять с рейтингами по международной шкале Standard & Poor's либо по какой-либо иной национальной шкале.

Разница в уровнях рейтинга между российской и международной шкалами весьма существенная. Так, на примере регионов, имеющих рейтинги по обоим шкалам, можно говорить о разнице уровне рейтинга в 3-4- категории.

Муниципальные образования Российской Федерации безусловно проигрывают в своей кредитоспособности субъектам Федерации. Муниципальные финансы в рейтинге по международной шкале представлены Балашихинским и Клинским районами Московской области и двумя городами - Сургутом и Уфой. В рейтинге по российской шкале, присутствуют также данные муниципальные образования.

#### Томская область в рейтинге Standard & Poors

В 2003 г. Администрация Томской области начала сотрудничество с авторитетным рейтинговым агентством Standard & Poor's. Томской области и облигациям Томской области были присвоены рейтинги ruA- по российской шкале. В марте 2004 г. рейтинг Томской области был повышен до категории ruA «вследствие быстрого экономического роста, улучшающейся структуры долга, снижения рисков рефинансирования и политических рисков» (Таблица 1).

Таблица 1 - Рейтинги Томской области по российской шкале STANDARD & POOR'S [7]

Название эмитента	Рейтинг эмитента (дата присвоения или последнего изменения)	Рейтинг долговых обязательств	
		Номер гос. регистрации (дата погашения)	Рейтинг присвоения (дата или последнего изменения)
Томская область	ruA (12.03.2004)		
Томская область		Облигации RU25011TMS0 (19.11.2005)	ruA- (10.11.2003)
Томская область		Облигации RU25012TMS0 (11.06.2005)	ruA- (05.12.2003)
Томская область		Облигации (---.---.2006)	ruA- (21.01.2004)

Рейтинг эмитента «ruA» [6] подразумевает умеренно высокую способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства относительно других российских заемщиков.

Долговые обязательства, имеющие рейтинг «ruA», характеризуются большим восприятием неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях, чем долговые обязательства с рейтингами «ruAAA» и «ruAA». Тем не менее способность своевременно и полностью выполнять данные долговые обязательства относительно других российских заемщиков считается умеренно высокой.

Знак минуса (-) в рейтинге эмитента и долговых обязательств обозначает промежуточную рейтинговую категорию по отношению к основной категории. Таким образом, рейтинг «ruA-» - худшая позиция в категории А, находящаяся на грани перехода в категорию В, означающую достаточную способность к оплате долговых обязательств.

Следует отметить, что до настоящего времени лишь немногие российские регионы (например, Московская область, Самарская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ и некоторые другие) воспользовались услугами рейтингового агентства Standard & Poor's. Включение Томской области и облигаций Томской области в категорию А можно расценивать как благоприятное событие для эмитента.

В Таблице 2, приведенной ниже, обобщены факторы, рассматриваемые агентством Standard & Poor's как ограничивающие и поддерживающие развитие Томской области.

Таблица 2 - Факторы, определяющие развитие Томской области (Standard & Poor's)

Факторы, ограничивающие рейтинг Томской области	Комментарий	Факторы, поддерживающие рейтинг Томской области	Комментарий
Высокая концентрация экономики	Зависимость от одного налогоплательщика - ОАО «Томскнефть» <sup>1</sup> , дочерней компании ОАО «Юкос»	Экономический рост в регионе	Средние темпы роста ВРП с 1999 г. составляли 8,7% (выше ожидаемого)
Высокий уровень долговой нагрузки	По оценкам экспертов, долг на конец 2004 г. превысит 30-35% доходов. Характерна невысокая срочность, высокие риски рефинансирования	Квалифицированная администрация	Характерны преимущество проводимой политики, информационная прозрачность и квалификация менеджмента
Низкая гибкость и предсказуемость доходов	Риск перераспределения НДПИ	Высокие финансовые показатели	Характерна волатильность
		Хорошая кредитная история	Успешное рефинансирование краткосрочного долга в конце 2003 г.

Необходимо принимать во внимание тот факт, что рейтинг ruA присвоен Томской области по российской шкале. Участие области в рейтинге по российской шкале свидетельствует об ориентации области на внутренних инвесторов.

#### Томская область в рейтинге «Эксперт РА»

Начиная с 1995 г. РА «Эксперт» проводит рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов. По результатам рейтинга за 2002-2003 годы [5] Томская область имеет категорию 3В1 (пониженный потенциал - умеренный риск). Категория 3В1 наиболее многочисленная (27 регионов), представлена так называемыми «средними» регионами и свидетельствует об отсутствии существенного прогресса в развитии региона, конкуренции за инвестиции.

Инвестиционный потенциал Томской области также оставляет желать лучшего – область имеет ранг 49 из 89 возможных.

Таблица 3 - Инвестиционный потенциал Томской области в 1999 - 2003 гг.

	Значение в 2002 – 2003 гг.	Значение в 2001 – 2002 гг.	Значение в 2000 - 2001 гг.	Значение в 1999 - 2000 гг.	Значение в 1998 - 1999 гг.

<sup>1</sup> ОАО «Томскнефть» обеспечивает до 40% налоговых поступлений в региональный бюджет

Ранг потенциала	49	40	47	48	56
Ранг риска	22	34	32	37	29

Таблица 4 - Ранги составляющих инвестиционного потенциала Томской области в 1999 - 2003 гг.

Потенциал	Значение в 2002 – 2003 гг.	Значение в 2001 – 2002 гг.	Значение в 2000 - 2001 гг.	Значение в 1999 - 2000 гг.	Значение в 1998 - 1999 гг.
Трудовой	32	22	33	43	41
Потребительский	42	39	41	37	51
Производственный	40	41	44	45	44
Финансовый	37	35	36	39	56
Институциональный	53	36	40	41	39
Инновационный	27	24	26	24	30
Инфраструктурный	78	76	76	77	82
Природно - ресурсный	30	30	30	31	31

Томская область вошла в число регионов с наиболее эффективно работающим аппаратом управления. По типу динамики инвестиционного климата регионов с 1997-го по 2002 г Томская область демонстрирует рост риска и снижение потенциала.

#### Томская область в рейтинге «Рейтингового Центра АК&М»

Начиная с 2001 г., Рейтинговый Центр АК&М проводит ежегодное исследование относительной кредитоспособности субъектов РФ.

Рейтинговый Центра АК&М проводит анализ двух групп критериев:

- критерии, определяющие финансовое состояние региона;
- критерии, определяющие уровень экономического развития региона и создающие предпосылки формирования доходной части бюджета.

В первую группу входят следующие критерии:

- отношение государственного долга к собственным доходам бюджета;
- доля собственных доходов в общем объеме доходов;
- объем собственных доходов бюджета;
- отношение дефицита бюджета к доходам бюджета;
- доля средств, направляемых в бюджеты других уровней, в расходах;
- доля выделяемых кредитов и бюджетных ссуд в расходах.

Во вторую группу критериев входят:

- отношение задолженности по налогам к объему налоговых платежей;
- доля прибыльных предприятий в общем количестве зарегистрированных на территории региона;
- сальдо прибылей и убытков предприятий;
- денежные доходы населения в расчете на одного жителя.

Томская область по результатам 2003 г. получила оценки, приведенные ниже.

Таблица 5 - Относительная кредитоспособность Томской области (Рейтинговый Центр АК&М) [1,2,3]

Показатель	Значение на 01.01.2004 г.	Значение на 01.01.2003 г.	Значение на 01.01.2002 г.
Интегрированный уровень относительной кредитоспособности субъектов РФ	18 место	15 место	65 место
Относительный уровень кредитоспособности субъектов РФ по финансовым показателям	25 место	17 место	68 место

Относительный уровень кредитоспособности субъектов РФ по экономическим показателям	20 место	20 место	29 место
Отношение государственного долга к собственным доходам бюджета	50 место (34,28%)	50 место (43,91%)	---
Доля собственных доходов в общем объеме доходов бюджета	21 место (74,04%)	24 место (71,98%)	18 место (79,50%)
Объем собственных доходов бюджета	33 место (7131 млн. руб.)	32 место (5502,11 млн. руб.)	30 место (3700 млн. руб.)
Отношение дефицита бюджета к доходам бюджета <sup>1</sup>	56 место (-3,01%)	6 место (4,06%)	69 место (-15.34%)
Доля средств, направляемых в бюджеты других уровней, в расходах	34 место (30,74%)	50 место (37,56%)	24 место (25.04%)
Доля выделяемых кредитов и бюджетных ссуд в расходах	35 место (1,05%)	15 место (0,39%)	67 место (8.24%)
Отношение задолженности по налогам к общему объему налоговых платежей	15 место (13,28%)	13 место (15,93%)	14 место (20,90%)
Доля прибыльных предприятий в общем количестве зарегистрированных на территории региона	36 место (56,2%)	42 место (53,10%)	50 место (54,50%)
Сальдо прибылей и убытков предприятий, зарегистрированных на территории региона	26 место (7574 млн. руб.)	42 место (1582 млн. руб.)	29 место (5590 млн. руб.)
Объем денежных доходов населения	19 место (среднедушевые денежные доходы населения – 61,18 тыс. руб. в год)	19 место (среднедушевые денежные доходы населения – 44,78 тыс. руб. в год)	14 место (среднедушевые денежные доходы населения – 31,724 тыс. руб. в год)

Лидерами рейтинга, т.е. наиболее надежными регионами – заемщиками, являются Москва и Санкт-Петербург. Наибольшие веса при оценке вышеназванных критериев, совершенно обоснованно – на наш взгляд, имеют такие критерии как уровень государственного долга по отношению к собственным доходам, доля собственных доходов бюджета, отношение задолженности по налогам к общему объему налоговых платежей. Высокий рейтинг имеют регионы с низким уровнем государственного долга по отношению к собственным доходам, высокой долей собственных доходов бюджета, низким отношением задолженности по налогам к общему объему налоговых платежей.

Томская область существенно отстает от лидеров, однако ее показатели можно определить как «лучше среднего».

На основе вышеизложенного материала можно составить сводную таблицу рейтинговых оценок Томской области

Таблица 6 - Рейтинговые оценки Томской области

Рейтинговое агентство	Рейтинг Томской области	Значение рейтинга	Динамика	Примечания
Standard & Poors	ruA	умеренно высокая способность своевременно и полностью выполнять долговые обязательства	положительная	рейтинг по российской шкале

<sup>1</sup> Дефицит обозначается знаком -, профицит - знаком +.

		относительно других российских заемщиков		
Эксперт РА	3В1	«средний» регион с пониженным потенциалом	разнонаправленная динамика	характерна волатильность
Рейтинговый центр АК&М	18 место из 87 регионов	Надежный заемщик, выполняющий свои долговые обязательства	положительная	

Таким образом, на общероссийском уровне область занимает неплохие позиции. Среднюю оценку Томской области можно определить как «выше среднего» по России и по Сибири. Логично констатировать колоссальный отрыв от лидеров рейтингов (Москвы и Санкт-Петербурга). Область способна привлечь инвесторов. Однако при этом необходимо принимать во внимание и высокий риск, а именно – зависимость от нефтегазового сектора.

#### Список использованной литературы:

1. Исследование относительной кредитоспособности субъектов РФ по результатам 2001 года. Рейтинговый Центр АК&М [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.akm.ru>, свободный.
2. Исследование относительной кредитоспособности субъектов РФ по результатам 2002 года. Рейтинговый Центр АК&М [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.akm.ru>, свободный.
3. Исследование относительной кредитоспособности субъектов РФ по результатам 2003 года. Рейтинговый Центр АК&М [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.akm.ru>, свободный.
4. Новиков А. Кредитоспособность муниципальных образований Российской Федерации // Рынок ценных бумаг. – 2004. - № 14. [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.rcb.ru>, свободный.
5. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов: 2002-2003 годы // Эксперт. – 2003. - № 43 (398) : 7 ноября 2003 [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.expert.ru>, свободный.
6. Российская шкала кредитного рейтинга STANDARD & POOR'S [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.sandp.ru>, свободный.
7. Список кредитных рейтингов в России и других странах СНГ [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.sandp.ru>, свободный.

#### Неналоговые доходы: позиции по их увеличению

*Т.П. Булахова*

В соответствии с Бюджетным Кодексом РФ (ст.6) доходы бюджета - денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Доходы бюджета образуются за счет налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных перечислений(ст.41 БК РФ). **Неналоговые доходы** – денежные средства, поступающие в распоряжение государства через взимание неналоговых платежей.

К **неналоговым** доходам относятся:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;
- 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 Российской Федерации, органов местного самоуправления, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;

- 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, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;
- доходы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- иные неналоговые доходы. (ст.41 БК РФ).

Для неналоговых доходов государства характерны особенности, отличающие их от государственных налогов.

Во-первых, большинство неналоговых платежей имеет *двусторонний характер*. То есть субъекты правоотношений по поводу уплаты большинства неналоговых платежей имеют взаимные права и обязанности. Так, государство как обязательный субъект правоотношений взимая неналоговые платежи, обязано совершить соответствующие действия в пользу плательщиков этих платежей, например, предоставить право на занятие какой-либо деятельностью, на **перевоз товара через таможенную границу**, предоставить какие-либо услуги и т.п. В свою очередь плательщики неналоговых платежей вправе потребовать от государственных органов совершения в свою пользу соответствующих действий. Такая взаимосвязь прав и обязанностей субъектов правоотношений, возникающих по поводу уплаты большинства неналоговых платежей, придает им характер возмездности.

Во-вторых, в отличие от налогов, которые всегда являются **обязательными платежами**, неналоговые доходы могут иметь форму *обязательных и добровольных платежей*. Большая часть неналоговых доходов формируется за счет обязательных платежей. Их обязательность подтверждается принудительным взысканием в определенном порядке в случае неуплаты в предусмотренных случаях. Однако основания уплаты обязательных неналоговых и налоговых платежей неодинаковы: налоги уплачиваются при наличии налогооблагаемого объекта, а основанием уплаты обязательных неналоговых платежей является совершение компетентными органами в пользу юридических и физических лиц определенных действий (предоставление тех или иных прав, выполнение работ, услуг). Уплата добровольных платежей, включаемых в группу неналоговых доходов государства, основана на соответствующем волеизъявлении юридических и физических лиц. Методы привлечения дополнительных денежных средств на принципе добровольности определены законодательством: выпуск и распространение государственных ценных бумаг; проведение государственных лотерей; взносы в порядке осуществления благотворительной деятельности; и иные.

В-третьих, особенностью неналоговых платежей является и то, что для них в большей степени, чем для налогов, характерен признак целевой направленности в использовании поступлений по ним. Целевое направление использования неналоговых доходов государства устанавливается при введении неналоговых платежей и закрепляется в правовых актах, определяющих порядок исчисления и взимания каждого конкретного платежа. Неналоговые доходы государства, как правило, аккумулируются в государственных бюджетных и внебюджетных фондах, формируемых на федеральном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации. Однако поступления по некоторым неналоговым доходам государства могут передаваться органам местного самоуправления для зачисления их в соответствующие местные бюджеты в порядке, установленном законодательством. Перечень платежей, составляющих группы неналоговых доходов государства, на разных территориальных уровнях определяется Федеральным законом "*Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации*", иным федеральным законодательством и законодательством субъектов Российской Федерации.

Неналоговые доходы государства можно классифицировать по разным критериям:

- по территориальному уровню - федеральные доходы и доходы субъектов Российской Федерации;

- по методам формирования - доходы обязательного характера и добровольные поступления от юридических и физических лиц;
- по источникам их аккумуляции - доходы, аккумулируемые в государственных бюджетных и внебюджетных фондах;
- по конкретным основаниям взимания платежей, образующих неналоговые доходы государства.

Неналоговые доходы и иные поступления считаются уплаченными в бюджет, в бюджет государственного внебюджетного фонда с момента списания денежных средств со счета плательщика в кредитной организации.

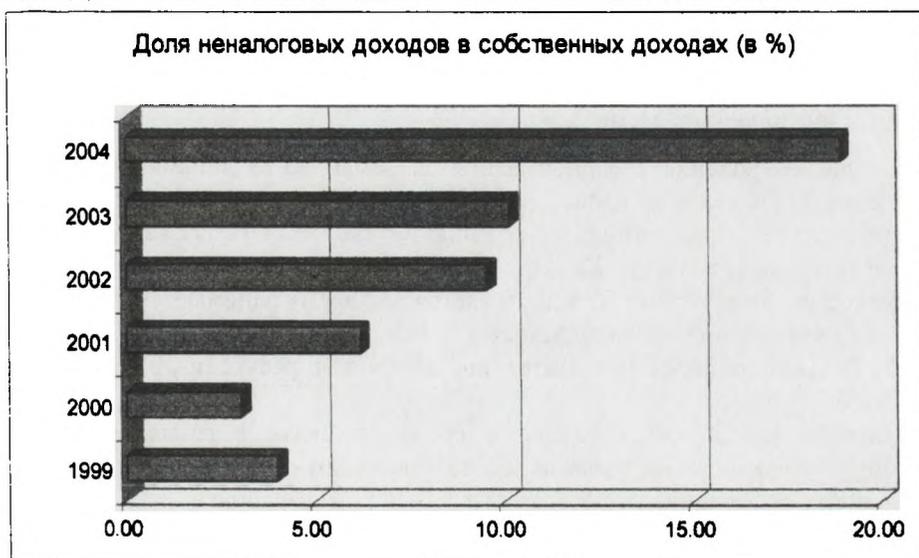
Рассмотрим структуру доходной части бюджета г. Томска с 1999 по 2004г. (Рис. 1). Данные таблицы убедительно подтверждают приоритетность именно налоговой составляющей в доходах бюджета, поскольку удельный вес налоговых доходов составляет от 95,5% - 89,1%.

**Рис.1 Структура доходной части бюджета г.Томска (1999-2004г.г.)**

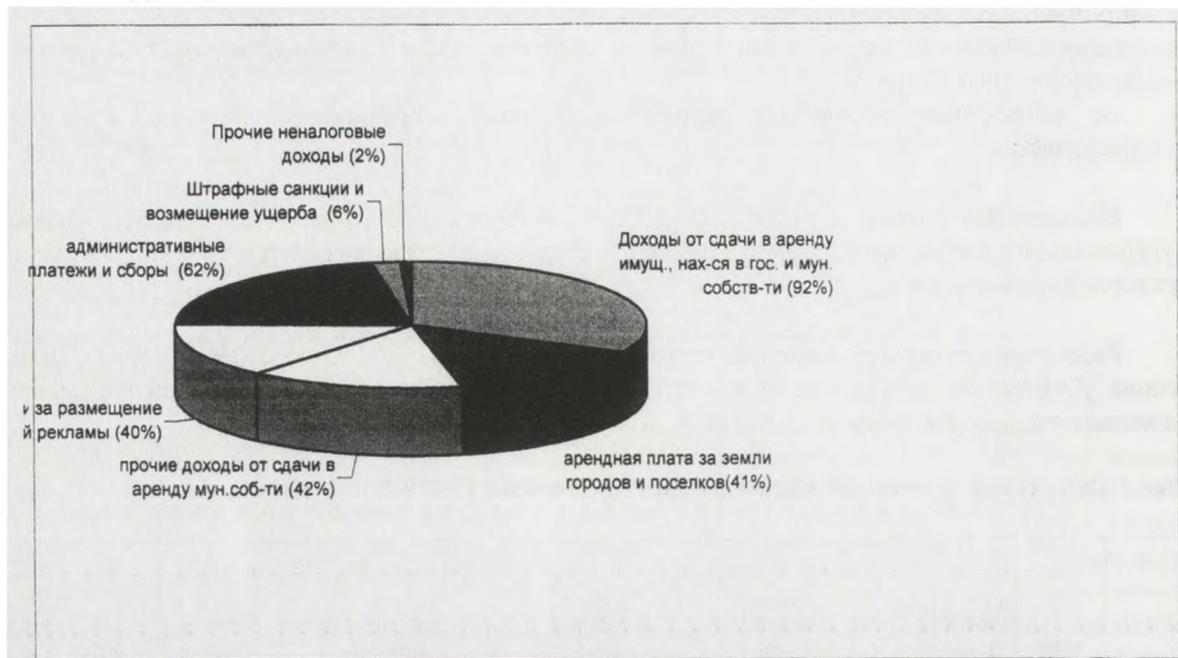
доходы	1999 план	доля в собств. Дохо- дах (%)	2000 план	доля в собств. Дохо- дах (%)	2001 план	доля в собств. Дохо- дах (%)	2002 план	доля в собств. Дохо- дах (%)	2003 план	доля в собств. Дохо- дах (%)	2004 план	доля в собств дохо- дах (%)
Налого- вые доходы	727 120	95.5	1264 932	96.9	1 738 946	93.9	1 534 260	90.7	2 012 705	90.3	1 954 322	89.1
Ненало- говые доходы	34 260	4.5	41 011	3.1	112 479	6.1	157 671	9.3	217 091	9.7	239 826.7	10.9
Итого собст- венных дохо-дов	761 380		1 305 943		1 851 425		1 691 931		2 229 796		2 194 148.7	

Проведенный анализ неналоговых доходов бюджета г.Томска по годам показал, что в структуре неналоговых доходов бюджета наибольший удельный вес занимают доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности – от 91% (1999г.) до 95% (2004г.). На втором месте – прочие доходы от сдачи в аренду муниципальной собственности (70% (1999г.) – 43% (2003г.)) (Рис.3). Причем доля неналоговых доходов в собственных доходах бюджета с каждым годом возрастает (Рис.2), несмотря на то, что доходы от продажи земли и нематериальных активов с 2003 года не входят в раздел неналоговых, а относятся к источникам внутреннего финансирования дефицита бюджета.

**Рис.2 Доля неналоговых доходов в собственных доходах бюджета**



**Рис.3 Структура неналоговых доходов бюджета г.Томска в 2003 г.**



По новому закону о местном самоуправлении (п.5 ст. 50) до 1 января 2006 года все недвижимое муниципальное имущество, сдаваемое городским департаментом недвижимости в аренду, должно быть репрофилировано или приватизировано. Иначе оно будет отчуждено. В настоящее время департамент недвижимости Томска сдает в аренду около 80 тыс. кв.м. площадей, ежегодно принося в бюджет примерно 90 млн. руб., что составляет 5% от всех доходов муниципальной казны.

Выход видится в продаже части имущества, к тому же в городе достаточно имущества, которое можно продать.

Во-первых, логично приватизировать нефункционирующие здания: в городе по-прежнему немало пустующих, ветхих или полуразрушенных объектов.

Во-вторых, с молотка можно продать объекты, по которым имеются большие долги арендаторов, а реальный способ взыскать задолженность отсутствует.

В-третьих, есть возможность продать доли муниципалитета, возникшие в процессе долевого восстановления части зданий.

На сегодняшний день прочие доходы от сдачи в аренду имущества составляют значительную часть поступлений по неналоговым доходам городского бюджета, в соответствии с новым законом о местном самоуправлении с 2006 года поступлений по данному источнику не будет, следовательно, особое внимание надо обратить на такой источник дохода как арендная плата за земли городов и поселков. В плане формирования налогооблагаемой базы по арендной плате на 2004 год существуют следующие проблемы:

1. Невозможность прогнозирования арендной платы за земли из-за динамичности развития земельных отношений. Переход от одного вида пользования земельным участком в какой-либо другой происходит исключительно по инициативе землепользователя, поведение которого предугадать невозможно. Кроме того, оформлением документов по выкупу земельных участков на территории г.Томска в настоящее время занимаются три структуры: Территориальное управление Минимущества РФ, Департамент по управлению госимуществом Томской области и комитет по земельным ресурсам и землеустройству г.Томска;
2. Уменьшение размера земель, находящихся в аренде в связи с разграничением права государственной собственности на землю и соответствующим переходом почти 50% земель городской застройки в собственность федерации и субъекта федерации;
3. Большая вероятность переноса срока переоформления права постоянного (бессрочного) пользования земельными участками для юридических лиц;

4. Большая вероятность установления Правительством РФ ставок арендной платы на уровне ставок земельного налога.

В целях увеличения поступлений от аренды муниципального имущества и земельных участков предполагается проведение следующих мероприятий:

- организация работы по выявлению лиц, уклоняющихся от оформления земельного участка;
- работа с землепользователями, имеющими задолженность;
- проведение рейдов по выявлению землепользователей, использующих земельные участки без надлежаще оформленных документов
- разработка коэффициентов зонирования, позволяющих поднять арендную плату в центральных районах города;
- передача права аренды объектов муниципальной недвижимости на конкурсе или аукционе;
- инвентаризация площадей муниципального нежилого фонда с целью выявления помещений не переданных в аренду и субаренду;
- пересмотр существующих льготных коэффициентов с целью их сокращения;
- расторжение договоров безвозмездного пользования;
- изъятие из оперативного управления аптечных учреждений помещений и зданий и передача их в аренду.

В целях более эффективного использования площадей муниципального нежилого фонда рассматриваются вопросы возможности и целесообразности передачи площадей в аренду, предоставления отсрочек, рассрочек, проведения капитального ремонта, продления договоров и т.д.

#### Список использованной литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ – Справочная правовая система «Гарант»
2. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 №131-ФЗ
3. Додоков В.Н. и др. Финансовое и банковское право: Словарь-справочник,- М.: 1997.
4. Решение Томской городской Думы «О бюджете г.Томска на 1999 год» от 02.06.1999 №147
5. Решение Томской городской Думы «О бюджете г.Томска на 2000 год» от 08.02.2000 № 208
6. Решение Томской городской Думы «О бюджете г.Томска на 2001 год» от 12.02.2001 № 290
7. Решение Томской городской Думы «О бюджете г.Томска на 2002 год» от 28.02.2002 № 132
8. Решение Томской городской Думы «О бюджете г.Томска на 2003 год» от 18.02.2003 № 316
9. Решение Томской городской Думы «О бюджете г.Томска на 2004 год» от 16.03.2004 № 585

## Методы определения рыночной стоимости земельных участков

*М.В.Бычкова*

Оценка земли и других природных ресурсов является важнейшим направлением теоретических и прикладных исследований оценки стоимости имущества.

Под земельным участком понимается часть поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которого описаны и удостоверены в установленном порядке [1].

При оценке рыночной стоимости земли предметом оценки является рыночная стоимость права собственности на земельный участок или иных прав, дающих возможность получить те или иные выгоды от оцениваемого земельного участка, например прав аренды или оценка доли, пая [2].

Основными подходами к оценке земельных участков являются: сравнительный, доходный и затратный.

## **Сравнительный подход**

Основан на сравнении и сопоставлении данных по аналогичным участкам, которые были проданы на момент оценки данного участка [3]. При использовании данного подхода важную роль играет принцип замещения: благоразумный покупатель не заплатит за оцениваемый участок большую сумму, чем ту, за которую можно приобрести на рынке аналогичный по качеству и полезности земельный участок.

Имея достаточное количество достоверной информации о продаже участков за определенный период того же вида использования, что и оцениваемый, подход сравнения рыночных продаж позволяет получить максимально точную рыночную стоимость участка на конкретном рынке.

В рамках сравнительного подхода применяются методы [4]:

- сравнения (продаж),
- выделения,
- распределения.

Метод сравнения (продаж) используется для оценки земельных участков, занятых строениями и сооружениями (далее – застроенных участков), и земельных участков, не занятых строениями и сооружениями (далее – незастроенных земельных участков). Условие применения метода — наличие информации о ценах сделок с незастроенными земельными участками, являющимися аналогами оцениваемого. При отсутствии достоверной информации о ценах сделок с земельными участками допускается использование цен предложений (спроса).

Метод предполагает следующую последовательность действий [4]:

- 1) исследование рынка;
- 2) выбор единиц сравнения;
- 3) сопоставление оцениваемого объекта с аналогом;
- 4) корректировка цен каждого аналога, сглаживающая отличия от оцениваемого земельного участка;
- 5) обоснование и расчет стоимости земельного участка как средневзвешенного значения скорректированных цен аналогов.

Для анализа рыночных условий и приведения объектов к оцениваемому объекту требуется выполнить корректировки продажной цены объекта сравнения по элементам сравнения.

В качестве основных факторов стоимости земельного участка рассматриваются [5]:

1. Состав оцениваемых прав;
2. Условия финансирования сделок (форма платы, соотношение собственных и заемных средств, возможность использования ипотечного кредита и т.д.);
3. Условия продажи (продажа на открытом рынке – публичная оферта; продажа в условиях банкротства или ликвидации; аффилированность продавца и покупателя);
4. Время продажи (учитывается изменение рыночных условий с течением времени);
5. Месторасположение, условия зонирования и другие ограничения;
6. Физические характеристики (рельеф, размер, форма; качественные характеристики с/х земель: параметры почв, уровень продуктивности земель; наличие улучшений: дорог, водоснабжения, электро- и газоснабжения, других коммуникаций; ценность территории; экологическое состояние территории);
7. Характеристики, влияющие на величину чистого дохода (текущие затраты, качество управления, скидки в арендной плате, условия и сроки аренды и т.д.).

Метод выделения используется для оценки застроенных земельных участков. Условия применения метода - наличие информации о ценах сделок или предложения (спроса) с объектами недвижимости, включающими в себя аналогичные земельные участки.

Данный метод применяется, как правило, при определении стоимости земельного участка, имеющего типовую застройку (дачные домики, коттеджные поселки). Земельные участки должны иметь одинаковый размер.

Метод предполагает следующую последовательность действий [4]:

- выбор основных факторов стоимости объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок;
- определение цен продаж или предложения (спроса) единых объектов недвижимости, включающих в себя земельные участки, аналогичные оцениваемому земельному участку;

- определение характера и степени отличий каждого аналога от объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок, по каждому из выбранных факторов стоимости;

- определение корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок;
- корректировка цен каждого аналога, сглаживающая отличия от единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок;
- обоснование и расчет рыночной стоимости единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок, как средневзвешенного значения скорректированных цен аналогов;
- расчет стоимости замещения или стоимости воспроизводства улучшений земельного участка;
- расчет рыночной стоимости оцениваемого земельного участка путем вычитания из рыночной стоимости единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок, стоимости замещения или стоимости воспроизводства улучшений земельного участка.

Стоимость замещения или стоимость воспроизводства улучшений земельного участка определяется с использованием соответственно ресурсных методов или базисных (индексных, компенсационных) методов (при этом предпочтение следует отдавать ресурсным методам). При определении стоимости замещения или воспроизводства необходимо учитывать прибыль предпринимателя и все виды износа улучшений.

Ресурсные методы определения стоимости замещения или стоимости воспроизводства состоят в калькулировании в текущих (прогнозных) ценах и тарифах всех ресурсов (элементов затрат), необходимых для создания улучшений.

Базисные методы определения стоимости замещения или стоимости воспроизводства основаны на использовании системы текущих и прогнозных индексов пересчета сметной стоимости по отношению к стоимости, определенной в базисном уровне цен. К базисному уровню цен относятся действующие нормы и цены 1969г., 1984г., 1991г., 1998г., 2001г. Индексы пересчета сметной стоимости из базисного уровня цен в цены, действующие на дату оценки, устанавливаются, как правило, региональными центрами по ценообразованию в строительстве.

Прибыль предпринимателя — это величина рыночно обоснованной прибыли за организацию и (или) реализацию доходного проекта. Прибыль предпринимателя оценивается как разность между ценой продажи актива и затратами на его создание, либо затратами на приобретение и модернизацию объекта недвижимости. Прибыль предпринимателя также может быть рассчитана по нормам отдачи при наиболее вероятном альтернативном вложении капитала.

При определении стоимости замещения или стоимости воспроизводства улучшений земельного участка необходимо учесть величину накопленного износа улучшений.

Метод распределения используется для оценки застроенных земельных участков.

Условия применения метода распределения [4]:

- наличие информации о ценах сделок или предложения (спроса) с объектами недвижимости, включающими в себя аналогичные земельные участки;
- наличие информации о наиболее вероятной доле стоимости земельного участка в рыночной стоимости единого объекта недвижимости;
- соответствие улучшений земельного участка наиболее эффективному использованию.

Метод предполагает следующую последовательность действий [4]:

- выбор основных факторов стоимости единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок;
- определение цен продаж или предложения (спроса) единых объектов недвижимости — аналогов объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок;
- определение характера и степени отличий каждого аналога от единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок, по каждому из выбранных факторов стоимости;
- определение корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок;
- корректировка цен каждого аналога, сглаживающая отличия от единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок;

- обоснование и расчет рыночной стоимости единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок, как средневзвешенного значения скорректированных цен аналогов;

- расчет рыночной стоимости оцениваемого земельного участка путем умножения рыночной стоимости единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый земельный участок, на наиболее вероятную долю стоимости земельных участков в рыночной стоимости недвижимости.

Метод дает более точные результаты для участков с относительно новыми зданиями, на которые имеются сметы расходов. С увеличением возраста построек отношение стоимости земли к общей стоимости единого объекта недвижимости увеличивается.

## **Доходный подход**

Применяется для определения стоимости оцениваемого участка, способного приносить доход в будущем на протяжении определенного срока его эксплуатации. Стоимость представляет собой сумму приведенных к текущему моменту ожидаемых будущих доходов и выручки от перепродажи объекта оценки.

Подход основывается на принципе ожидания: разумный покупатель (инвестор) приобретает земельный участок в ожидании будущих доходов или выгод.

Доходный подход применяется при оценке стоимости земельных участков, для которых возможно установить на основе анализа индивидуальных ставок арендной платы за земли аналогичного качества уровень этой категории доходов.

Арендная плата отражает величину земельной ренты, т.к. устанавливается с учетом основных рентообразующих факторов и учитывает реальный уровень доходов арендаторов по направлениям их функциональной деятельности. Таким образом, стоимость земельного участка представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты.

При оценке земель сельскохозяйственного назначения доходный подход может быть реализован, когда рента исчисляется, исходя из рыночных цен продажи возделываемых сельскохозяйственных, наиболее эффективных с точки зрения рынка, культур и затрат на их возделывание, технологически нормализованных и оцениваемых по рыночным ценам применяемых материалов и используемых услуг.

Применение доходного подхода требует тщательного анализа финансового и физического состояния объекта, его окружения, экономических условий и тенденций, а также использования таких расчетных показателей таких как коэффициент капитализации, сложный процент, дисконтирование и аннуитеты и др.

В рамках доходного подхода для оценки используются [4]:

- метод капитализации земельной ренты,
- метод остатка для земли,
- метод предполагаемого использования.

Метод капитализации земельной ренты применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков. Условие применения метода — возможность получения земельной ренты от оцениваемого земельного участка.

Метод предполагает следующую последовательность действий [4]:

- расчет земельной ренты, создаваемой земельным участком;
- определение величины коэффициента капитализации земельной ренты;
- расчет рыночной стоимости земельного участка путем деления земельной ренты на коэффициент капитализации.

Для земельных участков застроенных или предназначенных под застройку величина ренты может рассчитываться как доход от сдачи в аренду земельного участка. Для сельскохозяйственных угодий величина ренты может рассчитываться как доход от сельскохозяйственного использования земельного участка или доход от его сдачи в аренду.

Величина коэффициента капитализации определяется на основе анализа норм отдачи на капитал аналогичных по уровню рисков инвестиций. Основными способами определения коэффициента капитализации являются:

- деление величины ренты по аналогичным земельным участкам на цену их продажи;

- увеличение безрисковой ставки отдачи на капитал на величину премии за риски, связанный с инвестированием капитала в оцениваемый земельный участок.

Общая формула метода капитализации земельной ренты имеет следующий вид [6]:

$$C_{зу} = \text{ЧОД} / K \quad (1)$$

$C_{зу}$  – стоимость земли,

ЧОД – чистый операционный доход (земельная рента в виде арендной платы за вычетом расходов на налоги, управление),

$K$  – коэффициент капитализации.

Метод остатка для земли применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков. Условие применения метода — возможность застройки оцениваемого земельного участка улучшениями, приносящими доход или возможность коммерческого использования земельного участка, приносящего доход. В случае если доход рассчитан от коммерческого использования земельного участка, необходимо из этого дохода вычесть доход не относящихся к земельному участку или из капитализированного дохода вычесть рыночную стоимость активов, не относящихся к земельному участку.

Метод предполагает следующую последовательность действий [4]:

- расчет стоимости воспроизводства или замещения существующих или прогнозируемых на оцениваемом участке улучшений;

- расчет общего чистого дохода от единого объекта недвижимости на основе рыночных ставок арендной платы и существующих правовых ограничений использования объекта недвижимости;

- расчет чистого дохода, приходящегося на улучшения, как произведения их стоимости воспроизводства или замещения на коэффициент капитализации доходов для улучшений;

- расчет чистого дохода, приходящегося на земельный участок, как разности общего чистого дохода и чистого дохода, приходящегося на улучшения;

- расчет стоимости земельного участка путем деления чистого дохода, приходящегося на земельный участок, на коэффициент капитализации доходов для земли.

Чистый доход от эксплуатации представляет собой разность действительного валового дохода и операционных расходов. При этом из действительного валового дохода вычитаются только те операционные расходы, которые несет арендодатель.

Действительный валовой доход равен разности потенциального валового дохода и потерь за простой помещений и потерь от неплатежей за аренду.

Потенциальный валовой доход представляет собой доход, который можно получить от сдачи недвижимости в аренду при использовании арендаторами ста процентов площади и отсутствии потерь от невыплат арендной платы. При оценке земельного участка арендные ставки за пользование объектом недвижимости должны рассчитываться исключительно на базе рыночных арендных ставок, с учетом существующих обременений (например, уже заключенных договоров аренды). Для пустующих и используемых арендодателем помещений для собственных нужд, также должны использоваться рыночные ставки арендной платы. В потенциальный доход должны быть включены и другие доходы, получаемые за счет неотделимых улучшений недвижимости, но не включенные в арендную плату.

Различают два вида операционных расходов: постоянные – не зависящие от уровня заполняемости объекта, переменные – зависящие от заполняемости. Уровень эксплуатационных расходов определяется исходя из рыночных условий аренды.

Расчет расходов на замещение элементов улучшений с коротким сроком экономической жизни производится путем деления стоимости замещения (без учета износа) элементов улучшений на их срок экономической жизни. В процессе выполнения данных расчетов целесообразно учитывать возможность процентного наращивания денежных средств для замены элементов с коротким сроком службы.

Управленческие расходы включаются в состав операционных расходов независимо от того, кто управляет объектом недвижимости — сам владелец или управляющий по контракту. Величина расходов на управление определяется либо в денежном выражении, либо в процентах от действительного валового дохода в зависимости от типа недвижимости.

При расчете чистого дохода от эксплуатации из действительного валового дохода не должны вычитаться амортизационные отчисления по недвижимости и расходы по обслуживанию долговых обязательств по недвижимости.

При расчете коэффициента капитализации для улучшений, как правило, следует учитывать необходимость возврата капитала, инвестированного в улучшения земельного участка.

Сущность техники остатка для земли заключается в капитализации дохода, относящегося к земельному участку, в то время как стоимость объекта недвижимости, построенного на нем, известна.

Применение техники остатка для земли предполагает, что стоимость здания (сооружения) можно определить достаточно точно. Технику в основном применяют в анализе наилучшего и наиболее эффективного использования земли. Техника может быть полезна в случаях, если нет достоверных данных о продажах свободных участков земли.

Метод предполагаемого использования (дисконтирования) применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков. Условие применения метода является возможность использования земельного участка способом, приносящим доход.

Последовательность расчета [4]:

1. Определение величины и структуры доходов от наиболее эффективного использования земельного участка,
2. Определение величины и структуры расходов, необходимых для получения доходов от наиболее эффективного использования земельного участка,
3. Определение величины ставки дисконтирования, соответствующей уровню риска инвестирования капитала в оцениваемый земельный участок,
4. Расчет стоимости земельного участка путем дисконтирования доходов и расходов.

### **Затратный подход**

Затратный подход практически не применяется для самостоятельной оценки земельного участка. Подход предполагает определение совокупной оценки стоимости участка с его улучшениями: зданиями, сооружениями, инженерными коммуникациями. Затратный подход в оценке стоимости земельного участка предполагает, что разумный инвестор, не заплатит за объект большую цену, чем та, в которую обойдется приобретение соответствующего участка под застройку и возведение на нем аналогичного по назначению и качеству здания в некоторый период времени.

Затратный подход основан на учете затрат, связанных с улучшением земельных участков.

Затратным подходом оценивают сельскохозяйственные угодья с учетом капитальных вложений в мелиорацию, противозерозионные, гидротехнические и прочие мероприятия по повышению продуктивности земель.

При отводе земель под застройку наряду с оценкой плодородного слоя существенное значение имеют такие факторы как капитальные и эксплуатационные затраты:

- местоположение участка по отношению к источникам водоснабжения и энергоснабжения, другим населенным пунктам, объектам социальной и транспортной инфраструктуры;
- инженерно-строительные условия: характеристика грунтов, уровень грунтовых вод, рельеф и др. При оценке плодородного слоя, местоположения и его инженерно-строительных факторов учитывают естественные условия территории;
- внесенные удобрения, многолетние насаждения, постройки;
- социальные факторы ценности земли (социально-экономические условия проживания, особенности почв и растительности, прочие);
- санитарно-гигиенические параметры территорий (загрязнение воздушного бассейна и почв, уровень шума и др.).

В рамках затратного подхода применяются следующие методы [4]:

- метод извлечения (остатка);
- метод переноса;
- метод определения затрат на освоение.

При использовании метода извлечения, стоимость освоения (или затратная стоимость зданий, сооружений), вычисленная по затратной модели, вычитается из цены продажи освоенного участка.

$$C_{зу} = Ц_{пр} - З_{осв} \quad (2)$$

$C_{зу}$  – стоимость земельного участка,

$Ц_{пр}$  – цена продажи,

$З_{осв}$  – затраты на освоение.

Эта расчётная стоимость затем используется в качестве дополнения или альтернативы к информации об известных ценах продаж неосвоенных земельных участков при использовании метода сравнения продаж. Этот приём особенно полезен в давно освоенных микрорайонах, когда продаж неосвоенных участков или вовсе нет, или их очень мало. Достоверность же результатов при использовании этого приёма зависит от точности информации о заключённых сделках и правильности оценки стоимости освоения анализируемых участков. Вообще, метод даёт более точные цифры для земельных участков с относительно новыми сооружениями, для которых легко определить затраты на возведение нового сооружения равной полезности и износ.

Метод переноса известен также как метод определения соотношения между стоимостью земли и возведённых на ней сооружений. Теоретически для одного типа собственности и конкретного региона существует устойчивая связь между стоимостью земли и стоимостью сооружений. Следовательно, когда в каком-то регионе нет достаточного числа продаж неосвоенных земель, можно подобрать сравнимый регион с достаточным числом заключённых сделок, определить типичное соотношение между стоимостью земли и общей стоимостью объекта собственности и использовать это отношение при анализе продаж освоенных или других участков, которые будут служить объектом сравнения в оцениваемом регионе.

Метод определения затрат на освоение основан на принципе добавочной продуктивности. Стоимость земли рассчитывается как остаток после учета всех необходимых платежей, связанных с затратами на труд, капитал и менеджмент. В их состав входят затраты на подготовку площадки, благоустройство улиц и подвод коммуникаций, расходы на проектирование, административные расходы, расходы по оформлению сделок и другие накладные расходы, плата за кредит, другие расходы на содержание и прибыль девелопера. Согласно этому методу наилучшими считаются территории, использование и освоение которых влечет за собой наибольшие выгоды в смысле максимизации доходов.

В заключение необходимо отметить, что вопросу оценки стоимости земельных участков не уделяется в литературе об оценке достаточно внимания, поэтому информация по данному вопросу представлена фрагментарно, а по оценке специфических объектов информация практически отсутствует. Данный вопрос нуждается в более тщательной проработке в литературе.

#### Список использованной литературы:

1. Земельный кодекс Российской Федерации. №136-ФЗ от 25.10.2001г. в ред. Федерального закона от 30.06.2003г. №86-ФЗ.
2. О.Е.Медведева. Оценка стоимости земель сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества: прил. к журн. «Имущественные отношения в Российской Федерации». – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2004.
3. Генри С. Харрисон. Оценка недвижимости. Уч. Пособие. Пер. с англ. – М. РИО Мособлупрполиграфиздата, 1994.
4. Методические рекомендации по оценке рыночной стоимости земельных участков от 06.03.2002г. №568-р.
5. Оценка рыночной стоимости недвижимости. Учебное и практическое пособие. – М.: Дело, 1998.
6. Оценка бизнеса. Учебник / под ред. Грязновой А.Г., Федотовой М.А. - М. Финансы и статистика. 2000г.

## Бюджетный дефицит и государственный долг

*Н.Ю.Грачева, В.В.Казаков.*

В самом общем понимании бюджетный дефицит - это превышение расходов бюджета над его доходами. Наличие бюджетного дефицита обычно рассматривается как негативное явление. Это не всегда так. Бюджеты очень многих государств являются дефицитными. Если государство стремится ежегодно принимать бездефицитный бюджет, это может усугублять циклические колебания экономики за счет сокращения важных расходов и излишнего повышения налогов. Поэтому при регулировании дефицита важно учитывать не только текущие задачи бюджетной политики, но и ее долгосрочные приоритеты.

Сокращать бюджетный дефицит достаточно сложно в силу ряда причин. Объем обязательств по осуществлению расходов, которые принимает на себя, например, государство, очень велик. Эти обязательства накапливаются десятилетиями, многие из них не подлежат сокращению, снижение других является непопулярной мерой и затрагивает интересы влиятельных структур. Некоторые расходы носят чрезвычайный характер и могут внезапно увеличиваться. Находить же новые источники пополнения доходной части бюджета гораздо сложнее: рост налогов негативно сказывается на деловой активности в экономике, способствует большему уклонению от налогообложения; приватизация государственной собственности дает лишь разовое поступление денег в казну и т.п. Именно поэтому даже в развитых странах бюджет чаще сводится с дефицитом, чем с профицитом.

Наличие крупного бюджетного дефицита было основной проблемой российской бюджетной системы в 90-х годах XX века в период активных экономических преобразований. Наибольший дефицит консолидированного бюджета России имел место в 1994 году. Он составлял 10,7% от валового внутреннего продукта, более 28% от расходов бюджетной системы (см. табл. 1). Федеральный бюджет 1994 года был утвержден с дефицитом 70,0 трлн. руб., что составляло 36% от объема расходов.

Таблица 1. Дефицит консолидированного бюджета Российской Федерации в 1992-2001 гг.

(млрд. руб.; до 1998 г. – трлн. руб.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Доходы</b>	<b>5.3</b>	<b>49.7</b>	<b>172.4</b>	<b>437</b>	<b>558.5</b>	<b>711.6</b>	<b>686.8</b>	<b>1213.6</b>	<b>2097.7</b>	<b>2683.7</b>
<b>Расходы</b>	<b>4</b>	<b>57.7</b>	<b>230.4</b>	<b>486.1</b>	<b>652.7</b>	<b>839.5</b>	<b>842.1</b>	<b>1258</b>	<b>1960.1</b>	<b>2419.4</b>
<b>Профицит, дефицит (-)</b>	<b>-0.6</b>	<b>-7.9</b>	<b>-65.5</b>	<b>-49.1</b>	<b>-94.2</b>	<b>-127.9</b>	<b>-155.3</b>	<b>-44.4</b>	<b>137.6</b>	<b>264.3</b>
<b>в % от ВВП</b>	<b>3.2</b>	<b>4.6</b>	<b>10.7</b>	<b>3.2</b>	<b>4.4</b>	<b>5.2</b>	<b>5.7</b>	<b>0.9</b>	<b>1.9</b>	<b>2.9</b>
<b>в % от объема расходов</b>	<b>15</b>	<b>13.7</b>	<b>28.4</b>	<b>10.1</b>	<b>14.4</b>	<b>15.2</b>	<b>18.4</b>	<b>3.5</b>	<b>7</b>	<b>10.9</b>
<b>Справочно: объем ВВП</b>	<b>19</b>	<b>171.5</b>	<b>610.7</b>	<b>1540.5</b>	<b>2145.7</b>	<b>2478.6</b>	<b>2741.1</b>	<b>4766.8</b>	<b>7302.2</b>	<b>9040.8</b>

Законами о федеральном бюджете РФ дефицит предусматривался вплоть до 2000 года. Однако, к концу десятилетия его величина постепенно сокращалась, причем не только в относительном, но и в абсолютном выражении. Если в 1998 году дефицит федерального бюджета был запланирован в объеме 132,4 млрд. руб. (4,7% от ВВП), то в 1999 году плановый показатель составил 101,4 млрд. руб. (2,54% ВВП), а в 2000 году - 57,9 млрд. руб., или 1,08% от прогнозируемого объема ВВП. Фактически же в 2000 году федеральный бюджет был исполнен с профицитом - впервые за последнее десятилетие реформ. Доходы бюджета превысили его расходы на 112,7 млрд. руб. В законе о федеральном бюджете на 2003 год превышение доходов над расходами было предусмотрено в сумме 72,2 млрд. рублей, что составляет 3,1% от объема бюджетных расходов и 0,55% от ВВП.

Если при составлении проекта бюджета обнаруживается превышение доходов над расходами, это означает, что существует резерв для осуществления дополнительных расходов либо для снижения налоговой нагрузки на экономику. Поэтому Бюджетный кодекс РФ предусматривает, что государственный и местные бюджеты должны составляться и утверждаться без профицита. Если плановый объем доходов оказывается выше расходов, до окончательного принятия закона о бюджете следует сократить профицит в следующей последовательности:

- 1) уменьшить доходы от продажи государственной или муниципальной собственности;
- 2) направить средства на дополнительное погашение долговых обязательств;

3) увеличить расходы бюджета, в том числе за счет передачи части доходов бюджетам других уровней.

Если же эти меры осуществлять нецелесообразно, необходимо снизить налоговые поступления в бюджет, что потребует внесения изменений в налоговое законодательство. Это, в свою очередь, будет означать уменьшение налоговой нагрузки на экономику и способствовать повышению экономической активности.

В соответствии с указанными требованиями Бюджетного кодекса в законе о федеральном на 2003 год были предусмотрены направления использования профицита. В сумме 51,4 млрд. рублей (71%) эти средства были направлены на погашение государственного долга и в сумме 20,7 млрд. рублей (29%) - на пополнение финансового резерва. Средства финансового резерва, в свою очередь, могут использоваться для замещения внутренних и внешних источников финансирования дефицита бюджета и погашения государственного долга. Порядок управления финансовым резервом устанавливается Правительством РФ в соответствии с законом о бюджете.

Если бюджет на очередной год принимается с дефицитом, в законе о бюджете необходимо предусмотреть источники его финансирования. К ним относятся различные виды заемных средств с денежного, кредитного и финансового рынка.

Различают следующие виды финансирования бюджетного дефицита - денежное и долговое.

Денежное финансирование означает, что для покрытия бюджетного дефицита правительство получает кредиты центрального банка или напрямую продает ему свои долговые обязательства. Этот метод имеет существенные недостатки, поэтому законодательство многих стран накладывает жесткие ограничения на его использование. В ряде стран кредитование правительства центральным банком запрещено. Но даже если прямого запрета нет, денежное финансирование дефицита используется лишь в крайних случаях. Дело в том, что при таком подходе центральный банк увеличивает денежную массу на величину, не обеспеченную товарами и услугами. В результате растет инфляция, нарушается нормальный механизм ценообразования, падает курс национальной валюты, ухудшаются рациональные ожидания в экономике и возникает ряд других неблагоприятных последствий.

В отличие от денежного, долговое финансирование дефицита осуществляется путем выпуска доходных государственных обязательств, которые размещаются на фондовом рынке, свободно покупаются и продаются на нем, а по истечении определенного срока погашаются государством. Средства, полученные от размещения займов, идут на покрытие бюджетного дефицита. Поскольку деньги занимают не у центрального банка, а на рынке, прироста денежной массы не происходит. В этом состоит преимущество долгового финансирования. Однако, перераспределение денежной массы имеет и негативные последствия. Поскольку выпущенные обязательства гарантированы государством, они рассматриваются как достаточно надежное вложение средств. Приобретая государственные ценные бумаги, субъекты рынка ограничивают свои вложения в реальный сектор экономики. В итоге происходит вытеснение средств в сферу финансовых операций, снижается инвестиционная активность, что негативно сказывается на перспективах экономического роста в будущем.

Помимо государственных займов, источниками финансирования дефицита могут быть кредиты и ссуды, полученные от бюджетов других уровней, частных банков и компаний, правительств других стран, а также международных финансовых организаций - Международного валютного фонда (МВФ), Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и др.

Структура источников финансирования дефицита бюджета различных уровней в России определяется Бюджетным кодексом (ст. 94-96). В соответствии с ним выделяются следующие источники финансирования дефицита федерального бюджета:

1) внутренние источники:

- кредиты, полученные от кредитных организаций в рублях;
- государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;
- бюджетные ссуды, полученные от других уровней бюджетной системы;

2) внешние источники:

- государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени РФ;
- кредиты в иностранной валюте, полученные от правительств иностранных государств, банков, фирм, международных финансовых организаций.

Источники финансирования дефицита бюджетов субъектов РФ также подразделяются на внутренние и внешние. К внутренним источникам относятся государственные займы путем выпуска

ценных бумаг от имени субъектов РФ, бюджетные ссуды от других уровней бюджетной системы и кредиты, полученные от кредитных организаций.

Дефицит местных бюджетов может финансироваться только за счет внутренних источников:

- муниципальных займов, осуществляемых путем выпуска муниципальных ценных бумаг от имени муниципального образования;
- и кредитов, полученных от кредитных организаций;
- бюджетных ссуд и бюджетных кредитов, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ;
- поступлений от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности;
- изменение остатков средств на счетах по учету средств местного бюджета.

В г. Томске предельный размер дефицита бюджета г.Томска на 2003 год установлен в сумме 222 569,8 тыс.руб. (Решение Томской городской Думы от 28.11.03.№517).

Источниками финансирования дефицита бюджета г.Томска являются:

- поступления от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности – 43 640 тыс.руб.;
- поступления от продажи земельных участков, находящихся в государственной собственности на землю, а также от продажи права на заключение договоров аренды земельных участков – 16 516 тыс.руб.;
- изменение остатков средств городского бюджета – 37 499 тыс.руб.;
- бюджетные ссуды из областного бюджета – 462,0 тыс. руб.;
- муниципальные ценные бумаги – 200 000 тыс. руб.;
- кредиты коммерческих банков – 549,2 тыс.руб.

По российскому законодательству, бюджетный дефицит может финансироваться только на долговой основе. Кредиты Банка России, а также приобретение им государственных или муниципальных долговых обязательств при их первичном размещении не могут быть источниками финансирования дефицита бюджета.

Бюджетный кодекс регулирует не только способы покрытия бюджетного дефицита, но и устанавливает ограничения на его объем. Так, размер дефицита федерального бюджета не может превышать суммарный объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание государственного долга РФ в соответствующем финансовом году.

Дефицит бюджета субъекта РФ не может быть больше 15 процентов от объема его доходов без учета финансовой помощи из федерального бюджета. При этом доходы бюджета должны полностью покрывать его текущие расходы. Источники финансирования дефицита региональных бюджетов могут использоваться только на покрытие инвестиционных расходов, эти средства нельзя направлять на обслуживание и погашение долга субъектов РФ.

Ограничение на размер дефицита местного бюджета - не более 10 процентов от объема доходов без учета финансовой помощи из федерального и регионального бюджетов. Так дефицит бюджета г. Томска за 9 месяцев 2003 года без учета погашения кредитов составил 99.799тыс. руб. или 6,5%.

Долговое финансирование дефицита в мире распространено очень широко. Под государственным долгом в общем случае понимается величина накопленного бюджетного дефицита, которая была покрыта путем выпуска и размещения долговых обязательств. Таким образом, государственный долг представляет собой совокупность долговых обязательств исполнительных органов власти перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права.

Если бюджет очередного года был исполнен с дефицитом, это означает рост номинальной величины государственного долга. Если размер долга слишком велик, из года в год растут расходы на его обслуживание. В результате дефицит бюджета начинает воспроизводиться, и урезаются другие статьи расходов. С негативными последствиями чрезмерной задолженности Россия в полной мере столкнулась в 90-х годах. Однако, само по себе наличие большого государственного долга не является показателем критического состояния экономики. Долг многих развитых стран (в том числе США), существенно превышает российский не только в абсолютном выражении, но и в соотношении с ВВП. Главный вопрос заключается в эффективности управления этими обязательствами.

Государственный долг Российской Федерации обеспечивается всем имуществом, находящимся в федеральной собственности и составляющим государственную казну. Долг субъекта РФ обеспечивается всем находящимся в его собственности имуществом, составляющим казну субъекта федерации. Муниципальный долг полностью и без условий обеспечивается всем муниципальным

имуществом, составляющим муниципальную казну. При этом федеральное Правительство не несет ответственности по обязательствам субъектов федерации и муниципальных образований, за исключением тех случаев, когда им были предоставлены государственные гарантии.

Государственный заем (заимствование) - это передача в собственность государства денежных средств, которые государство обязуется возратить в той же сумме с уплатой процента (платы) на сумму займа. Займы используются для долгового финансирования бюджетного дефицита. Выпускать их может как федеральное правительство, так и региональные администрации, а также местные органы власти. К государственным заимствованиям относятся займы, привлекаемые от физических и юридических лиц, иностранных государств, международных финансовых организаций, по которым возникают долговые обязательства государства как заемщика или гаранта погашения займов другими заемщиками.

Государство может прибегать к займам как в условиях стабильной ситуации, так и при возникновении экономических проблем. Каждый заем предполагает его обоснование и организационную подготовку. Экономическое обоснование включает в себя оценку затрат, связанных с размещением займа, его обслуживанием (выплатой процентов) и погашением; сопоставление различных вариантов заимствований; расчет их эффективности, сравнение затрат с ожидаемыми выгодами от использования средств. Наибольшую трудность представляет оценка выгод, поскольку они имеют не только экономическую, но и социально-политическую составляющую, не всегда поддаются количественному измерению и распределены во времени.

Организационная подготовка займа предполагает, что государство должно создать систему управления привлеченными средствами. Для этого определяется генеральный агент по его обслуживанию, который в дальнейшем будет осуществлять операции по размещению долговых обязательств, их погашению и выплате процентов по ним. Для федерального правительства эти функции обычно выполняет центральный банк и его учреждения. Генеральный агент действует на основе соглашений, подписанных с тем органом исполнительной власти, который осуществляет эмиссию государственных обязательств. Взаимодействуя с другими агентами, он создает сеть по распространению государственных ценных бумаг. В России Центральный банк осуществляет функции генерального агента по обслуживанию государственного внутреннего долга безвозмездно.

В зависимости от того, в какой валюте выражены те или иные государственные заимствования, они подразделяются на внешние и внутренние. Внешние заимствования выражены в иностранной валюте, внутренние - в рублях. Осуществлять внешние заимствования от имени Российской Федерации может Правительство либо уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти. Субъекты федерации, которые не получают финансовой помощи на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности, также имеют право на внешние заимствования. Муниципальные образования вправе осуществлять только внутренние займы.

Инструментом заимствований является выпуск государственных и муниципальных ценных бумаг. В зависимости от целей размещения займа ценные бумаги могут быть предназначены для продажи как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Эмиссия осуществляется в соответствии с законом о бюджете, программой внутренних и внешних заимствований. При ее проведении необходимо учитывать ограничения, установленные Бюджетным кодексом для объема дефицита бюджета, государственного и муниципального долга.

В решении об эмиссии отражается следующая информация: сведения об эмитенте ценных бумаг, объем и условия эмиссии, способ исполнения обязательств по ценным бумагам. Каждый выпуск ценных бумаг сопровождается публикацией условий займа. Нередко он разбивается на несколько частей, именуемых траншами. После того, как государственный заем выпущен в обращение, изменение его условий (сроков обращения, размера процентных платежей и др.) не допускается.

В России действует единая система учета и регистрации государственных заимствований. Выпуск ценных бумаг субъектов федерации и муниципальных образований регистрируется в Минфине. Информация о заимствованиях и других обязательствах в течение 3 дней с момента их возникновения должна быть внесена в государственную долговую книгу, ведение которой является функцией Минфина. В ней отражаются сведения об объеме долговых обязательств Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований по выпущенным ценным бумагам; о дате эмиссии ценных бумаг; об полном или частичном исполнении указанных обязательств; а также другая информация, определенная Минфином.

В соответствии с экономической классификацией бюджетных расходов погашение государственного долга относится к капитальным расходам, а его обслуживание - к текущим. Расходы по обслуживанию долга включают в себя выплату процентов по долговым обязательствам,

дисконт по дисконтным ценным бумагам и др. Они показываются как отдельный раздел в составе функциональной классификации расходов бюджета (см. таблицу 2). Состав расходов на обслуживание государственного внешнего долга в 2003 году был утвержден в виде приложения к закону о федеральном бюджете (см. таблицу 3).

Таблица 2. Расходы федерального бюджета РФ на обслуживание государственного и муниципального долга в 2003 году [1]

(млн. рублей)

Код бюджетной классификации РФ	Наименование	Сумма
	<b>Расходы федерального бюджета - всего</b>	<b>2 345 641,4</b>
	в том числе:	
1900	Обслуживание государственного и муниципального долга	277 510,1
1901	Обслуживание государственного и муниципального внутреннего долга	57 482,1
1902	Обслуживание государственного внешнего долга	220 027,9

Таблица 3. Расходы на обслуживание государственного внешнего долга Российской Федерации на 2003 год [ii]

(млн. рублей)

Наименование	Сумма
<b>Расходы на обслуживание государственного внешнего долга Российской Федерации (включая расходы на обслуживание обязательств бывшего Союза ССР, принятых Российской Федерацией), всего</b>	<b>220027,9</b>
в том числе:	
по кредитам правительства иностранных государств	79173,1
в том числе:	
по задолженности странам - членам Парижского клуба	77835,2
по задолженности кредиторам, не являющимся членами Парижского клуба	1337,9
по кредитам иностранных коммерческих банков и фирм	6800,0
по кредитам международных финансовых организаций	22270,0
по государственным ценным бумагам Российской Федерации, выраженным в иностранной валюте	104365,7
в том числе:	
по еврооблигационным займам	95111,3
по облигациям внутреннего государственного валютного займа	9254,4
по кредитам Центрального банка Российской Федерации	7419,1

Чрезмерный рост государственного долга несет в себе угрозу для экономической безопасности страны и стабильности бюджетной системы. Поэтому законодательством предусматриваются различные механизмы, направленные на ограничение объема заимствований, накопленных долговых обязательств и расходов по их обслуживанию.

В законе о бюджете ежегодно утверждаются предельные объемы государственного внутреннего, внешнего долга и пределы внешних заимствований. Общие требования к предельным объемам внешних заимствований Российской Федерации таковы: заимствования не должны превышать годовой объем платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга РФ. При этом Правительство вправе осуществлять займы сверх установленного лимита, если это не приводит к превышению предельной величины долга и позволяет сократить расходы по его обслуживанию.

<sup>i</sup> Приложение 6 к Федеральному закону «О федеральном бюджете на 2003 год» от 24 декабря 2002 г. №176-ФЗ «Распределение расходов бюджетов Российской Федерации»

<sup>ii</sup> Приложение 37 к Федеральному закону "О федеральном бюджете на 2003 год" от 24 декабря 2002 г. № 176-ФЗ "Распределение расходов федерального бюджета на 2003 год по разделам и подразделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации".

Максимальный объем долга субъекта федерации и муниципального долга не должен превышать объем доходов соответствующего бюджета без учета финансовой помощи из бюджетов других уровней.

Законом о федеральном бюджете на 2003 год были установлены следующие предельные величины государственного долга (на 1 января 2004 года):

внутренний долг Российской Федерации – не более 842,1 млрд. рублей (6,5% от ВВП);

внешний долг Российской Федерации – 123,7 млрд. долларов США или 103,1 млрд. евро (около 30% ВВП) без учета неурегулированной задолженности РФ в клиринговых и замкнутых валютах, включая гарантии, выданные третьим лицам на привлечение внешних заимствований, и задолженности по кредитам, предоставленным Внешэкономбанком Министерству финансов в 1998–1999 годах за счет средств Центрального банка в иностранной валюте для расчетов по государственному внешнему долгу РФ;

внешний долг иностранных государств (кроме стран-членов СНГ) перед Россией – 75,1 млрд. долларов США (менее 20% ВВП);

внешний долг государств-участников СНГ перед Россией – 3,3 млрд. долларов (менее 1% ВВП);

Верхний предел внешних заимствований Российской Федерации в форме несвязанных финансовых кредитов был установлен в размере 1,29 млрд. долларов.

Эмиссию государственных ценных бумаг можно проводить только в том случае, если законом о бюджете утверждены предельные размеры государственного долга и объема заемных средств, используемых для финансирования бюджетного дефицита. Для субъектов федерации предельный объем заемных средств, направляемых на покрытие дефицита, не должен быть больше 30% от объема доходов регионального бюджета (без учета финансовой помощи из бюджетов вышестоящего уровня и займов, привлеченных в текущем году). Для муниципальных образований это ограничение составляет 15% от доходов местного бюджета.

Законодательство не только ограничивает общую величину государственного долга и займов. Отдельные его положения касаются регулирования расходов по обслуживанию долговых обязательств. Хотя органы власти регионов и муниципальных образований используют полномочия по управлению своими долгами самостоятельно, задачей федеральных властей является контроль за эффективностью управления финансами нижестоящих уровней. Если при исполнении регионального бюджета затраты на обслуживание долга субъекта федерации превысили 15% от общей суммы его расходов, и при этом субъект федерации сам не в состоянии обеспечить обслуживание и погашение своих долговых обязательств, федеральное правительство вправе назначить ревизию бюджета, а также передать его исполнение под контроль Министерства финансов. Схожая процедура может применяться органами власти субъекта федерации по отношению к муниципальным образованиям.

Для того, чтобы обеспечить контроль над долговой политикой государства, парламент страны вместе с проектом бюджета рассматривает и утверждает программы государственных внешних и внутренних заимствований. Эти программы оформляются в виде приложений к закону о бюджете.

Программа государственных внешних заимствований представляет собой перечень внешних займов бюджета на очередной год. В ней указывается цели займов, их источники, сроки возврата; общий объем привлекаемых средств; средства займа, использованные до начала года и объем заимствований в данном году. Программа включает договоры не только о новых займах. В ней в обязательном порядке отражаются те соглашения, которые были заключены ранее и не утратили своей силы.

В программе внешних заимствований должны быть отдельно предусмотрены все займы и гарантии, величина которых превышает сумму 10 млн. долларов США на весь срок займа. Такие займы могут быть осуществлены правительством только после того, как программа будет законодательного утверждена. Договоры о заимствованиях и предоставлении гарантий в таком объеме подлежат ратификации.

Программа государственных внешних заимствований на 2003 год была принята в виде приложения 26 к закону о федеральном бюджете. В ней были отражены следующие виды поступления: несвязанные (финансовые) заимствования и целевые иностранные кредиты и займы. К программе прилагались 5 перечней:

источники привлечения несвязанных (финансовых) кредитов и займов. В их составе выделялись международные рынки капитала, на которых размещаются внешние облигационные займы, и Международный банк реконструкции и развития (заем на развитие бюджетного федерализма и реформирование региональных финансов);

· кредиты (займы) международных финансовых организаций. Перечень включал 43 проекта, по каждому из которых указывались: наименование и номер проекта, источник привлечения заимствования; цель заимствования; направления использования кредитов (займов); получатели средств, дата погашения основного долга; сумма заимствования; использование средств до начала финансового года; прогноз использования средств в 2003 году; а также организация или орган, предоставившие гарантию;

· кредиты (займы) правительств иностранных государств, банков и фирм. В нем отражены: конечный получатель средств; цель заимствования и направления использования; сумма заимствования; оценка объема использованных средств до начала финансового года; прогноз использования средств в 2003 году; и организация (орган, третье лицо), предоставившая гарантию по возврату средств в федеральный бюджет;

· гарантии от некоммерческих рисков, выдаваемые в 2003 году под гарантии МБРР;

· суверенные гарантии, выдаваемые в 2003 году по проектам, финансируемым Европейским банком реконструкции и развития.

Помимо детального плана привлечения средств из зарубежных источников, законодательному утверждению подлежит программа займов внутри страны. Программа государственных внутренних заимствований – это перечень внутренних займов соответствующего бюджета на очередной финансовый год по формам и видам заимствований. Проект программы составляется исполнительной властью и передается на рассмотрение парламента одновременно с проектом бюджета, и далее она утверждается как приложение к закону о бюджете.

В программе внутренних заимствований отражаются соглашения о займах, которые будут заключены в очередном году, а также все действующие договоры предыдущих лет. Программа содержит следующие основные разделы:

· государственные ценные бумаги (привлечение средств и погашение основной суммы задолженности)

· погашение иных долговых обязательств (векселей Министерства финансов, государственных долговых товарных обязательств, компенсация сбережений, исполнение государственных гарантий).

· отдельно показывается предоставление государственных гарантий, которое отражает объем неявных обязательств бюджета.

Чистые внутренние заимствования рассчитываются как разница между суммой привлеченных средств и погашенных обязательств (основной суммы задолженности по ценным бумагам и иных долговых обязательств). Они характеризуют дополнительный объем средств, проступивший в бюджет за счет выпуска займов.

В программе внутренних заимствований отражаются соглашения о займах, которые будут заключены в очередном году, а также все действующие договоры предыдущих лет.

#### Программа внутренних заимствований муниципального образования «Город Томск» на 2003 год [1]

1. Общий объем долговых обязательств бюджета г. Томска на 1 января 2003 года составил 181 920 тыс. руб., в т.ч. по видам заимствований:

		Срок выдачи	Срок погашения	Сумма (тыс.руб.)
<b>I.</b>	<b>Кредиты коммерческих банков:</b>			<b>152 890</b>
1.	АКБ «Росбанк»	28.10.2002	29.04.2003	100 000
2.	АКБ «Росбанк»	26.12.2002	27.06.2003	28 390
3.	ОАО «Внешторгбанк»	24.12.2002	24.03.2003	24 500
<b>II.</b>	<b>Сеуда</b>	<b>03.12.2002</b>	<b>01.07.2003</b>	<b>4 000</b>
<b>III.</b>	<b>Муниципальные гарантии:</b>			<b>25 030</b>
	ЗАО «Горэлектросети»	29.12.2000	01.08.2003	9 240
	ЗАО «Горэлектросети»	05.12.2001	27.01.2003	2 000

<sup>1</sup> Решение Томской городской Думы от 26.07.03. №422

	ЗАО «Котельная по Водяной»	24.04.2001		190
	ОАО «Горэнерго»	07.10.2002	25.12.2003	13 600
	<b>Всего:</b>			<b>181 920</b>

2. В 2003 году планируется для покрытия дефицита бюджета г. Томска, временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджета г. Томска, и погашения муниципальных долговых обязательств в 2003 году осуществить следующие заимствования:

		Сумма (тыс. руб.)
1.	Кредиты коммерческих банков	495
	привлечение	464 915
	погашение	464 420
2.	Бюджетные ссуды из областного бюджета	462
	привлечение	4 462
	погашение	4 000
3.	Муниципальные ценные бумаги	200 000
	привлечение	200 000
	погашение	0
	<b>Итого:</b>	<b>200 957</b>

Государственная гарантия – это способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, при котором государство-гарант дает обязательство полностью или частично отвечать за исполнение лицом, которому предоставляется гарантия, обязательства перед третьими лицами. Гарантия должна выдаваться в письменной форме, в противном случае она является недействительной. Государство несет субсидиарную ответственность дополнительно к ответственности должника по гарантированному им обязательству. Его обязательство перед третьим лицом ограничивается уплатой суммы, на которую выдана гарантия. При этом государство вправе потребовать от получателя гарантии полного возмещения той суммы, которая была уплачена третьему лицу.

Гарантии предоставляются, как правило, на конкурсной основе. При этом обязательным условием является проверка финансового состояния получателя.

Примеры из экономической истории России и других стран (в том числе, Латинской Америки) показывают, что чрезмерные объемы выданных гарантий несут серьезную угрозу для бюджетной системы. Поэтому с принятием российского Бюджетного кодекса процедура их предоставления и учета была существенно упорядочена. Общая сумма гарантий учитывается в составе государственного долга как отдельный вид обязательств. Эти обязательства учитываются в особом порядке и не рассматривают как источник финансирования дефицита бюджета. Предельные объемы государственных гарантий (отдельно в национальной и иностранной валюте) утверждаются в составе закона о бюджете.

Так, в законе о федеральном бюджете на 2003 год предел предоставления гарантий третьим лицам на привлечение внешних заимствований был определен в размере в размере 2,3 млрд. долларов США.

Законодательство требует ведения подробного учета выданных гарантий, их целей, сумм и сроков. В России эту функцию выполняет Министерство финансов. На основе такого учета Государственной Думе представляется подробный отчет о выданных гарантиях по всем получателям, исполнении получателями своих обязательств и платежах государства по гарантиям. Гарантии, предоставляемые в национальной валюте, учитываются в составе программы внутренних заимствований. Предоставление гарантий для обеспечения обязательств в иностранной валюте утверждается в программе внешних заимствований.

Гарантии могут предоставляться не только федеральным правительством, но и нижестоящими уровнями государственной власти. Верхний предел гарантий, выдаваемых субъектом федерации и муниципальным образованием, должен утверждаться в соответствующем законе (или решении) о бюджете. В нем также должен содержаться перечень гарантий, предоставляемых на сумму более 0,01% расходов бюджета. Общая сумма выданных гарантий учитывается в составе долга субъектов федерации и муниципального долга.

Помимо регулирования внешней и внутренней задолженности государства перед другими лицами, важным элементом долговой политики является управление так называемыми внешними активами – государственными кредитами, предоставленными иностранным государствам, их юридическим лицам международным организациям.

Сведения о размерах и структуре долга зарубежных государств перед Россией (по видам обязательств и заемщикам) представляются Правительством в Государственную Думу в одновременно с проектом закона о бюджете на очередной год. Законодатели рассматривают и утверждают Программу предоставления Российской Федерацией государственных кредитов иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям за счет средств федерального бюджета, которая содержит перечень выдаваемых кредитов, их цели, наименование получателей, общий объем кредитов и сумму, которую планируется выделить в очередном году.

Программа предоставления государственных кредитов на 2003 год вошла в состав закона о федеральном бюджете в виде Приложения 27. В соответствии с ней плановый объем кредитов другим странам составил 800,5 млн. долларов США. Большинство из них являются долгосрочными, то есть имеют срок погашения более 10 лет. Основное направление предоставления кредитов – развитие атомной энергетики; на эти цели было запланировано выделить 476,6 млн. долларов. Наиболее крупными заемщиками у России в 2003 году являются Китай (40% от общей суммы кредитов), Вьетнам крупными заемщиками у России в 2003 году являются Китай (40% от общей суммы кредитов), Вьетнам (25%) и Индия (14%), далее следуют Югославия и Молдова (7 и 6% соответственно).

Таблица 6. Программа предоставления Российской Федерацией государственных кредитов иностранным государствам, их юридическим лицам, а также инвестиций за пределами территории РФ на 2003 год [1]

(млн. долл. США)

Страна-заемщик	Расходы федерального бюджета					
	Всего	в том числе на предоставляемые кредиты				
		по срокам погашения кредитов		по направлениям предоставления кредитов		
		среднесрочные (от 2 до 10 лет)	долгосрочные (более 10 лет)	атомная энергетика	тепло- гидроэнергетика	прочие объекты, товары, услуги
Республика Болгария	21,84		21,84	21,84		
Социалистическая Республика Вьетнам	200,02	100,00	10,02		10,02	100,00
Республика Индия	110,50		110,50	110,50		
Республика Ирак	7,00	7,00			7,00	
Китайская Народная Республика	318,73		318,73	318,73		
Республика Куба	9,80		9,80			9,80
Королевство Марокко	0,31	0,31			0,31	
Республика Молдова	50,00	50,00				50,00
Тунисская Республика	0,98		0,98		0,98	
Украина	25,50	25,50		25,50		
Союзная Республика Югославия	55,82	21,42	34,40		34,40	21,42
<b>Итого</b>	<b>800,50</b>	<b>204,23</b>	<b>506,27</b>	<b>476,57</b>	<b>52,71</b>	<b>181,22</b>

Помимо программы государственного кредитования, в законе о бюджете утверждаются следующие показатели:

<sup>1</sup> Приложение 27 к Федеральному закону «О федеральном бюджете на 2003 год» от 24 декабря 2002г. №176-ФЗ

- суммы погашения и выплаты процентов по долгам иностранных государств;
- размер долга иностранных государств на конец года;
- предельный объем государственных кредитов, предоставляемых иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям (государствам-участникам СНГ);
- предельный объем кредитов, предоставляемых государствам-участникам СНГ.

Если договор о предоставлении государственного кредита предполагает увеличения предельного объема кредитов, определенного в законе о бюджете, то он может быть заключен только после внесения изменений в данный закон.

Если экономическое положение страны достаточно устойчиво, и программа займов имеет четкое экономическое обоснование, государственный долг не несет угрозы для стабильности бюджетной системы. Однако, в чрезвычайных ситуациях государство может столкнуться с дефолтом. Дефолт означает отказ правительства от своих долговых обязательств или нарушение графика выплат по ним в одностороннем порядке, без согласования с держателями этих обязательств. Целью его является снижение чрезмерной нагрузки по обслуживанию и погашению долга, лежащей на государственный бюджет. Это явление схоже с банкротством фирм, но отличается от него отсутствием формализованных правил и процедур наложения взысканий, в том числе через судебную систему.

Дефолт имеет множество отрицательных последствий, в первую очередь социальных и политических. Рейтинг страны как заемщика резко падает, подрывается доверие к политике правительства как внутри страны, так и за рубежом. Seriously ухудшается инвестиционный климат. Отказ правительства от обязательств, размещенных за рубежом, может привести к международной изоляции страны. Практически останавливается приток иностранного капитала, инвесторы стремятся вывести свои активы за рубеж. Растет политическое давление на правительство со стороны стран-кредиторов. Могут предприниматься попытки наложить арест на имущество должника, расположенное за границей. Эти и другие негативные последствия проявляются в течение длительного времени, поэтому дефолт может рассматриваться лишь как крайний вариант решения проблемы задолженности.

Наиболее крупным дефолтом был объявлен в 1990 году в Бразилии, его сумма составила 62 млрд. долларов.

Чтобы предотвратить дефолт, правительство может использовать более мягкий решения проблемы задолженности – реструктуризацию долга. Реструктуризация долга означает изменение режима обслуживания и погашения долговых обязательств на основе соглашений, который государство заключает с их держателями. На практике могут применяться различные схемы реструктуризации, наиболее распространенная из которых – это схема "долг–долг". Она заключается в том, что государство обменивает один вид долговых обязательств на другой, для которого установлены иные условия обслуживания и сроки погашения. Примером может служить обмен краткосрочных обязательств на средне- или долгосрочные, который сопровождается рядом условий в пользу инвесторов. Это позволяет отсрочить выплату основной суммы долга и снизить текущую долговую нагрузку на бюджет.

В крайних случаях может использоваться такая мера, как списание долга. В отличие от дефолта, оно производится по соглашению с держателями долговых обязательств и поэтому может сопровождаться рядом экономических и политических условий в их пользу.

Договоры о реструктуризации задолженности или списании задолженности иностранных государств перед Россией должны быть ратифицированы Государственной Думой. Это правило не распространяется на те случаи, когда проблема урегулирования долгов решается в рамках участия России в международных финансовых организациях или финансовых клубах на общих условиях для всех их участников.

## **Анализ состояния дебиторской задолженности (на примере предприятий химической и нефтехимической промышленности).**

*П.О. Евдокимов*

Предприятия в процессе своей производственной, коммерческой, посреднической и иной деятельности вступает в различные расчетные взаимоотношения с большим количеством юридических и физических лиц. Одним из результатов данных взаимоотношений является образование у предприятия дебиторской задолженности. В основе определения дебиторской задолженности лежит термин «обязательство». Согласно ст.307 Гражданского кодекса Российской Федерации «в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [1]. В бухгалтерском учете отражаются и обобщаются не все обязательства, а лишь долговые, составляющие часть имущества и оборотного капитала предприятия. К основным видам долговых обязательств относится дебиторская и кредиторская задолженность. Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [2, С.7].

Долги всегда нуждались в учете. В известном письменном памятнике древности – папирусе Зенона, датированном 256 годом н.э., содержится упоминание о необходимости регулярного учета дебиторской и кредиторской задолженности в частных поместьях. Приведенные в папирусе счета должников велись как настоящие контокоррентные счета с указанием долга и его погашения. Лука Пачоли в своем Трактате о счетах и записях советовал персонально учитывать всех своих должников, указывая точно их имена, фамилии и места происхождения, сколько они должны и за что [2, С.3]. Эти рекомендации актуальны и в наше время. Более того, учет дебиторской задолженности предприятий ведется по аналогичным правилам.

В современных условиях существует две противоречивые тенденции в определении оптимального размера дебиторской задолженности. С одной стороны, усиление конкуренции на рынке, стремление товаропроизводителей сократить сроки хранения сырья, материалов, готовой продукции на складе, а значит и величину складских расходов приводит к необходимости расширения продаж в кредит, а, следовательно, к увеличению дебиторской задолженности. С другой стороны, как отмечает Н.Н. Селезнева, реальная стоимость каждого поступления денежных средств уменьшается на величину инфляционного обесценения. Поэтому в условиях инфляции организация стремится уменьшить временной лаг между отгрузкой и оплатой или вообще требует предоплаты, неся тем самым потери в конкурентной борьбе [3, С.22].

В целях эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика управления дебиторской задолженностью (или его кредитная политика по отношению к покупателям продукции). По определению И.А.Бланка «Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации». [4, С.349].

Одним из важнейших элементов управления дебиторской задолженности является анализ существующего состояния дебиторской задолженности, основной задачей которого является оценка уровня и состава дебиторской задолженности, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств. Такой анализ дает информационную базу для совершенствования других элементов управления дебиторской задолженностью, к которым относятся:

1. Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность;
2. Формирование принципов кредитной политики;
3. Разработка системы кредитных условий для различных групп дебиторов и видов дебиторской задолженности;
4. Организация контроля над своевременной инкассацией дебиторской задолженности;

5. Использование на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;
6. Совершенствование методов обеспечения исполнения обязательств дебиторами;
7. Создание системы взыскания просроченной дебиторской задолженности.

Целью данной статьи является рассмотрение основных направлений, по которым следует проводить анализ существующего состояния дебиторской задолженности на предприятиях химической и нефтехимической промышленности.

Показателями, комплексный анализ которых дает наиболее полное представления о состоянии дебиторской задолженности предприятия являются следующие.

1. Общий размер дебиторской задолженности. Как следует из Таблицы 1, общий размер дебиторской задолженности предприятий химической и нефтехимической промышленности увеличился за период с декабря 1998 г. до января 2003 г. на 34,8 млрд.руб., то есть сумма денежных средств, «замороженных» в дебиторской задолженности увеличилась на 88,5 %.

Таблица 1. Динамика дебиторской задолженности предприятий химической и нефтехимической промышленности в 1998-2002 гг. [5, С.1], [6,С.30]

Наименование показателя	01.12.1998		01.01.2003	
	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%
Дебиторская задолженность, всего	39,3	100	74,1	100
В том числе просроченная задолженность	18,5	47,1	23	31

2. Показатели, характеризующие оборачиваемость дебиторской задолженности: срок инкассации дебиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Срок инкассации дебиторской задолженности (средний срок погашения дебиторской задолженности), то есть срок, в течение которого выставленные счета покупателям будут погашены, определяется по следующей формуле:

$$СИ=КД/(ОР/ДЗ), \text{ где}$$

СИ – срок инкассации дебиторской задолженности, дни;

КД – количество дней в рассматриваемом периоде;

ОР – объем реализации продукции в рассматриваемом периоде, руб.;

ДЗ – общий размер дебиторской задолженности покупателей, руб.;

В таблице 2 приведен сравнительный анализ общего размера дебиторской задолженности и срока инкассации дебиторской задолженности в 1998-2002 г.г. на 7 предприятиях шинной промышленности, суммарный объем производства шин на которых составил в 2002 г. более 87 % от их общего объема производства в России [5]. Следует отметить, что для упрощения анализа предполагалось, что вся дебиторская задолженность этих предприятий – это задолженность покупателей за отгруженную продукцию.

Таблица 2. Сравнительный анализ срока инкассации дебиторской задолженности на предприятиях шинной промышленности в 1998-2002 гг. [5], [7]

Наименование предприятия	01.01.1999			01.01.2003		
	Выручка от реализации (с НДС), тыс.руб.	Дебиторская задолженность, тыс.руб.	Срок инкассации дебиторской задолженности, дни	Выручка от реализации (с НДС), тыс.руб.	Дебиторская задолженность, тыс.руб.	Срок инкассации дебиторской задолженности, дни
АО "Нижнекамскшина"	3 935 809	618 885	57	9 955 841	1 300 544	48
АО "Ярославский шинный завод"	1 411 579	244 510	63	4 876 931	409 861	31
АО "Омскшина"	1 228 345	239 565	71	6 225 620	830 452	49
АО "Волтайр"	1 320 265	88 606	24	1 212 827	74 198	22
АО "Московский шинный завод"	491 460	58 480	43	2 170 494	104 170	18
АО "Кировский шинный завод"	890 461	175 271	72	2 479 943	139 877	21
АО "Воронежшина"	528 445	50 508	35	1 989 612	168 068	31
ИТОГО	9 806 365	1 475 824	55	28 911 268	3 027 170	38

Анализ приведенной в таблице информации показывает, что у 5 предприятий из 7 рассмотренных увеличился общий размер дебиторской задолженности. Однако за счет того, что у всех предприятий (за исключением АО «Волтайр») объем реализации продукции при этом увеличился более значительно, срок инкассации дебиторской задолженности сократился в среднем по рассматриваемой группе предприятий с 55 до 38 дней. Таким образом, несмотря на то, что тенденция роста общего размера дебиторской задолженности в целом является неблагоприятной, анализ динамики размера дебиторской задолженности покупателей во взаимосвязи с динамикой показателя объема реализованной продукции в стоимостном выражении показал, что оборачиваемость дебиторской задолженности при этом увеличилась, то есть состояние дебиторской задолженности улучшилось.

Это явилось следствием вступления отрасли в новую фазу своего развития. Если период с 1994 г. по 1998 г. химический комплекс России, (как и вся отечественная промышленность), находился в состоянии глубокого кризиса, то 1998 г. стал переломным. Активизация экспортных операций и расширение национального рынка привели к заметному оживлению производства в отрасли, что выразилось в увеличении объемов производства в большинстве подотраслей химической и нефтехимической промышленности. В период 1998-2002 гг. объем производства шин пневматических увеличился с 23,5 до 35,8 млн.штук, минеральных удобрений – с 9,4 до 13,6 млн.т., метанола – с 1178,9 до 2267,4 тыс.т., синтетических моющих средств – с 251,8 до 501,3 тыс.т.[6, С.12].

Для оценки эффективности управления дебиторской задолженностью на отдельном предприятии полезно сравнивать срок инкассации дебиторской задолженности на данном предприятии со среднеотраслевыми показателями и показателями на других предприятиях отрасли, так как конъюнктура рынка сбыта и структура потребителей для предприятий одной отрасли является, как правило, однотипной. Анализ таблицы 2 показывает, в 2002 г. при среднеотраслевом сроке инкассации 38 дней срок инкассации на различных предприятиях колебался от 18 дней (АО

«Московский шинный завод») до 49 дней (АО «Омскшина»). Это свидетельствует о наличии существенных резервов в работе с покупателями на предприятиях, срок инкассации на которых превышает среднеотраслевую величину.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует количество оборотов средств, вовлеченных в дебиторскую задолженность в отчетном периоде. Он рассчитывается по формуле:

$КО = (ОР/ДЗ)$ , где

КО – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, руб.

ОР – объем реализации продукции в рассматриваемом периоде, руб.;

ДЗ – общий размер дебиторской задолженности покупателей, руб.

Коэффициент оборачиваемости является показателем обратным сроку инкассации – чем он выше, тем меньше срок инкассации и наоборот.

3. Показатели, характеризующие структуру дебиторской задолженности. Структура дебиторской задолженности анализируется по следующим признакам.

3.1. По продолжительности. В бухгалтерском балансе отдельно отражается долгосрочную задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и краткосрочную, платежи по которой предполагается получить в течение года после отчетной даты. Анализ бухгалтерских балансов за 2002 г. 123 крупнейших предприятий химической и нефтехимической промышленности показал, что долгосрочная дебиторская задолженность присутствует только у 23 предприятий (19%). При этом, у 8 предприятий доля долгосрочной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности составляет менее 1 %, у 6 предприятий – колеблется в диапазоне от 1 до 10 %, у 7 предприятий – в диапазоне от 10 до 20 %, и лишь у 2 предприятий – превышает 20 % от общей суммы дебиторской задолженности.

Более глубокий анализ дебиторской задолженности по ее продолжительности предполагает ее более детальное ранжирование. Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (в днях): 0-30; 31-60; 61-90; 90-120; 120-150; 180-360; 360-720; свыше 720.

3.2. С точки зрения своевременности исполнения обязательств. Дебиторскую задолженность можно подразделить на срочную (непросроченную), у которой не истек срок исполнения по договору; просроченную, у которой истек срок исполнения; отсроченную, по которой продлен срок исполнения. Как следует из таблицы 1, общий размер просроченной дебиторской задолженности предприятий химической и нефтехимической промышленности увеличился с 18,5 до 23 млрд.руб. При этом доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности сократилась на 16,1 пункта.

При анализе просроченной дебиторской задолженности необходимо подразделить ее на надежную, сомнительную и безнадежную. К надежной просроченной дебиторской задолженности относят задолженность дебиторов, обеспеченную залогом, поручительством или банковской гарантией. Сомнительной является не погашенная в срок и необеспеченная задолженность, по которой, тем не менее, сохраняется вероятность возможного погашения. Безнадежной считается задолженность с истекшим сроком исковой давности, невозможная к получению вследствие форс-мажорных обстоятельств, в которых оказался должник, а также ликвидации организации-дебитора или ее банкротства. Система учета на предприятии должна позволять разделение дебиторских долгов на периоды просрочек. Во-первых, это важно для оценки ликвидности дебиторской задолженности. Как отмечает А.А.Максютов, практика управления дебиторскими долгами по многочисленным компаниям свидетельствует, что чем больше время просрочек, тем выше размер безнадежных долгов [8, С.34]. Во-вторых, развертка дебиторских долгов по просроченным временным интервалам необходима для создания резерва по сомнительным долгам, позволяющего уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Для этой цели просроченную дебиторскую задолженность необходимо разделять по срокам возникновения (от этого зависит величина создаваемого резерва) на три группы:

- до 45 дней - резерв для целей налогообложения не создается;
- от 45 до 90 дней – резерв создается в размере 50 % от суммы долга;
- свыше 90 дней – резерв создается в размере долга.

Просроченная задолженность подразделяется на истребованную и неистребованную. Истребованной считается задолженность, по возврату которой организация-кредитор предприняла все предусмотренные законодательством меры (направление претензионных писем, подача искового заявления в суд), неистребованной – задолженность, для возврата которой организация-кредитор в силу разных причин не предприняла всех необходимых усилий.

3.3. По экономическому содержанию. С этой точки зрения анализ структуры дебиторской задолженности позволяет классифицировать долги по источникам образования, видам обязательств, характеру задолженности, отношению к кредитору. В соответствии с экономическим содержанием группировка долгов производится в бухгалтерском балансе. В составе дебиторской задолженности выделяются:

- покупатели и заказчики;
- векселя к получению;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;
- авансы выданные;
- прочие дебиторы (по данной статье отражается задолженность по переплате налоговых платежей, задолженность работников по предоставленным им займам, по возмещению материального ущерба, задолженность за подотчетными лицами, задолженность по недостачам товарно-материальных ценностей).

Как правило, в общей сумме дебиторской задолженности на расчеты с покупателями приходится 80-90 % [4. С.348]. Анализ структуры дебиторской задолженности ОАО «Томский нефтехимический завод» (Таблица 3) показывает, что доля этой группы дебиторской задолженности может быть и больше.

Таблица 3. Структура дебиторской задолженности ОАО «Томский нефтехимический завод» в 2001 г.

Наименование показателя	01.10.2004		01.01.2004	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Покупатели и заказчики	430 391	97,6	310 593	96,3
Векселя к получению	0	0	0	0
Задолженность дочерних и зависимых обществ	0	0	0	0
Прочие дебиторы	10 445	2,4	11 936	3,7
ИТОГО	440 836	100	322 529	100

3.4. По способам погашения дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность может быть погашена денежными и неденежными способами. К денежным способам относятся оплата наличными денежными средствами, расчеты платежными поручениями, расчеты аккредитивами, расчеты чеками, расчеты с использованием пластиковых карт. Неденежные способы погашения задолженности включают в себя расчеты векселями, товарообменные операции, зачет взаимных требований, уступку права требования, перевод долга, отступное, новацию обязательств. Появление неденежных способов расчета, как правило, вызвано трудностями существующего финансового положения предприятия и кризисом неплатежей. В Таблице 4 приведена динамика структуры используемых предприятиями химической и нефтехимической промышленности способов расчета с покупателями. Как следует из Таблицы 4, в течение 5 лет наблюдался устойчивый рост доли денежных способов расчета в структуре выручки предприятий отрасли, что является еще одним подтверждением «оживления», которое наблюдалось в химической и нефтехимической промышленности в последние годы.

Таблица 4. Доля денежных средств в расчетах за отгруженную продукцию предприятий химической и нефтехимической промышленности в 1998-2002 гг., % [6]

Способы расчета	1998	1999	2000	2001	2002
Денежные	28,1	45,7	58,6	65,3	74,6
Неденежные	71,9	54,3	41,4	34,7	25,4
ИТОГО	100	100	100	100	100

3.5. По составу субъектов задолженности, т.е. в зависимости от того, кто является второй стороной по сделке. В этом случае в состав дебиторской задолженности входят юридические лица, задолженность которых возникла при сделках купли-продажи, поставки, подряда; налоговые органы – в связи с платежами по налогам и сборам; внебюджетные фонды – в связи с расчетами по социальному страхованию и аналогичным платежам; учредители – в связи со взносами в уставный капитал; дочерние (зависимые) общества – в связи с расчетами по хозяйственным операциям.

3.6. По степени обеспечения. В этом случае, следует различать дебиторскую задолженность, обеспеченную и не обеспеченную. В свою очередь, обеспеченная задолженность подразделяется на обеспеченную залогом, поручительством, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными законом или договором.

3.7. С точки зрения размера дебиторской задолженности. Анализ дебиторской задолженности в этом случае целесообразно производить с использованием метода Парето, применение которого в данном случае основывается на предположении, что на 20 % самых крупных дебиторов приходится 80 % всей дебиторской задолженности. Из этого следует весьма важный вывод, что возможное банкротство покупателей первой категории, то есть входящих в 20 % самых крупных потребителей, тяжелее отразится на финансовом состоянии предприятия, чем то же самое банкротство, но предприятий-покупателей из других категорий. Предположение, на котором основан данный метод, не всегда подтверждается в полной мере, так как уровень концентрации дебиторской задолженности у различных предприятий может варьироваться в значительных пределах. Анализ структуры дебиторской задолженности ОАО «Томский нефтехимический завод» по состоянию на 01.10.2004 показал, что при общей сумме дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в размере 430 391 тыс.руб. и общем количестве дебиторов равном 479, 80,4 % всей дебиторской задолженности составляла задолженность 14 предприятий, что составляет 2,9 % от общего количества дебиторов. Однако данный результат анализа лишь подтверждает верность главного вывода, вытекающего из метода Парето - необходимо сконцентрировать самый тщательный контроль на наиболее крупных дебиторских счетах.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что для выработки оптимальной политики управления дебиторской задолженностью необходимо провести глубокий анализ существующего состояния дебиторской задолженности, который должен предусматривать расчет целого ряда показателей, некоторые из которых приведены в данной статье. От качества проведенного анализа в значительной мере будет зависеть эффективность разрабатываемых мероприятий по совершенствованию работы с дебиторской задолженностью.

#### Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.
2. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности.- М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2003.- 192 с.
3. Пятов М.Л. Управление обязательствами организации.-М.: Финансы и статистика, 2004.- 256 с.
4. Бланк И.А. Управление активами.- К.:Ника-центр,Эльга,2002–720 с.
5. Российская химия и нефтехимия. Бизнес-справочник. Выпуск 2. – М.: Журнал «Эксперт», Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 1999, 514 с.
6. Российская химия и нефтехимия. Бизнес-справочник. Выпуск 6., часть 1 – М.: Журнал «Эксперт», Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2003, 208 с.
7. Российская химия и нефтехимия. Бизнес-справочник. Выпуск 6., часть 2 – М.: Журнал «Эксперт», Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2003, 508 с.
8. Максютов А.А.Бизнес-план предприятия: финансовый бюджет. Учебно-практическое пособие. – М.:Приор-издат, 2003.- 96 с.

## Организационно-правовые формы и методики работы в офшорном бизнесе.

*А.В. Ильин*

Современный этап развития мировой экономики в целом и международной торговли в частности, характеризующийся процессами интеграции, либерализации и увеличением степени открытости национальных экономик, привёл к тому, что многие страны становятся на путь активизации своего участия в международном разделении труда. Такое устремление выражается в экспортной ориентации стратегии развития национальных экономик.

Благодаря развитию международного экономического сотрудничества и либерализации внешнеэкономических связей, руководствуясь принципом максимизации прибыли, международные корпорации размещают добывающие предприятия в странах с дешевыми источниками сырья; трудоёмкие производства — в странах с дешевой рабочей силой, с наименее развитым законодательством о социальном страховании и охране труда; капиталоемкие и высокотехнологичные производства — в странах с развитой научно-технической базой, льготными нормами ускоренного амортизационного списания основного капитала и самыми низкими налогами.

Поскольку цель предпринимательской деятельности — максимизация прибыли, налоговый фактор играет колоссальную роль в планировании бизнес-процесса, и все деловые решения — от выбора организационно-правовой формы предприятия, до осуществления долгосрочных инвестиций — учитывают его. Одним из способов снижения налогов в международной коммерции могут служить офшорные компании. Офшорная компания (*offshore company*) - юридическое лицо с нулевым или пониженным уровнем налогообложения, зарегистрированное в одной из офшорных зон.

Операции по управлению капиталом обычно включают управление наличными средствами, увеличение капитала, финансирование дочерних фирм и управление рисками. Финансисты корпораций часто распределяют наличные ресурсы между дочерними компаниями. Этот процесс нередко проводится из офшорных центров.

В российском законодательстве существует такое понятие, как свободная экономическая зона (СЭЗ). Правовые основы существования СЭЗ в России были заложены еще законом РСФСР от 4 июля 1991 г. «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Данным Законом предусмотрено, что осуществляющим хозяйственную деятельность в СЭЗ иностранным инвесторам и предприятиям с иностранными инвестициями (помимо общеустановленных) могут предоставляться дополнительные льготы. Среди таких льгот можно назвать, например, обложение по пониженным ставкам, пониженные ставки платы за землю и пользование природными ресурсами, а также пониженные таможенные пошлины на ввоз и вывоз товаров.

Использование предприятий, зарегистрированных в офшорных центрах или СЭЗ, может быть эффективным средством минимизации налоговых обязательств для российских налогоплательщиков (физических и юридических лиц). Однако их не следует рассматривать как универсальный способ разрешения всех возникших налоговых проблем. Открытие или приобретение готовой офшорной компании гражданами РФ рассматривается российским законодательством как инвестиции за рубеж, а данный вид деятельности подлежит лицензированию (лицензия выдается ЦБ РФ). Следовательно, учреждение или покупка готовой компании и использование её в своих целях без разрешения Банка России уже является незаконным и должны рассматриваться как незаконное предпринимательство.

В обязанности налогоплательщиков (в том числе граждан, занятых предпринимательской деятельностью с образованием юридического лица) воплощен публичный интерес всех членов общества. Поэтому государство правомочно и обязано принимать меры по регулированию правоотношений в целях защиты прав законных интересов не только налогоплательщиков, но и других членов общества.[1, Ст. 8]

Одним из наиболее распространенных договорных инструментов в сфере налоговых правоотношений, в частности, в отношении функционирования офшорных компаний в России, являются двусторонние и многосторонние соглашения об избежании двойного налогообложения. Правительство РФ своим постановлением №352 от 28 мая 1992 г. утвердило Типовое Соглашение об избежании двойного налогообложения доходов и имущества. Типовое Соглашение содержит наиболее распространенные положения, традиционно включаемые в двусторонние соглашения такого рода, заключаемые Российской Федерацией. Данное Соглашение регулирует такие вопросы,

как налогообложение международных перевозок, дивидендов, процентов, доходов от недвижимого имущества, доходов от авторских прав и лицензий, а также гарантии недискриминации и обмен информацией. Под недискриминацией традиционно понимаются обязательства договаривающихся государств в том, что граждане одного договаривающегося государства не будут подвергаться в другом договаривающемся государстве любому налогообложению или связанному с ним обязательству, иному или более обременительному, чем налогообложение. Гарантии недискриминации, закрепленные в праве, являются чрезвычайно важными для рядовых налогоплательщиков, так как распространяются на все налоги и сборы. [2, Ст. 7]

Бытует мнение, причем не только в средствах массовой информации, но и в научной литературе [3], что офшорная фирма — это предприятие, которое существует только на бумаге и представляет собой счет в банке, электронные средства доступа к управлению этим счетом и документы о регистрации данной фирмы на подставное лицо, хранящиеся в секретарской компании по месту регистрации. Это не совсем соответствует действительности, поскольку даже торговая посредническая компания может иметь реально функционирующий офис в офшорной юрисдикции, где она зарегистрирована, и работать в нормальном режиме, отличаясь от других компаний только принципами налогообложения своей деятельности. Кроме того, зарегистрировав офшорную фирму, её владелец может открыть в другой стране её филиал и осуществлять в нем реальную деятельность (строительство, владение недвижимостью, морские перевозки, различные услуги, научные разработки etc.).

В основу организации деятельности офшорных зон положен универсальный принцип налогового законодательства, в соответствии с которым, обязательному налогообложению подлежат доходы, источник которых находится на территории данного государства. В тех случаях, когда источник дохода находится за рубежом или локализован недостаточно определенно, он может быть исключен из сферы налоговой ответственности в пределах территории данного государства.

Следует сказать, что для создания офшорных фирм используются практически все имеющиеся на сегодня организационно-правовые формы, особенности которых определяются существующей в юрисдикции правовой системой. Поэтому в общем виде организационно-правовые формы офшорных учреждений можно свести к нескольким принципиальным случаям, которые в форме таблицы можно представить следующим образом:

<i>Островная правовая система</i>	<i>Американская правовая система</i>	<i>Континентальная правовая система (используется в РФ)</i>
Индивидуальное предприятие	Индивидуальное предприятие	Индивидуальное предприятие
Общее партнерство	Общее партнерство	Полное товарищество
Партнерство с ограниченной ответственностью (ограниченные партнерства)	Партнерство с ограниченной ответственностью (ограниченные партнерства)	Коммандитное товарищество
Частная компания	Частная (закрывающаяся) корпорация	Акционерное общество закрытого типа
Публичная компания (корпорация)	Публичная корпорация	Акционерное общество открытого типа

Международная предпринимательская компания	Компания с ограниченной ответственностью	Международная предпринимательская компания
--	--	--

Весь спектр представленных в таблице организационно-правовых форм ведения бизнеса относится и к офшорному бизнесу. Рассмотрим наиболее распространенные формы ведения бизнеса в офшорных зонах.

Для индивидуального предпринимательства характерны упрощенный порядок регистрации и взимание налогов на основе индивидуального дохода.

Зачастую для организаций индивидуального бизнеса требуется взаимодействие нескольких субъектов. Любые двое или более лиц могут собраться вместе и создать товарищество (партнерство). В товариществе каждый берет на себя обязательство выполнять некоторую часть работы и вносить свою долю капитала, получая в обмен право на определенный процент прибыли, и обязанность разделять с другими членами убытки и ответственность по долгам. Полная (неограниченная) ответственность является основным недостатком этой формы ведения бизнеса.

Опасность, связанная с неограниченной ответственностью, трудность аккумуляции средств и объясняют, почему распространение товариществ (партнерств) ограничено. Индивидуальное предпринимательство (товарищество) слишком рискованно в большинстве случаев. Поэтому основная масса экономической деятельности происходит в корпорациях.

Корпорация находится в собственности некоторого числа акционеров. Кроме того, она имеет неограниченную преемственность существования, независимо от того сколько раз акции меняют владельцев. Акционеры имеют ограниченную ответственность, что защищает их от убытков и долговых выплат, превышающих их первоначальный вклад.

Так как эффективное производство часто требует создания крупномасштабного предприятия с капиталом в миллиарды долларов, инвесторы нуждаются в способе объединения своих средств. Корпорации, благодаря принципу ограниченной ответственности и удобной структуре управления, способны привлекать большие запасы частного капитала, производить множество взаимосвязанных продуктов и объединять риски.

Здесь стоит заметить, что в США корпорацией называют акционерное общество, а поскольку множество современных компаний международного бизнеса возникли в результате международной экспансии американских компаний, то этот термин и вошел в деловую лексику, и, более того, стал общеупотребительным.

Соответственно, первым важным организационно-правовым принципом является принцип юридического лица, поскольку в результате регистрации предприятия появляется новый субъект правоотношений, существующий независимо от учредителей и владельцев этого предприятия. Юридическое лицо становится самостоятельным субъектом правоотношений. Это и является ключевым моментом, поскольку владелец предприятия вступает в правоотношения не непосредственно, а через контролируемое им юридическое лицо.

Юридические лица, как правило, несут ответственность только в пределах своих активов. Поэтому принцип ограниченной ответственности является следующим важным принципом.

И, наконец, при классификации организационно-правовых форм бизнеса большое значение имеет принцип открытости (закрытости) формы организации предприятия. Закрытая компания характеризуется как частная, а открытая — как публичная (с открытой продажей акций). Открытые (публичные) формы в офшорном бизнесе используются редко, поскольку для них повсеместно существуют серьезные ограничения и предусмотрены дополнительные процедуры контроля.

В последнее время все большую популярность приобретают так называемые гибридные организационно-правовые формы, сочетающие атрибуты различных традиционных субъектов бизнеса, рассмотренных выше. К таким формам относится компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company (LLC)), которая может быть зарегистрирована в некоторых штатах США и ряде офшорных юрисдикций.

Компании с ограниченной ответственностью являются относительно новой организационной формой офшорного бизнеса. И, несмотря на то, что предприятия этого типа регистрируются во

многих юрисдикциях, особой популярностью в офшорном бизнесе пользуются американские компании с ограниченной ответственностью (LLC).

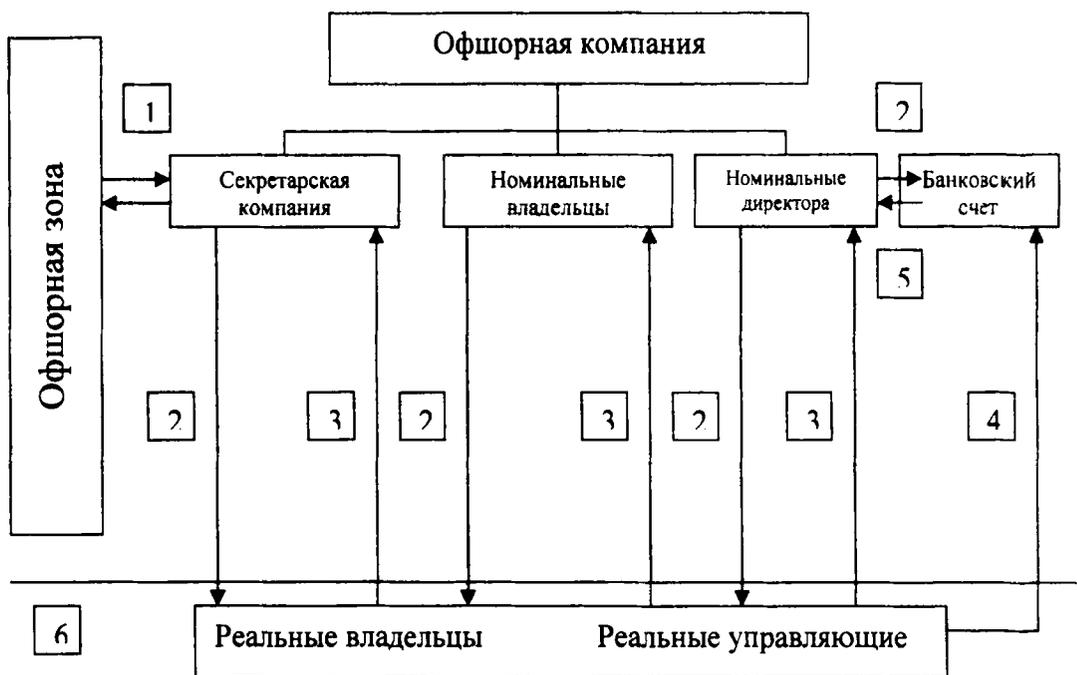
Налоговые службы государств, допускающих регистрацию LLC, рассматривают их как коллективную форму ведения бизнеса с налоговым статусом, близким к товариществу (партнерству). Участниками LLC могут быть нерезиденты государства - офшора. Поскольку доходы нерезидентов подоходным налогом на территории этой страны не облагаются и, если компания не ведет деятельность на территории офшора, то она перестает быть интересной местным налоговым службам.

В офшорных зонах предлагаются различные методики работы. Однако все они сводятся к сокращению связи между бизнес-организацией и налоговой юрисдикцией. В большинстве случаев это достигается использованием через офшорную компанию другой компании, находящейся в стране с высоким, по сравнению с офшором, уровнем налогообложения.

В общем виде схема выглядит следующим образом. Компания, зарегистрированная в высоконалоговой юрисдикции, учреждает в налоговой гавани финансовую фирму и вкладывает средства в ее акционерный капитал. Затем основной компанией учреждается еще одна дочерняя, «проводящая» компания в юрисдикции, имеющей налоговые соглашения, позволяющие осуществлять с наименьшими потерями перевод банковского процента в адрес «проводящей» компании от фирм — получателей кредита. Причем в роли получателя кредита может выступать и сама основная, материнская фирма, а в качестве льготной юрисдикции для регистрации проводящей компании часто используются Нидерланды и Швейцария, поскольку они предоставляют возможность безналогового перевода банковских процентов компаниям, зарегистрированным в налоговых гаванях, и в то же время обладают самыми обширными сетями налоговых соглашений с другими высоконалоговыми странами.

Кредит от компании в налоговой гавани поступает в расположенную в льготной юрисдикции компанию, а от нее конечному получателю. После получения кредита банковский процент поступает через «проводящую» компанию в льготной юрисдикции и накапливается в компании, расположенной в налоговой гавани. Если бы проценты перечислялись напрямую в адрес компании из налоговой гавани, то они бы облагались налогом «у источника».

В случае использования офшорных компаний для маршрутизации финансовых потоков по наиболее благоприятному пути также возможно использование оперативно-холдинговых компаний, а движение капитала будет происходить в виде учредительских операций. Например, для работы на рынке США в практике офшорного бизнеса разработана схема, по которой сначала создается люксембургская холдинговая компания. Затем она образует холдинговую компанию на Нидерландских Антильских островах, которая создает дочернюю холдинговую компанию в Нидерландах. Затем нидерландский холдинг учреждает компанию, которая работает на рынке Соединенных Штатов. Поскольку между США и Нидерландами имеется налоговое соглашение, дивиденды из Америки в Голландию переводятся с минимальными потерями. Затем по благоприятному нидерландско-антильскому коридору дивиденды переводятся в адрес фирмы, расположенной на Нидерландских Антилах, а оттуда люксембургской холдинговой компании, в которой и происходит их конечное накопление в максимально благоприятных условиях. Поскольку уважаемый люксембургский холдинг не платит налоги на прибыль, его статус аналогичен статусу офшорной компании, расположенной в налоговой гавани. Подобным же образом может быть вывезена прибыль из США в виде платежей роялти за использование ноу-хау материнской фирмы.



#### *Структура управления и владения офшорной компанией*

Цифровые обозначения: 1 — взаимоотношения с официальными властями офшорной юрисдикции; 2 — текущая информация; 3 — конкретные инструкции; 4 — непосредственное управление счетом реальным владельцем по доверенности; 5 — исполнение функций по управлению счетом; 6 — уровень доступа к конфиденциальной информации. [4, с. 73]

Использование в предпринимательской деятельности преимуществ регистрации фирм в офшорных юрисдикциях позволяет максимизировать прибыль предприятия. Привлечение капитала в офшорные зоны осуществляется посредством предоставления весьма благоприятных режимов налогообложения, минимального государственного регулирования предпринимательской деятельности, наличия высоко развитого законодательства о банковской и коммерческой тайне.

Неудивительно, что офшорный бизнес приобрел сегодня столь впечатляющие размеры.

Говоря о потенциале офшорного бизнеса, и его месте в международных экономических отношениях, стоит отметить следующее. Масштабы офшорного бизнеса в последние годы увеличиваются стремительными темпами. По существующим оценкам, в течение ближайших 10 лет более половины всего объема мировых валютных операций будет проходить через офшоры.

Весьма наглядно о роли офшорного бизнеса в мировой валютно-финансовой системе свидетельствуют данные специального исследования, проведенного экспертами Международного валютного фонда. В подготовленном МВФ докладе были проанализированы масштабы и динамика зарубежных банковских депозитов в семи наиболее крупных офшорных зонах. В результате исследования оказалось, что накопленные зарубежные банковские депозиты по своим размерам значительно превышают основные макроэкономические показатели стран пребывания и существенно превосходят обычные потребности банковского обслуживания национальной экономики.

Несмотря на это, восприятие офшорного бизнеса сегодня остается весьма неоднозначным. С одной стороны, администрации развитых государств не может согласиться ни с ослаблением национальной базы налогообложения доходов и имущества, ни с падением налоговых поступлений, ни с «бегством» капиталов резидентов за границу и поэтому всеми доступными средствами контроля препятствуют операциям местных и зарубежных офшорных компаний со своей территории. С другой стороны, даже многие развитые западноевропейские страны на всей или части своей территории предоставляют офшорные льготы инвесторам-нерезидентам. Нельзя отрицать, что офшорные компании приносят определенную выгоду и странам-источникам капитала, способствуя интернационализации хозяйственной деятельности, сосредоточению капитала в значительных

размерах в целях дальнейшего его использования для финансирования крупномасштабных экономических проектов.

В связи с этим, пристальное рассмотрение всех аспектов ведения бизнеса с использованием офшорных юрисдикций, изучение места и функций офшоров в международных экономических отношениях, представляется весьма актуальным.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс РФ (часть первая, вторая с исправлениями и дополнениями согласно ФЗ №57 от 29.05.2002). – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002. – 464 с.
2. Там же.
3. См., например: Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах. – СПб.: Питер, 2003. – 192 с.; Даукаев И.М. Как создать собственную компанию в зонах льготного налогообложения: И.М. Даукаев. «Юридическая фирма». – М.: «Информ-право», 1995. – 162 с.; Кабир Л.С. Организация офшорного бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.
4. Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах. – СПб.: Питер, 2003. – 192 с.

#### Стабилизационный фонд как инструмент повышения конкурентоспособности экономики России.

*Т.Л. Ищук*

По своим масштабам и степени значимости для народного хозяйства России проблема конкурентоспособности стала первоочередной. Для экономиста всегда важно установить, какие масштабы приобрела проблема и при каких условиях она практически разрешается.

Конкурентоспособность экономики – это ее способность достигать поставленных целей в различных сферах жизнедеятельности человека (социальной, научно-технической, инновационной, инвестиционной и других), которые по своему уровню развития должны соответствовать лучшим мировым стандартам жизнеобеспечения. Конкурентоспособность экономики (КС) может рассчитываться на микроуровне (уровень отдельно взятого хозяйствующего субъекта), макроуровне (уровень национального хозяйства), а также на уровне международных сопоставлений. На Международном экономическом форуме, проходящем в Давосе, ежегодно представляется рейтинг самых конкурентоспособных экономик мира. В 2004 году первое место в рейтинге занимает Финляндия. США – лишь на втором месте. Третьим стал Тайвань. В первую шестерку также удалось попасть Дании, Норвегии и Сингапуру. Мировой экономической форум ежегодно представляет отчет о макроэкономической конкурентоспособности стран, который позволяет определить, почему одни государства могут развиваться последовательно, а другие находятся в стагнации. Замыкают вторую группу Чад, Ангола, Бангладеш, Эфиопия, Парагвай и Зимбабве. Они находятся в самом конце рейтинга конкурентоспособности, в котором в общей сложности представлено 104 государства<sup>[12]</sup> Индекс роста конкурентоспособности рассчитывается на базе трех переменных – технологического уровня страны, качества ее общественных институтов и макроэкономических условий. Указанные факторы считаются движущей силой экономического роста в средне- и долгосрочной перспективе. По всем трем показателям Финляндия занимает твердое третье место, в то время как США из года в год держит пальму лидерства в области создания новых технологий. Однако по макроэкономическим показателям таким, как дефицит бюджета США занимает лишь 15-е место. Что касается состояния американских общественных институтов, то здесь Америка и вовсе отодвинута на 21-е место, сразу после Чили. Такие низкие показатели не дают США добраться до первого места в итоговом рейтинге. Основной причиной успеха Финляндии называется грамотное распределение бюджетного профицита. Правительство страны смогло аккумулировать достаточно средств и подготовить экономику к росту расходов, вызванному общим старением населения Финляндии. Так, дополнительные средства использовались для проведения программ социальной защиты населения,

на возрастающие пенсионные отчисления и на поддержание системы здравоохранения. Первенство Финляндии обеспечивает и низкий уровень коррупции, а высокий показатель в создании новых технологий скандинавам обеспечивают такие мировые гиганты, как производитель мобильных телефонов Nokia и нефтегазовая компания Fortum. Финляндия удерживает первое место уже на протяжении трех лет. Кроме того, с прошлого года место в первой десятке сохранили за собой девять стран. А в конце списка как были, так и остаются страны Экваториальной Африки, где по всем трем основным показателям не все хорошо. Россия в этом списке занимает 60 место<sup>[13]</sup>. Институт Стратегии и Конкуренентоспособности Гарвардской школы бизнеса, возглавляемый профессором М. Портером, выделяет три этапа развития национальной конкурентоспособности в зависимости от ориентации инвестиций:

- индустриальной экономики, базирующейся на факторах производства. Решающее значение приобретают стабилизационные меры, направленные на улучшение инвестиционного климата, привлечение прямых иностранных инвестиций и реэкспорт капитала;
- экономики, базирующейся на инвестициях. Понятие «инвестиции» включает финансовые ресурсы, импорт технологий, бизнес-этику, и т.д.;
- инновационной экономики. Стимулируется распространение уникальных стратегий и инноваций. Инвестиции, в первую очередь, ориентированы на разработку, развитие и коммерциализацию технологий.

Известно, что любое экономическое развитие основывается на таких факторах, как трудовые ресурсы, искусственно созданные средства производства (капитал) и природные ресурсы. С этой точки зрения Россия располагает богатым ресурсным потенциалом. Вместе с тем, качество ее ресурсного потенциала не отвечает критериям конкурентоспособности национальной экономики. Между тем в настоящее время у России имеются хорошие шансы для изменения рейтинга КС в лучшую сторону. На основе нормы Бюджетного кодекса РФ, предусматривающего создание стабилизационного фонда, с 2003 года такой фонд был создан. Последующие нормативные акты: Постановление Правительства РФ от 23.04.04 №31 «Об утверждении правил перечисления в стабилизационный фонд РФ дополнительных доходов ФБ, остатков средств ФБ на начало финансового года и доходов от размещения средств ФБ РФ» и «О порядке управления средствами стабилизационного фонда РФ» от 30.09.04 №508 регламентируют порядок формирования и использования средств данного фонда<sup>[1, 2]</sup>. В январе 2004 года на счетах Министерства финансов в Центробанке было 106 млрд. рублей финансового резерва, накопленного после исполнения бюджета 2003 года. Они и составили основу для Стабилизационного фонда - специального чрезвычайного бюджета России, который мог бы тратиться на погашение долга или покрытие провалов обычного бюджета в случае радикального падения цен на нефть<sup>[9]</sup>. Споры относительно создания Стабилизационного фонда (СФ) велись с 2001 года. Особенно активно СФ поддерживал А.Н. Илларионов. Правительство сопротивлялось и настаивало на том, чтобы ограничиться финансовым резервом в бюджете.

Различие довольно капитальное: если брать по общепринятым правилам, **финансовый резерв** находится под управлением Министерства финансов и ничем не отличается от других статей бюджета. А **СФ** по правилам должен выводиться из Министерства финансов, из-под контроля Министерства финансов в собственное управление и тогда для того, чтобы использовать средства СФ финансисты должны куда-то обращаться. Формируется СФ за счет поступлений от экспортных пошлин на нефть, нефтепродуктов и части налога на добычу полезных ископаемых при превышении цены нефти \$20 за баррель. По заявлению министра финансов РФ А. Кудрина на недавних слушаниях бюджета 2005 года «с учетом укрепления валютного курса рубля по отношению к доллару в последний год держать рублевые активы в размере "воздушной подушки безопасности" в Стабилизационном фонде было выгоднее, чем размещать их под низкий процент во внешние активы". По оценкам же Счетной палаты, бюджет потерял около 9 млрд. рублей за счет упущенной прибыли и инфляции. Депутаты Госдумы уже вплотную начали заниматься оприходованием свободных средств. В итоге на свет и появилась инструкция по применению, которая вернула Стабилизационный фонд в лоно Минфина. По закону средства

СФ можно тратить на покрытие бюджетного дефицита и цели долгосрочного развития после того, как в нем накопится сумма, превышающая 500 млрд. руб. (хотя сегодня стоит вопрос о поднятии минимальной планки СФ до 600 млрд. руб)<sup>9</sup> 1. Расчет был такой, что эти миллиарды будут копиться года 3-4 и СФ можно использовать только для погашения внешнего долга, по каким-то другим чрезвычайным расчетам, и он рассматривался в качестве средства стерилизации избыточных доходов, которые не находят своего применения в российской экономике. То есть это деньги, которые должным образом не расходуются и приводят, таким образом, к повышению инфляции. Минфин предлагает тратить их на покрытие дефицита Пенсионного фонда в связи со снижением единого социального налога. По прогнозам доходы федерального бюджета в 2005 году ожидаются на уровне 3.1 трлн руб. (17.2% ВВП), расходы - 2.9 трлн руб. (16.1% ВВП). Объем валового внутреннего продукта увеличится до 18.08 трлн руб. Профицит составит 187 млрд. руб. (1% ВВП). В стабилизационном фонде на конец 2005 года должно накопиться 512.21 млрд. руб. Если конъюнктура мировых рынков нефти будет благоприятствовать российской экономике и у правительства не возникнут потребности в срочных тратах, то базовая сумма может появиться в фонде уже в начале 2005 года, а не в 2007-м, как планировалось изначально. Баррель нефти Urals стоит дороже \$30, в то время как в бюджете-2004 заложена цена \$22 за баррель. Согласно новым расчетам финансового ведомства, профицит бюджета-2004 окажется в 5 раз больше планового показателя и достигнет 2.4% ВВП. В СФ по итогам 2004 года накопится 417 млрд. руб. вместо ожидавшихся 189.4 млрд. В следующие два года СФ расти не будет. В представленных Минфином расчетах расходы бюджетов 2006 и 2007 годов практически равны доходам, профицит составит 0.1-0.3% ВВП. В течение следующего года из средств СФ планируется профинансировать погашение внешнего долга в объеме 167 млрд. рублей, а также выплатить дотации на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда объемом 74 млрд. рублей. Выплата внешнего долга за счет средств СФ по обоснованиям Минфина - это эффективная экономическая операция. Она не вызывает роста денежной массы на внутреннем рынке и нарушения параметров инфляции, которые закладывались на следующий год. В 2005 году у правительства РФ не будет необходимости выходить на внешние рынки за заимствованиями<sup>16</sup>. Благоприятную ситуацию с ростом централизованных финансовых ресурсов государства различные эксперты оценивают по-разному. Анализ многообразия оценок<sup>[3-14]</sup>, а также собственное видение проблемы направлений использования этих средств позволяет выделить основные приоритеты их использования для долгосрочного развития и соответственно повышения КС Российской экономики. Во-первых, важнейшим критерием КС экономики страны является высокий **платежеспособный спрос населения**. Министр экономики ФРГ в 1949-1963 годах Людвиг Эрхард утверждал, что покупательский спрос должен умеренно опережать производственные возможности. В России цена 1 кг хлеба равна 1 л бензина, в США - 5 л бензина. На 1 среднемесячную зарплату в России можно купить 400 л бензина, а в США - 5700 л бензина, хотя наш бензин даже дешевле американского. Этот дисбаланс приводит к ущемлению крестьянства: производство зерна просто не покрывает затраты, попутно ведет к фатальной деградации почв, которые уже 15 лет не знают удобрений. Низкая зарплата, то есть низкая покупательная способность населения оказывается главным тормозом развития российской экономики. Если в США фонд зарплаты составляет 70% ВВП, то в России с учетом теневой экономики - около 25%. Нет спроса - нет, судя по математическим моделям, и экономики. Следует заметить, Генри Форд, основавший автомобильную империю, добился в свое время принятия конгрессом США закона о существенном повышении обязательного минимума заработной платы. Это ему потребовалось, чтобы всегда раскупались его автомобили, и росло их производство. При этом значительно увеличились и доходы американского бюджета. Той же тактики, поднимая долю оплаты труда в ВВП, придерживался президент Рузвельт, когда выводил США из кризиса в 1930-е годы. Этим путем шел и Людвиг Эрхард в восстановлении из руин Германии. Чтобы рыночная система устойчиво развивалась, должно осуществляться расширенное воспроизводство ее совокупного капитала, который

охватывает основные производственные фонды, людей с их знаниями и умением воспроизводить самих себя, знания и материальные ценности, а также природные воспроизводимые и невозпроизводимые ресурсы. Для воспроизводства совокупного капитала необходимы инвестиции. А они обеспечиваются за счет амортизационных отчислений и прибыли предприятий, а также кредитов, которые включаются в цены и оплачиваются исключительно доходами населения и его платежеспособным спросом на потребительские товары и услуги. Поэтому государство, если оно заинтересовано в своем устойчивом экономическом развитии, должно создавать условия для высокой оплаты труда. Тогда возрастут и доходы казны. В высокой оплате труда наемных работников по тем же причинам должны быть заинтересованы и товаропроизводители — работодатели. Ведь население страны, приобретая продукты питания, ширпотреб и иные жизненные блага, создает тем самым у их производителей соответствующий капитал для воспроизводства продукции, а, следовательно, и необходимых основных фондов во всех соответствующих промышленных кооперационных цепочках, начиная с добычи необходимых природных ресурсов и заканчивая производством технологического оборудования. Одновременно население возвращает предприятиям все выплаченные ими налоги, сумма которых последовательно нарастает в каждой из производственных кооперационных цепочек и концентрируется в ценах конечной потребительской продукции и потребительских услуг, достигая в них, по оценкам, не менее 65%. Но население, приобретая продукцию для своих нужд, выплачивает консолидировано еще один налог — прибыль всем товаропроизводителям. Поэтому социальная ориентация экономики — отнюдь не подарок, который обещают многие политики в предвыборных кампаниях, а объективная необходимость существования и развития государства, его внутреннего рынка и национального товарного производства — крупного, среднего и мелкого. В развитых странах предприятия малого и среднего бизнеса создают до половины ВВП, в то время как в России — не более 10%. Примерно из 66,6 млн. россиян, занятых в экономике, в малом и среднем бизнесе трудятся немногим более 6 млн. человек, из которых в промышленном производстве — всего лишь около 1,5 млн. человек. Власти все никак не создадут нужных условий. Хотя для многих людей за рубежом именно малый и средний бизнес — путь к высокому достатку<sup>1 41</sup>. Таким образом, коренное изменение системы оплаты и стимулирования труда в России на основе комплексного подхода — это тот долгосрочный ресурс развития экономики, а стало быть, и стратегическое направление, которое по приоритетности должно быть на первом месте. Использование средств СФ для реализации этого направления было бы вполне оправдано. Вторым по приоритетности долгосрочным ресурсом развития экономики должны быть инвестиции в науку, как в фундаментальную, так и в прикладную. КС экономики зависит от научного потенциала и от умения превращать научные результаты в реальный продукт, что собственно и называется инновационной деятельностью. Конкурентоспособность будет обеспечена только в том случае, если наука будет развиваться сразу по целому ряду направлений. И при этом финансирование науки тоже должно идти по нескольким направлениям. И от бюджета, и от промышленности. Известно, что развитые страны тратят на науку в среднем 2,7% от ВВП. Это и государственные затраты и негосударственные. В России — 0,9-1% от ВВП. ВВП на душу населения в России меньше \$2 тыс. По этому показателю страна находится там, где серьезной науки не может быть. Если учесть еще и теневой валовой продукт, то может быть, это еще столько же, но все равно это будет меньше \$4 тыс. на душу населения<sup>13 1</sup>. Необходимы затраты не только на содержание науки, но и на ее развитие. Конечно, можно зарплату в тридцать раз меньше платить, но есть еще приборы, материально-техническая база, затраты на энергию. Это надо нести пропорционально доходам на душу населения, а этого нет. В этом смысле наука — тяжелый груз. Если государство будет развивать не только фундаментальную науку, но еще и запустит инновационный механизм, тогда можно рассчитывать на реальную отдачу. А если ограничиться провозглашением, что наука это приоритет, вложить в науку 10% ВВП, причем бюджетных, а не промышленных денег, то ожидаемого эффекта не произойдет. Государство отошло от старых принципов и поставило науку в нормальное, принятое во всем мире, положение, но забывается то, что затраты на науку должны нести и предприятия. Есть известные методы, когда предприятие может наказываться или поощряться в зависимости от соответствия расходов на НИОКР его обороту. Эти методы необходимо

внедрять. Развитие прикладной науки может, наконец, решить проблему старения основных фондов. Известно, что в среднем на предприятиях страны фонды изношены на 70%. Средний возраст любого фонда 30 лет, поэтому одну тридцатую фонда надо менять каждый год. В этом году не потратили эту малость - фонд еще на год постарел. В США, например, разрешили пенсионным фондам вкладывать деньги в венчурные проекты 5% от пенсионного фонда. В среднем по миру венчурные вложения дают 12% прироста капитала, а депозитный доход составляет всего 2-3%. Но в России слабо развит государственный менеджмент, который бы отбирал надежные проекты. Своего рода стратегические центры имеются лишь в отдельных регионах, где эксперты анализируют ситуацию с точки зрения способности их города, региона ответить на актуальный запрос страны, мира в целом. Но в большинстве регионов таких центров нет. В этой связи третьим долгосрочным ресурсом развития экономики России должно стать создание солидной школы государственного менеджмента, способного профессионально осуществлять стратегическое управление, прогнозировать ближайшие и отдаленные последствия принимаемых решений на всех уровнях управления.

### Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил перечисления в стабилизационный фонд РФ дополнительных доходов Федерального бюджета РФ, остатков средств Федерального бюджета на начало финансового года и доходов от размещения средств Стабилизационного фонда РФ» от 23.04.04 № 31.
2. Постановление Правительства РФ «О порядке управления средствами Стабилизационного фонда РФ» от 30.04.04 № 508.
3. Бортник И.М. Наука – это производная от экономики, а не наоборот// экспертный канал "Открытая экономика". - ОРЕС.RU
4. Гельман М. Очередные проповеди из РСПП на рыночные темы// Газета Промышленные ведомости
5. В каких странах нынче наиболее конкурентоспособная экономика?// интерфакс.- 28.04.04
6. Лавущенко И. Стабфонд начинают тратить. "Черный день" не за горами? //Финансовые известия.- 20.10.04.- www.finiz.ru
7. Концепция национальной политики повышения конкурентоспособности экономики России была рассмотрена на БЭФ 17.09.04// RICCOM.RU
8. Правительство готовит закон о реформировании системы начисления зарплаты// Финансовые известия 2.10.2004.- www.finiz.ru
9. Тихонов А. Стабфонд защитили от народных посягательств// Финансовые известия.- 20.10.04.- www.finiz.ru
10. Тихонов А. Стабфонд превращается в фонд развития// Там же.
11. Тихонов А. Россия разрушает свои преимущества// Там же.
12. Самая конкурентоспособная экономика в мире – в Финляндии// Газета.Ru.- 14.10.04
13. У США и Финляндии наиболее конкурентоспособная экономика//Форум «Стратегия регионального развития. – Казань, 2003 г. [podrobnosti.com.ua](http://podrobnosti.com.ua)
14. Ясин Е. Г.: "Просто так накапливать деньги и не на что их не тратить, - дурная идея// Финансовые известия.- 20.10.04.- [www.finiz.ru](http://www.finiz.ru)

## Развитие национальных традиций при переходе на МСФО

*С.М.Каз*

В условиях развития рыночной экономики непрерывно осуществляется реформирование национального бухгалтерского учета в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Эта проблема является актуальной, поскольку открывает российским компаниям возможность приобщения к международным рынкам капитала, который связан с «прозрачностью» финансовой информации о деятельности компании. У инвестора создается возможность проследить, как используется предоставленный им капитал.

МСФО является ключом к международному рынку капитала источником иностранного инвестирования развития компании. Если инвестор не имеет требуемой финансовой отчетности, то

западные инвесторы считают, что компания не заслуживает доверия и рассматривается как неконкурентноспособной. Международная практика показывает, что на российском рынке действует большое количество компаний с иностранными инвестициями имеющих трансформированную финансовую отчетность, включаемую в трансформированную финансовую отчетность компаний.

Трансформированная отчетность по МСФО считается высоко информированной и полезной для пользователей. По ней принимаются управленческие решения. МСФО обеспечивают сопоставимость и сравнимость между компаниями в общемировом масштабе и поэтому является доступной для внешних пользователей; сокращает расходы компаний по привлечению капитала. Рыночная цена капитала, гарантирует перспективы возврата капитала и снижает риски.

В России проводится значительная работа по переходу компаний на МСФО. Вместе с тем, в ходе реформирования национального бухгалтерского учета возникло много проблем. Одни бухгалтера и предприниматели выражают свое недовольство реформированием бухгалтерским учетом и отчетности; другие, отказываются применять положения Минфина России по бухгалтерскому учету (ПБУ) из-за их несовершенства; третьи, считают, реформирование бухгалтерского учета по МСФО, бесперспективным.

Исследования показывают, что сложности перехода национального бухгалтерского учета на МСФО связаны с рядом причин тормозящих этот процесс: не разработанность корпоративных отношений и управления собственностью, которые приводят к невостребованности бухгалтерской отчетности; состояние учебного процесса и научных исследований по бухгалтерскому учету; недостаточной квалификации бухгалтерских кадров; непонимание многих бухгалтеров ПБУ; отсутствие на практике, да и в методологии, разделения финансового и управленческого учета; отоджествления согласования национальных нормативных документов и прежде всего ПБУ и Налогового кодекса с МСФО.

Коммерческие банки аккумулируя свободные денежные средства населения становятся крупными акционерами, промышленных и торговых компаний, денежные средства населения не представлены на фондовом рынке, что отрицательно сказывается на реальной востребованности публичной бухгалтерской отчетности и ведет к снижению качества учета.

Неразвитость корпоративных отношений проявляются в незначительном представительстве акционерного капитала на фондовых биржах, слияние собственников и управляющих акционерными компаниями в одном лице; скупке акций крупными акционерными компаниями и почти полное вытеснение мелких акционеров, слабой правовой защищенности собственности. Все это оказывает отрицательное воздействие на востребованности к бухгалтерскому учету и аудиту, бухгалтерской отчетности; часто сделки между акционерами ведутся независимо от содержания и достоверности бухгалтерской отчетности; ориентация на единственную оценку объектов бухгалтерского учета по фактической себестоимости, влияет на объективный процесс исчисления себестоимости продукции, работ и услуг.

Ранее действующая бухгалтерская школа создала совершенную систему бухгалтерского учета применительно к требованиям общественной собственности и плановой экономике. Рыночная экономика, основанная на частной собственности, связана с иными методическими подходами к бухгалтерскому учету. По многим элементам национального бухгалтерского учета наметилось его отставание от требований рыночной экономики, наблюдается его ориентация на государственное регулирование, что приводит к снижению инициативы практикующих бухгалтеров связывают с совершенствованием методики и организации бухгалтерского учета, неприменения на практике многих уже утвержденных ПБУ. Рассчитывать, что МСФО позволят получить своевременную, качественную и достоверную учебную информацию пока сложно, поскольку как показывает практика, использование национальных ПБУ, не всегда соответствуют МСФО, хотя это преодолимое препятствие. Главное состоит в том, чтобы выяснить ее на действующий бухгалтерский учет. Здесь следует отметить неразработанность организационно-методических и технико-математических подходов ведения бухгалтерского учета, которые должны отвечать требованиям рыночной экономики и МСФО.

В условиях рыночной экономики, вместо ранее действующего народнохозяйственного учета, включающего бухгалтерский, статистический и оперативный учет, стали действовать финансовый, управленческий и налоговый учет. Так, управленческий учет обусловлен потребностью в конфиденциальной учетной информации и новых методах внутрифирменного управления затратами, производством, продажами. Он обеспечивает контроль за затратами, калькулирование методами «стандарт-кост» и «директ-костинг», применение гибких смет и бюджетов, оперативное управление производством и продажей. Информация управленческого учета является коммерческой тайной и

представляется в публичной бухгалтерской отчетности только частично. Финансовый учет нормативно регулируется через систему стандартов: его данные отражаются в регламентированной финансовой отчетности. Управленческий учет и отчетность, не регламентируется обязательными стандартами; данные его зависят от цели и задач, поставленных управляющим. Управленческий учет служит базой внутренней отчетности. Для ведения финансового учета и составления публичной финансовой отчетности достаточно использовать сальдо по синтетическим счетам и субсчетам, тогда как для управленческого учета, калькуляционных расчетов, следует использовать аналитический учет, детальный количественно-сортовой учет движения материальных ресурсов, расчетных операций. Калькуляционная себестоимость – предмет управленческого учета. В нем можно обеспечить калькуляцию по полной и сокращенной себестоимости; организовать калькулирование по методам «директ-костинг» и «стандарт-костинг»; обеспечить распределение косвенных расходов; для финансового и управленческого учета группировка текущих расходов предусмотрены в ПБУ 10/99 «Расходы организации» и в Налоговом кодексе РФ. При утверждении Плана счетов бухгалтерского учета для этой цели выделены позиции на счетах 30-39, но дальнейшая разработка этой методики не получила развития. В финансовом учете желательно вести учет только по элементам затрат с необходимой детализацией в интересах финансового анализа и налогового учета.

Несогласованность действующих нормативных документов можно показать на примере важнейшего экономического показателя характеризующего финансовый результат деятельности организации – прибыль. Сравнительная характеристика этого показателя по МСФО и ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» показывает существенные различия в понимании и составе расходов организации. Так, по МСФО при расчете себестоимости продаж фактическая себестоимость и реализуемой продукции в отчете, показывает всю сумму годовых затрат за минусом переменных затрат, приходящихся на остаток запаса. В ПБУ 4/99 все расходы, кроме коммерческих и управленческих, в отчете о прибылях и убытках отражаются через себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг. Следовательно, по ПБУ 4/99, по сравнению с МСФО, значительно меньше себестоимость продаж, а следовательно больше сумма прибыли от деятельности организации. В то же время, величина прибыли должна быть тождественная по МСФО и по ПБУ 4/99 и не зависеть от способов ведения учета.

## Планирование аудита и управление началом проверки.

*Е.М. Корецкая*

В ходе аудиторской проверки аудитор обязан должным образом планировать и регистрировать проделанную работу, подтверждающую то, что он располагает необходимыми материалами для представления соответствующего заключения. Наметив конкретные цели аудита для каждого из элементов бухгалтерской отчетности, можно начать процесс сбора фактической информации. Аудитор определяет, какие доказательства следует в данном случае собрать, при этом он опирается на определенный набор методов по организации аудита, которые помогают собрать достаточное количество доказательств.

Основных целей по организационно-технологическим моментам на этом этапе – несколько. Нужно минимизировать риск контроля, полностью документировать важнейшие тесты и процедуры, которые начинают осуществляться в процессе аудита. Аудит всегда ограничен временем и обстоятельствами, поэтому организация работы должна быть такова, чтобы достижение указанных целей было эффективным и экономичным. Насколько важен этот этап аудита, говорит тот факт, что ему непосредственно посвящена основная часть действующих с 1997 года Правил (стандартов) аудиторской деятельности [1], а именно: «Планирование аудита», «Аудиторские доказательства» (планирование и сбор), «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита», «Использование работы эксперта» (планово-организационные аспекты), «Аудиторская выборка» (организация схем отбора элементов, получение выборки и т.д.), а также «Документирование аудита», которое начинается на этом этапе (рис. 1).

Планирование и контроль качества (организационные моменты)	Главные технологические процедуры и Документирование работы аудиторов	Непосредственная работа с администрацией экономического субъекта
<p><u>Разработка плана программы аудита</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стратегия аудита</li> </ul> <p><b>Планирование аудита</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• План тестирования</li> <li>• Программа аудита</li> </ul> <p>Использование работы эксперта:</p> <p>Плановые аспекты</p> <p><b><u>Пересмотр плана и управление им</u></b></p>	<p>Аудиторский доказательства (сбор):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Контрольная среда</li> <li>• Система учета</li> <li>• Контрольные процедуры</li> <li>• Оценка риска контроля</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>* <b>Аудиторская выборка (отбор)</b></li> <li>* <b>Документирование аудита (начало)</b></li> </ul> <p><u>Тестирование контрольных моментов</u></p>	<p>Доклады о промежуточных результатах</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка контроля и иные результаты</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Перспективы для расширения и углубления оценки контроля</li> </ul>

**Рис. 1. Планирование аудита и управление началом проверки**

При разработке плана и программы аудита важнейшими вопросами являются определение и выработка стратегии, которой необходимо придерживаться при обслуживании конкретного клиента. Как было показано выше, это связано с тем, что аудиторское обслуживание любого клиента, как правило, связано с определенным риском.

Вырабатывая свою аудиторскую стратегию, аудиторская фирма приступает к ее детальной разработке [2]. Аудиторы должны своевременно определить свои возможности таких взаимоотношений с клиентом, при которых они не утратят независимости собственной позиции, уменьшат свой риск и соберут достаточно аудиторских доказательств, чтобы сформировать профессиональное суждение о его бухгалтерской отчетности. При детальной разработке аудиторской стратегии используются определенные категории теории и практики аудита.

Поскольку аудитор призван выявить существенные неточности в отчетности, он может, проверяя документацию и отчетность клиента, столкнуться с определенными действиями администрации или служащих, которые можно квалифицировать как злоупотребления и которые оказывают существенное воздействие на аудиторскую стратегию [2]. Важнейшие цели исследования и оценки системы внутреннего контроля у проверяемого экономического субъекта, осуществляемые на этом этапе, сводятся к тому, чтобы выявить на основе изучения этой системы все релевантные каналы учетно-аналитической и административной информации у клиента. Оценка этой системы позволит аудитору в дальнейшем более точно судить о качестве этой информации (полнота, своевременность, точность, отсутствие пристрастности).

Один из важных моментов этого этапа аудита – оценка контрольной среды у клиента. Под контрольной средой подразумевается то, насколько серьезно администрация экономического субъекта относится к системе внутреннего контроля в организации, а также степень ее осведомленности и мероприятия, проводимые администрацией для укрепления системы внутреннего контроля. Задачами аудитора при оценке контрольной среды у клиента является выявление различных внутривозрастных и контрольных рисков, а также влияния различных факторов (благоприятных или неблагоприятных для уменьшения уровня аудиторского риска).

По действующему с 1997 года Правилу (стандарту) аудиторской деятельности «Планирование аудита» ключевое место с данного этапа проверки приобретает аудиторская программа. Работа, предписанная аудиторской программой, обычно документируется на отдельных листах бумаги либо в отдельных компьютерных файлах – рабочих документах аудитора. Каждому рабочему документу аудитора присваивается однозначный код. В рабочем документе указываются: наименование документа; наименование проверяемого экономического субъекта; период, за который проводится аудиторская проверка; дата составления документа; содержание документа; личная подпись лица, создавшего документ, либо его идентифицируемое условное обозначение; дата и подпись лица, проверившего документ, либо его идентифицируемое условное обозначение. В качестве идентифицируемого условного обозначения могут выступать, например, инициалы составителя и проверяющего.

В соответствии с Правилем (стандартом) аудиторской деятельности «Документирование аудита» система построения и порядок присвоения идентификационных номеров осуществляется аудиторской фирмой самостоятельно. Разумеется, процесс документирования работы во многом зависит от способа построения самой аудиторской программы и рабочих документов аудитора. Обычно в аудиторской программе напротив соответствующего теста или же процедуры проставляется ссылка на рабочий документ, в котором должны фиксироваться результаты осуществленной работы, предписанной аудиторской программой, проставляется дата завершения шага, предусмотренного аудиторской программой, и подпись исполнителя. Для удобства контроля в аудиторской программе можно предусмотреть указание исполнителем на наличие искажений бухгалтерской отчетности либо наличие существенных замечаний в проверяемой области, а также указание на тот рабочий документ аудитора, где произошло последующее или окончательное разрешение поднятой проблемы, либо ссылка на аудиторское заключение, в которое данный вопрос мог войти в аналитическую или в итоговую часть в качестве оговорки.

Непосредственная работа с администрацией экономического субъекта на данном этапе аудиторской проверки включает:

*а) доклады о промежуточных результатах*, оказавшихся в этом времени наиболее важными, например, о заблуждениях администрации относительно основных рисков, связанных с хозяйственной деятельностью экономического субъекта и с его взаимоотношениями с налоговыми органами;

*б) оценку контроля и иные результаты*, например, по выявленным слабостям внутреннего контроля или по осуществленной аудиторами оценке контрольной среды у клиента.

В ряде случаев пересмотр плана аудита приводит к необходимости дальнейшего вмешательства супервайзера (или партнера) в управленческие изменения по ходу выполнения проверки. Например, возникает дополнительная потребность в тестировании контрольных моментов и т.д. В таких случаях также лучше поставить в известность администрацию экономического субъекта о перспективах расширения и углубления аудиторских работ по оценке контроля [4]

Сбор аудиторских доказательств о достоверности бухгалтерской отчетности.

Данный этап аудита – центральный: продолжается работа в соответствии с основной частью Правил (стандартов) аудиторской деятельности [1], а именно: «Аудиторские доказательства» (сбор), «Использование работы эксперта» (оценка аудитором предварительных результатов этой работы), «Аудиторская выборка» (оценка результатов выборки, распространение ее результатов на проверяемую совокупность) и «Документирование аудита» (продолжение). Однако по результатам предыдущего и данного этапов проверки, если к этому его вынуждают собранные доказательства, аудитор начинает работу в соответствии с Правилем (стандартом) аудиторской деятельности «Действия аудитора при выявлении искажений в бухгалтерской отчетности» (рис. 2.).



Аудитор использует пристрастную выборку (иногда называемую традиционной), определяет размер выборки, во многом полагаясь на собственную интуицию. Статистическое выборочное исследование, опираясь на математическую теорию вероятности, предоставляет аудитору четкую систему измерений размера выборки и качественную оценку результатов ее обследования. Роль интуиции, которой руководствуется аудитор при вынесении заключения о всей совокупности, из которой была сделана выборка, значительна.

В ходе проверки аудитор нередко проверяет арифметическую правильность наиболее важных расчетов, корреспонденцию счетов и т.д. Кроме того, он обобщает информацию, поступившую от третьих лиц (например, данные о подтверждении дебиторской задолженности), и др. Аудитор оценивает достигнутый уровень уверенности относительно верности (или неправильности) утверждений администрации. Аудитор должен решить, является ли этот уровень приемлемым, надежным и достаточным.

Осуществленная ранее оценка уровня внутреннего контроля у клиента на данном этапе, когда аудиторы выполняют конкретную работу по сбору доказательств, может быть скорректирована (аудитор контролирует правильность первоначальной оценки уровня внутреннего контроля). Выполняя свои процедуры, аудитор должен приобрести необходимую степень уверенности [3], что учетные записи ведутся должным образом, или дать новую оценку внутреннему контролю (низкий, ниже максимального, максимальный); провести проверку соответствия данных. При этом соотношение аналитических процедур и углубленных проверок остатков по счетам может быть различным в зависимости от конкретных обстоятельств, выявленных в ходе проверки данного экономического субъекта.

Контроль ведения учетных записей и относящихся к ним первичных документов обычно сочетается с проверкой правильности отражения фактов хозяйственной жизни в учетных регистрах (однако такие виды контроля, как контроль кадров, находятся вне компетенции бухгалтерии); может включать «сквозные» проверки и т.д. В части организационных моментов, касающихся планирования и контроля качества осуществляемой проверки, важными для данного этапа являются:

*а) время, стоимость и действенность контроля*, в частности, затраченного на аналитические процедуры, углубленные проверки остатков по счетам и на другие аудиторские проверки финансово-хозяйственных операций по существу (пропорции между ними складываются индивидуально для каждого экономического субъекта);

*б) переоценка затрат времени на обзорные проверки и корректировки плана*, например, выполненная статистическая выборка в ряде случаев может оказаться более экономной и дать более точные результаты, нежели нестатистическая, а потому высвободившееся время можно использовать для выполнения дополнительных процедур на заключительном этапе;

*в) обобщение приемлемости предварительных итогов осуществленного аудита*, т.е. результаты работы всех участвовавших в проверке лиц, включая использованных по данному экономическому субъекту экспертов; выявляются и выносятся для обсуждения с партнерами наиболее важные вопросы, вставшие перед аудиторами в ходе проверки.

Нередко собранные в ходе проверки доказательства заставляют аудитора осуществить комплекс работ с администрацией экономического субъекта в соответствии с *Правил (стандартом) аудиторской деятельности «Действия аудиторов при выявлении искажений бухгалтерской отчетности»*. Прежде всего нужно определить характер каждой выявленной некорректности, т.е. классифицировать их, поскольку «искажение бухгалтерской отчетности, т.е. неверное отражение и представление данных бухгалтерского учета из-за нарушения установленных правил его организации и ведения, может быть двух видов: преднамеренное и непреднамеренное».

В большинстве случаев у администрации экономического субъекта не возникает сомнений в необходимости откорректировать свои учетные записи и отчетность, если некорректности являются случайными: «Непреднамеренное искажение бухгалтерской отчетности является результатом непреднамеренных действий (или бездействий) персонала проверяемого экономического субъекта. Оно может быть следствием арифметических или логических ошибок в учетных записях, ошибок в расчетах, недосмотра в полноте учета, неправильного отражения в учете фактов хозяйственной деятельности, наличия и состояния имущества». Понятно, что лучше исправить такие искажения, в особенности если в дальнейшем они могут, к примеру, обернуться крупными штрафами экономического субъекта со стороны налоговых и других контрольных органов.

Вместе с тем такие ситуации могут превратиться в один из самых ответственных участков работы аудитора, если искажения носят преднамеренный характер: «Преднамеренное искажение бухгалтерской отчетности является результатом преднамеренных действий (или бездействий)

персонала проверяемого экономического субъекта. Они совершаются в корыстных целях для введения в заблуждение пользователей бухгалтерской отчетности».

В целом начиная с 1997 года Комиссия, одобрявшая данное Правило (стандарт) аудиторской деятельности, подробно регламентировала особенности действий аудитора при выявлении не только непреднамеренных, но и преднамеренных искажений бухгалтерской отчетности. Особенности этих действий посвящен специальный четвертый раздел данного Правила (стандарта). Комиссия, далее, не снимает ответственности аудиторов за выявление подобных ситуаций (пятый раздел данного стандарта). Вместе с тем делать вывод о таких преднамеренных действиях (или бездействиях) персонала аудитор не имеет права: этот вывод «может быть сделан только уполномоченным на то органом». На практике такие положения, разумеется, чреватые определенными коллизиями.

Обычно, если аудиторами установлены ошибки, нарушения (и даже злоупотребления персонала или администрации, которые причинили существенный материальный ущерб предприятию и государству), и в случае, если пересмотренное значение уровня точности превышает допустимый размер ошибки, то аудиторы обязаны:

а) разработать рекомендации по возмещению ущерба, внести предложения о соответствующих поправках, дополнениях и корректировках системных учетных записей, чтобы устранить существенные некорректности бухгалтерской отчетности;

б) пересмотреть, в случае необходимости, значения таких показателей, как уровни риска, допустимое число и размер ошибок, объем выборки;

в) установить конкретных виновных лиц, по действиям или бездействию которых возникли существенные некорректности бухгалтерской отчетности в целом;

г) определить число и сущность дополнительных исправлений, обусловленных корректировкой значений сальдо рассматриваемых счетов (например, начисление дополнительного резерва по сомнительным долгам);

д) в случае необходимости четко разграничить (и отразить в тексте заключения, если это потребовалось в конкретных условиях) ответственность между головным аудитором и другими аудиторами;

е) выбрать окончательную форму и конкретный вариант аудиторского заключения (будут ли в нем оговорки, какого характера, в каких конкретно элементах, или аудитор окажется вынужден отказаться от формирования определенного мнения).

Предложения для администрации, вносимые аудитором, обычно принимаются. (Иначе клиент рискует уплатить огромные штрафы и пени при последующей проверке представителями других контрольных органов). И на последнем этапе аудита, следовательно, в самом аудиторском заключении, дается самый общий ответ на конкретный вопрос, поставленный клиентом при заключении договора, уже с учетом исправления неточностей. Но во всех случаях на основании собранных аудиторских доказательств проверяющие ориентируются на существенность выявленных ими ошибок и отклонений от нормы.

#### Список использованной литературы:

1. Правила (стандарты) аудиторской деятельности: Официальное издание / Составление и комментарии д-ра эконом. наук Ю.А. Данилевского. – М.: Бухгалтерский учет, 1997. – 160 с.
2. Смекалов П.В., Терехов А.А., Терехов М.А. Теория и практика аудита. – СПб.: СПб Госагроуниверситет и АОЗТ «Балтийский аудит», 1995. – 218 с.
3. Суйц В.П., Смирнов Н.Б. Основы российского аудита. Руководителю предприятия, финансовому директору, главному бухгалтеру. – М.: ИЦ «Анкил», ИКЦ «ДИС», 1997. – 256 с.
4. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 540 с.

#### Приоритеты государства, казны и народа

*Н.К. Сагайдачная*

Всякий раз, когда парламенту нашей страны представляется на обсуждение проект федерального бюджета на очередной финансовый год, возникает, прежде всего, вопрос о том, насколько этот

законопроект коснется непосредственно каждого. Для политических элит этот первостепенный вопрос связан с представительством ими интересов определенных групп и структур, а для граждан он связан с определением степени финансового участия государства в удовлетворении их индивидуальных потребностей. Поэтому и происходит сопоставление и сравнение индивидуальных потребностей с представленными в законопроекте финансовыми возможностями их удовлетворения.

Существует много схем, отражающих структуру потребностей человека. Одной из них является пирамида потребностей Маслоу, в основе которой лежит иерархия потребностей низшего и высшего порядка. При удовлетворении первичных потребностей, связанных с физиологическим поддержанием жизни, на первый план начинает выдвигаться потребность в безопасности во всех отношениях, а затем актуализируются социальные потребности, - потребности в утверждении своего престижа и потребности самореализации.

Возникают и другие вопросы: как должны соотноситься индивидуальные потребности граждан и их удовлетворение государством, насколько необходимо финансовое присутствие государства в удовлетворении потребностей граждан, какие возникают при этом проблемы? Отличительной чертой тоталитарного государства является проникновение государства в такие сферы жизни своих граждан, которые всегда были частными. Это касается потребностей высшего порядка, таких как потребность в любви, общении, уважении и самоуважении, самореализации и других. Тоталитарное государство через систему пропаганды навязывает определенные ценности обществу и его членам, пытается воздействовать на общественное мнение через различные государственные и общественные институты, добываясь зачастую при этом обратного результата – отчуждения. При этом то же самое государство вынуждено и финансово присутствовать (в разной степени) в сферах воздействия, которые оно считает важными. Это присутствие выражается в том, что в сферы просвещения, образования, культуры, спорта и другие, в которых сильно государственное идеологическое влияние, государство вливает бюджетные средства, огосударствляя многие отношения и порождая новый тип личности – коллективно-нормативный. Именно этот тип личности воспроизводился в советском государстве не только идеологически, но и экономически; при этом государство превращается почти в единственную гарантию выживания и удовлетворения большинства потребностей.

Уход государства из этих сфер, которые традиционно в советском обществе формировались как сферы государственного влияния и государственного присутствия, воспринимается значительной частью населения болезненно: на личностном уровне у людей исчезает идентификация Я с некоей коллективной общностью, а в экономическом отношении формирующиеся новые финансовые реальности и воспринимаются и являются более жесткими по сравнению с ранее действовавшими. Результатом этого является отчуждение от государства, выражающееся в неприятии нового, отторжении выбора и в требовании возврата как старых ценностей, так и бюджетного финансирования, в первую очередь в сферах здравоохранения, образования, культуры, спорта, науки, в экономике. Парадоксально, но в связи с этим у общественности возникает и больший интерес и большие требования к вопросам прозрачности бюджета, эффективности и целесообразности расходования бюджетных средств, определению их направленности (достаточно упомянуть пенсионную реформу или монетизацию льгот).

Для менее консервативной части общества основанием для интереса к формированию и использованию бюджетных средств является не советское прошлое, а опыт развитых государств, бюджеты которых предусматривают значительное финансовое участие государства в жизненно важных сферах своих граждан. В любом случае требования общества к государству в области бюджетного финансирования в России возросли, с чем государству приходится считаться. Для многих членов общества было бы идеальным совпадение их потребностей в стабильном и значительном бюджетном финансировании определенных сфер жизнедеятельности с возможностями бюджета и бюджетной системы по их удовлетворению. Но государство в целом – это качественно иное образование, нежели сообщество граждан или отдельные граждане и члены общества, которое как политическая организация и субъект многих в том числе экономических отношений стремится к самосохранению и устойчивости, целостности и стабильности.

Поэтому естественным является положение, когда приоритеты государства и отдельных его граждан не совпадают, т.е. государственные интересы отличаются от гражданских. Например, у каждого в отдельности члена общества может не быть потребности в осуществлении международной деятельности или международного сотрудничества, но у государства такая нужда существует, и она должна найти отражение в бюджете как выделение бюджетных средств в определенном объеме на международную деятельность и сотрудничество.

Преломление индивидуальных потребностей граждан через призму общегосударственных интересов и порождает иную модель и структуру потребностей самого государства, которая выражается в бюджете через приоритеты бюджетного финансирования и бюджетно-налоговую политику государства. Как порождение государства бюджетная система должна обеспечить, прежде всего, воспроизводство государства в качестве целостного устойчивого образования, поэтому ее приоритеты объективно более ориентированы в направлении воспроизводства государства в целом, нежели отдельных граждан или их групп.

Центральным звеном бюджетной системы такого федеративного государства как Россия является федеральный бюджет, который замыкает на себе финансирование многих общегосударственных потребностей, предназначенных не для нужд отдельного человека, групп населения, а именно для государства как системного образования. Именно поэтому бюджет определяется как фонд денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства. Функции государства и необходимость их выполнения являются основанием для формирования и использования бюджетных средств государством.

Непосредственно каждого члена общества не касаются многие государственные расходы (если только он или члены его семьи не работают в сфере, связанной с реализацией данной функции), которые для государства как целого являются необходимыми, в том числе и расходы на международную деятельность, обслуживание государственного долга, финансовая помощь бюджетом других уровней, утилизация и ликвидация вооружений, мобилизационная подготовка производства, развитие рыночной инфраструктуры, фундаментальные исследования и содействие НТП, исследование и использование космического пространства, гидрометеорология, картография и геодезия и т.п. В тоже время денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение вышеперечисленных сфер являются не только предметом государственного престижа, зачастую понимаемого узко или субъективно, но они объективно необходимы для существования государства. Многим же гражданам направление средств на осуществление таких расходов представляются или нецелесообразным в данный период времени, или непервостепенным, поскольку в ближайшее время непосредственно их физического существования или воспроизводства не касается. Даже затраты на охрану окружающей природной среды и природных ресурсов, на судебную власть и правоохранительную деятельность воспринимаются негативно или критически (хотя часто это связано не столько с обоснованностью подобных расходов, сколько с фактами их неэффективного использования).

Таким образом, государственные приоритеты, определяемые в законе о бюджете, существенно отличаются от приоритетов, сформированных на основе иерархии потребностей отдельного гражданина. Этот отдельный вывод имеет значение не столько для выделения различий в потребностях и приоритетах государства и граждан, сколько для количественного определения того разрыва между ними, имеющего вполне определенную денежную величину, который допустим при составлении и принятии бюджета.

Бюджетное финансирование можно разделить на несколько уровней или сфер по критерию удовлетворения потребностей государства как функционирующей самовоспроизводящейся организации.

**1 сфера (уровень)** – связана с обеспечением воспроизводства политической системы государства внутри страны: это расходы на государственное и местное самоуправление, судебную власть, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства, финансовую помощь бюджетам других уровней, частично на средства массовой информации. Эти расходы по большей степени не выходят за рамки бюджетной системы. Безусловно, что в конечном счете часть денежных средств выйдет за границы бюджетной системы в виде оплаты труда служащих, представительских расходов, материально-технических расходов на общегосударственное управление, оплаты проведения статистических обследований и переписей, финансирования расходов по обязательствам в рамках проектов с участием международных финансовых организаций, финансирования расходов из ФССР, дотаций, субвенций и субсидий различного вида, в том числе субвенции и субсидии бюджетам муниципальных образований на реализацию федеральных законов расходов на реализацию льгот, установленных Федеральным законом «О ветеранах» (в части полномочий субъектов Российской Федерации).

Другая часть денежных средств не выйдет за границы бюджетной системы и будет изолирована в ней. Например, налог на доходы физических лиц федеральных государственных служащих территориальных органов исполнительной власти перераспределится из федерального бюджета в бюджеты субъектов федерации и муниципальных образований.

Аналогичная ситуация создается с ЕСН: при перечислении единого социального налога, начисленного на фонд оплаты труда государственных и муниципальных служащих, средства всех уровней бюджетов перечисляются на счета государственных внебюджетных фондов, но при этом остаются в рамках бюджетной системы. По существу эта группа расходов направлена на воспроизводство жизнедеятельности органов власти.

**2 сфера (уровень)** – связана с обеспечением воспроизводства государства в рамках национальных границ: это расходы на национальную оборону, мобилизационную подготовку и ликвидацию вооружений, международную деятельность, военную реформу. Эти расходы выходят за рамки бюджетной системы, денежные потоки направляются в разные сферы в том числе в экономику, связь, транспорт. Существенных налоговых баз в этих сферах не создается, но размещение государственных заказов на военные нужды, закупки в госрезервы могут явиться импульсом для развития в обслуживающих и сопряженных сферах. Через финансирование данной группы расходов обеспечивается воспроизводство силовых структур и структур, связанных так или иначе с воспроизводством государства как единого целого.

**3 сфера (уровень)** – связана с обеспечением воспроизводства государства как субъекта экономической деятельности: к данной сфере следует отнести все расходы в сфере экономики – на промышленность, энергетику, строительство, транспорт, ЖКХ и другие отрасли экономики, частично на обслуживание государственного долга. Эта группа расходов государства производительна с точки зрения бюджетной системы, поскольку прямо или косвенно обеспечивает возврат денежных средств в бюджеты, создает налогооблагаемые базы в финансируемых отраслях и превращает государство в крупнейшего субъекта экономических отношений. Создание рабочих мест и ликвидация безработицы потенциально создают расходы государства на выплату пособий безработным, пенсий – досрочно выходящим на пенсию из-за невозможности трудоустройства, пособий и жилищных субсидий – малообеспеченным гражданам.

**4 сфера (уровень)** – связана с обеспечением социальной инфраструктуры государства, в том числе реализацией социальной политики, через систему социального обеспечения, финансированием образования, здравоохранения и физической культуры, культуры, искусства, кинематографии и пр. С позиций бюджетной системы производительными, эффективными будут являться расходы на воспроизводство будущей или действующей рабочей силы, неэффективными – на воспроизводство той части населения, которое утратило способность к труду.

В этой сфере духовно-физического воспроизводства наряду с бюджетными средствами присутствуют и иные денежные средства: это капитал лиц, работающих в данной сфере, и средства частных лиц, оплачивающих услуги в сфере образования, здравоохранения и физической культуры, спорта и т.д. Сами государственные и муниципальные учреждения также оказывают платные услуги, создавая наряду с негосударственными структурами базы для налогообложения. Финансирование расходов в этой сфере имеет для бюджетной системы финансовую отдачу, отдаленную во многом по времени, т.к. зачастую только в будущем здоровое и образованное население сможет эффективно работать, создавать продукт и доход, часть которого государство путем налоговых изъятий вернет в бюджетную систему.

Потенциально государство может сократить в будущем некоторые расходы на здравоохранение, хотя бы в относительном выражении, если в настоящее время определит их необходимую величину и профинансирует их в этом размере. В настоящее время ни у государства, ни у общества нет полной ясности в отношении того, какова должна быть доля присутствия государства и частного капитала в этой жизненно важной сфере, и очевидно, что в ближайшее время эта сфера будет одной из самых проблемных. Важность данной сферы для государства определяется тем, что в ней реализуется социальная политика государства, с использованием бюджетных средств обеспечивается воспроизводство рабочей силы как производителя материальных и духовных ценностей. Существование государства теряет смысл с позиций общества и населения, если оно не создает условий для воспроизводства рабочей силы и населения в целом.

**5 сфера (уровень)** – связана с приоритетами перспективного характера в разных областях: фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу, исследование и использование космического пространства, пополнение государственных запасов и резервов, охрана окружающей природной среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия.

Безусловно, как и всякая группировка, предлагаемая классификация имеет определенные допуски, связанные с природой некоторых функций государства. Например, расходы на утилизацию и ликвидацию вооружения, мы отнесли к сфере обеспечения воспроизводства государства как субъекта международных отношений, но во многом необходимость утилизации и ликвидации

вооружений обусловлена требованиями охраны окружающей среды и безопасности, а не только условиями международных договоров Российской Федерации с другими государствами. В тоже время финансирование предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий имеет многоцелевой характер, т.к. связано со сферой обеспечения воспроизводства государства в экономике, а также с защитой населения от чрезвычайных ситуаций.

Сопоставление приоритетов государства и членов общества, выражаемое через выделение ассигнований на то или иное направление деятельности государства показывает, что эти приоритеты не совпадают. Проблемы безопасности (во всех отношениях) в структуре индивидуальных потребностей находятся на втором месте, но для государства приоритеты его внешней и внутренней безопасности находятся по степени удовлетворения на первом месте, что проявляется в структуре финансирования. По бюджету Федерации на 2004 год [1] на национальную оборону должно быть направлено 411472653, 4 тыс. руб., на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства – 310577078, 1 тыс. руб., т.е. 722049731, 5 тыс. руб., что в 19, 5 раз больше расходов федерального бюджета на здравоохранение, в 6, 1 раза на образование и в 4, 5 раза – на социальную помощь населению.

Очевидно, что к удовлетворению потребностей населения страны и отдельных членов общества непосредственное отношение имеет социальная сфера: именно эти расходы интересуют население, являющееся получателями бюджетных средств или заинтересованных в бюджетном финансировании.

Первоочередное значение имеет выделение трансфертов населению в форме прямого финансирования, т.е. осуществляемого непосредственно и адресно каждому из получателей. Государственные органы связаны конкретными обязательствами по отношению к этим группам получателей, их численность достаточно точно учитывается и прогнозируется, отношения по финансированию персонафицированы и стабильны.

Затем по приоритету следуют ассигнования на систему службы занятости и социального обеспечения. Контингент получателей этих средств отделен от финансовых потоков целой системой учреждений. Он не является постоянным, но тенденция к увеличению получателей различных видов социальной помощи в настоящее время прослеживается. Это касается получателей пособий по безработице, адресных субсидий гражданам на услуги ЖКХ и пр. Численность получателей пособий, выплачиваемых через службы занятости и социального обеспечения может колебаться в значительных пределах, зависит не столько от действующего законодательства, сколько от факторов разного порядка: состояния рынка труда, уровня цен на услуги ЖКХ, энергоносители и т.д.

Третья группа социальных расходов касается интересов всех слоев населения: это расходы на образование, здравоохранение, физическую культуру, искусство и кинематографию, частично – на средства массовой информации. Финансирование этих расходов позволяет создать условия для удовлетворения высших потребностей человека, т.е. потребностей в признании, уважении и самоуважении, самореализации и самовыражении, в общении. Идеологический уход государства из социальной сферы в нашей стране сопровождается сокращением финансирования, что отрицательно влияет на социально-политическую обстановку в обществе.

Именно группа социальных расходов призвана, по нашему мнению, разрешить в какой-то степени противоречие между тем, что средства бюджетной системы направляются на финансирование структур, деятельность которых в благополучные периоды непосредственно каждого члена общества не касается (а потому не воспринимается им как высшая), а входящие в бюджетную систему денежные потоки формируются в тех сферах, которые мало что получают из бюджета и бюджетной системы. В настоящее время создается опасная ситуация, когда возрастает бюрократизация, численность и расходы на финансирование госаппарата и силовых структур при одновременном снижении финансирования социально значимых для населения государственных расходов. По существу бюджет постепенно превращается в бюджет финансирования государственных органов, но самофинансированием этот процесс назвать нельзя, т.к. большая часть государственных расходов непроизводительна.

Если увеличение финансирования общегосударственных нужд является объективным явлением, то увеличение финансирования государственных структур – явление субъективного порядка: интересы многих структур могут в крайних проявлениях не совпадать с интересами государства. Давно известны парадоксальные ситуации: если пожарных премировать за число потушенных пожаров или их заработную плату строить по принципу: «больше пожаров – выше зарплата», то рано или поздно число возгораний по инициативе самих пожарных возрастет.

Потребность в самосохранении государственной целостности, выражающаяся в стремлении увеличить расходы на оборону, безопасность и модернизацию армии, судебную систему и правоохранительную деятельность, во многих странах мира особо проявлялась в кризисные периоды, когда вопрос стоял о национальной независимости, безопасности и сохранении государственности. В условиях жесткой ограниченности финансовых ресурсов, характерной для государств, находящихся в кризисном состоянии, всегда конкурируют цели и приоритеты государства и его граждан, но предметом государственной политики социально ориентированного государства должен быть поиск хотя бы временных компромиссов, позволяющих сохранить и государство, и сообщество его граждан. Одним из показателей направленности бюджета на удовлетворение социальных запросов общества может служить наблюдаемое в динамике соотношение между затратами на финансирование воспроизводства государства как политической организации и на обеспечение его целостности и безопасности и расходами социального характера. В основных приоритетах в деятельности правительства на период до 2008 года в первоочередном порядке указывается на содействие развитию человеческого капитала, затем на повышение уровня жизни и лишь потом на модернизацию армии. В то же время, в Послании Президента Российской Федерации Собранию Российской Федерации приоритетом названо уменьшение бедности, затем указано на рост благосостояния, и в третью очередь – на модернизацию армии<sup>i</sup>. По сопоставлению этих приоритетов видно, что приоритеты главы исполнительной власти расходятся с приоритетами возглавляемого им правительства, а ведь именно правительство отвечает за составление проекта федерального бюджета. Реально же ни приоритеты главы государства, ни правительства не нашли подтверждения в проекте бюджета. Так, темпы роста расходов бюджета в 1,6 раза должны превысить расходы на здравоохранение, в 1,25 раза выше темпов роста социальных расходов<sup>ii</sup>. При этом темпы роста на модернизацию армии более чем в 1,8 раза выше общих темпов роста бюджета и в 2,3 раза – социальных расходов<sup>iii</sup>. Сумма расходов на образование уменьшается как в относительном, так и в абсолютном выражении, составив 98,8 % к уровню финансирования текущего 2004 года<sup>iv</sup>. Расходы на социальную помощь должны составить 39,4 % от расходов на судебную власть и 4,2 % по отношению к расходам на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства<sup>v</sup>.

Таким образом, разрыв в финансировании функций государства по воспроизводству его как политической системы и целостного образования и финансированием социальных нужд населения увеличивается за счет опережающего темпа роста воспроизводства государственных и силовых структур. Органам власти необходимо понять, что сокращение этого разрыва должно осуществляться в интересах населения, но, прежде всего в интересах самого государства, т.к. дисбаланс в расходной части бюджета является уже политической проблемой.

Другим показателем состояния бюджетной системы, по нашему мнению, является соотношение между входящими в систему денежными потоками и исходящими из нее: чем больше средств бюджетная система замыкает внутри себя, включая средства бюджетного регулирования, тем выше степень изоляции государства от граждан. Но по своей сути бюджетная система – система открытого типа, поэтому, чем больше денежных средств поглощается внутри самой бюджетной системы, в том числе органами государственной власти и местного самоуправления, тем меньше выходящие потоки, тем уже социальная и экономическая база государства.

Поэтому необоснованное возрастание доли расходов на госуправление – явление общественно опасное, свидетельствующее о стремлении органов власти к изоляции от общества путем замыкания на себе денежных потоков и превращения их во внутрисистемные. Анализ приоритетов государства невозможен без определения его приоритетов, проявляющихся при формировании доходной части бюджетов и государственных внебюджетных фондов, в первую очередь с помощью налогов. Действительно, наиболее весомым за последние годы был принятый Государственной Думой пакет законопроектов, посвященных налоговой реформе.

Сюда можно отнести и отмену ряда так называемых «оборотных» налогов (налога на пользователей автомобильных дорог, налог с продаж), и большинства местных налогов и сборов, и

---

<sup>i</sup> <http://www.minfin.ru>

<sup>ii</sup> <http://www.minfin.ru>

<sup>iii</sup> <http://www.minfin.ru>

<sup>iv</sup> <http://www.minfin.ru>

<sup>v</sup> <http://www.minfin.ru>

снижение ставки по НДС, и изменение ставок зачисления налога на прибыль в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации.

Внесенные законодательные изменения в сфере налогообложения повлияли на формирование бюджетов всех уровней, в них были заинтересованы органы власти и представители бизнеса. Несмотря на позитивную в целом оценку этих и подобных изменений, они практически не затронули населения страны и не отразились каким-либо существенным образом на размере дискреционного дохода разных групп населения, т.е. дохода которым семья или человек располагает по своему усмотрению после удовлетворения сложившихся первоочередных потребностей.

Отмена, например, налога с продаж на уровне розничных потребительских цен никоим образом не отразилась; снижение ставки НДС также не привело к тому, что цены снизились или хотя бы стабилизировались, а вот ежегодная индексация ставок земельного налога постоянно затрагивает интересы широких слоев населения, уменьшая доход, остающийся в их распоряжении. Отмена налога с владельцев транспортных средств никаких позитивных сдвигов в уровне налогообложения граждан также не произвела, т.к. этот налог трансформировался в транспортный налог, который, будучи региональным, во многих регионах оказался более значительным по размерам, чем ранее действовавший налог, а совпадение по времени с введением «автогражданки» только усугубило ситуацию.

Таким образом, государство произвело фискальные изменения в налоговой системе, которые отразились на состоянии бюджетов, но не отразилось на налогообложении населения или отразилось негативно. Удовлетворив потребности бизнеса в снижении налоговой нагрузки и в какой-то степени потребности бюджета, государство не обозначило свой интерес к налогообложению населения и не повлияло позитивно на его финансовое положение, хотя это было вполне возможно.

И мировой, и советский опыт свидетельствуют о том, что прогрессивность индивидуального подоходного налогообложения базируется на значительной фактической дифференциации доходов, в том числе и заработной платы. Статистические данные свидетельствуют о том, что для современной России характерен высокий децильный коэффициент, показывающий отношение уровня душевого дохода 10 % населения с наибольшими доходами к уровню душевого дохода 10 % населения с наименьшими доходами. Опыт налогообложения во многих странах выявил следующую закономерность: чем выше децильный коэффициент, тем необходимее становится введение прогрессивного налогообложения. Уже сейчас ясно, что в РФ отсутствие прогрессивного налогообложения приводит, среди прочего, к значительному накоплению средств в высокодоходных группах населения, где увеличивается размер дискреционного дохода. Одновременно увеличивается разрыв между высокодоходными и малообеспеченными группами населения, в связи с чем формирование среднего класса становится все более проблемным для российского общества. Безусловно, что построение прогрессивных шкал, нахождение оптимальных ставок, определение степени прогрессии должны обосновываться, но то, что меры правительства в социальной сфере, направленные на поддержку малоимущих слоев населения через бюджетное финансирование, должны сопровождаться изменением всей системы подоходного налогообложения физических лиц – это также безусловно. Подобные изменения в бюджетно-налоговой политике позволят непосредственно заинтересовать все слои населения в реформировании и показать направленность этой политики на нужды человека, а не только на фискальные нужды бюджета или бизнеса. Пока же общество в целом и его отдельные члены убеждены в том, что законодательная и исполнительная власть отстаивают через бюджетную и налоговую систему интересы крупного бизнеса и в какой-то степени предпринимательства, к которым большая часть населения не относится. При этом декларирование прав работающего населения, осуществленное Трудовым Кодексом, государственными мерами реальной их реализации не подкреплено, в связи с чем отчуждение общества и его членов от государства и проводимой политики только возрастает.

#### Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 23 декабря 2003 года №186-ФЗ «О федеральном бюджете на 2004 год»  
Российская газета от 29.12.2003года.
2. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

## Финансовые особенности российского франчайзинга

*В.С.Свищ*

В последнее время все больший интерес у предпринимателей вызывает франчайзинг как способ создания стабильного бизнеса. Особенно привлекает Российские компании возможность открывать новые предприятия в рамках франчайзинга, не отвлекая собственные средства.

Достаточно активно стали использовать систему франчайзинга такие компании как: предприятия быстрого питания и рестораны – “Baskin Robins”, “McDonald’s”, «РосИнтер», «русское Бистро», «Росстикс», Русские блины», «Крошка-Картошка», «Золотой цыпленок», Сервис-кухня «Olivье»; магазины – «Седьмой Континент», «Копейка», «Пятеречка», «М-Видео», «Партия», «Эльдорадо»; компании – «1С», «Эконика-Обувь», ТД «Арома»; нефтяные компании - «ЛУКОЙЛ», «Тюменская нефтяная компания».

Регистрация в «Роспатенте» договоров коммерческой концессии о передаче прав на использование товарного знака (являющихся в определенной степени аналогом франчайзинга) становится достаточно распространенным явлением.

На международной выставке «Франчайзинг в России», проходившей в Москве 1-3 октября 2003г., представители Российской ассоциации франчайзинга констатировали, что на российском рынке действует от 130 до 150 франшизных систем.

Что же такое франчайзинг?

Для компаний франчайзинг – это способ распространения бизнеса.

Для предпринимателей Франчайзинг – это способ стать владельцем бизнеса.

На быстро развивающихся рынках, таких как Россия, франчайзинг – это быстрый способ обучения предпринимателей практическим стандартам ведения бизнеса.

Сама по себе покупка франшизы не гарантирует 100% успеха, но статистика показывает, что у предприятия, входящего во франчайзинговую сеть, больше шансов остаться в бизнесе и стать прибыльным (через 5 лет после начала предпринимательской деятельности продолжают функционировать 92% участников франчайзинговых систем и только 23% независимых предпринимателей) [1]. Причина столь высокой устойчивости в высокой степени кооперации и сотрудничестве сторон.

Франчайзинг – это бизнес, в котором компания (франчайзор), владеющая определенной торговой маркой и ноу-хау, передает компании (франчайзи) право на ведение дел под своей торговой маркой, фирменным дизайном с определенным набором товаров и услуг, с соблюдением определенных законов и правил. Чтобы получить такие права, франчайзи делает первоначальный взнос франчайзору, а затем выплачивает ежемесячные платежи.

Франчайзор создает успешный продукт, особый стиль работы, исследует и развивает свой бизнес, делая продукт узнаваемым, создает хорошую репутацию. После того, как компания доказала успешность своей бизнес концепции, она может начать предлагать предпринимателям, которые хотят повторить ее успех, купить ее франшизу.

Франчайзи – это компания, которая покупает возможность создания бизнеса, обучения и поддержки. Он сам оплачивает затраты на создание бизнеса и принимает на себя обязанности выплачивать ежемесячные взносы за право пользования брендом и бизнес-системой.

Франшиза – это полная бизнес-система, которую франчайзор продает франчайзи, включающая пособия по ведению бизнеса и другие важные материалы, принадлежащие франчайзору.

Франчайзинговые взаимоотношения могут быть прибыльными для обеих сторон.

После того, как бизнес-франчайзора доказал свою жизнеспособность, у предпринимателя возникает два пути: развивать дело, инвестируя собственную прибыль или создавать франчайзинговую систему. Франчайзинговая система - это эффективное средство роста, не требующее вложения средств, т.к.:

- франчайзинг приносит дополнительные деньги для развития бизнеса за счет первоначальных взносов франчайзи, приобретающих франчайзинговый пакет;
- доходы за предоставление дополнительных услуг франчайзи (выплачиваются ежемесячно за обучение персонала, консультации и т.д.). Часть этих денег идет на поддержание франчайзинговой сети.

С другой стороны:

– франчайзинг дает предпринимателю собственный бизнес, но это не означает, что он остается один на один с множеством проблем и рисков. От франчайзера он получает профессиональную поддержку, которая позволяет ему избежать множества ошибок, обычно допускаемых другими предпринимателями;

– для франчайзи – это быстрое и эффективное начало бизнеса (информация, рекомендации, поддержка, решения). На начальной стадии он имеет опыт своего франчайзера;

– франчайзинг дает возможность использовать репутацию и торговый знак франчайзера. Практика показывает, что предпринимателю потребуются годы для создания репутации и узнаваемости бренда. Франчайзи же покупает себе репутацию и узнаваемость вместе с покупкой франшизы.

Однако не только плюсы есть у системы франчайзинга. Одно из затруднений этой системы – большая роль личных отношений между первыми лицами франчайзинговой сети. Зачастую именно слаженность этих отношений предопределяет успех или неудачу франчайзинга.

Влияние плохо работающих франчайзинговых предприятий может бросать тень на всю франчайзинговую сеть.

Еще одной проблемой, требующей постоянного внимания, является необходимость непрерывно совершенствовать систему контроля франчайзинговой сети (недоплату или несвоевременность взносов, сумму продаж каждого предприятия, от которого зависит размер взносов). Методы и формы контроля, применяемые компаниями, различны и зависят от области деятельности и уровня развития предприятий.

Не стоит забывать и еще один аспект: возможную конкуренцию со стороны обученного технологиям ведения бизнеса франчайзи. Франчайзер всегда должен быть на шаг впереди, т.к. по мере того как франчайзи набирает опыт, его становится все сложнее контролировать и держать в своей власти.

Международная Ассоциация Франчайзинга выделяет 70 отраслей хозяйства, в которых можно использовать методы франчайзинга (розничная торговля, обучение, бухгалтерский учет, услуги по трудоустройству, рестораны, отели – вот только небольшая часть списка).

По уровню развития франчайзинга в мире лидируют США и Европа. По данным ЕС, в США франчайзинговые системы создают 13% национального дохода страны[2].

Таблица 1

Статистика от Международной Ассоциации Франчайзинга (2002 год)

Страна	Количество франчайзеров	Количество франчайзи	Годовой оборот (млрд. \$)	Количество рабочих мест (тыс.)
Австралия	700	52000	50	698
Бразилия	1000	43500	13	300
Великобритания	671	34500	14,0	-
Германия	950	49000	31,5	368
Испания	646	27000	11,0	91,5
Италия	500	22000	12,8	50
Канада	1200	76000	90,0	1000
США	1500	760000	1500	14000
Франция	719	33268	33,0	-
Швеция	350	15000	10,0	100
Япония	1048	202000	146	170

\* Информационное письмо Российской Ассоциации Франчайзинга

Тенденции развития мировой экономики указывают на дальнейшее увеличение использования франчайзинга как эффективной и гибкой формы организации бизнеса, способствующей быстрому продвижению современных технологий, как в производственной сфере, так и в сфере услуг.

С учетом остающейся актуальной проблемы привлечения инвестиций в промышленное производство России потенциальные возможности использования франчайзинга особенно велики.

В России нет единых стандартов в сфере франчайзинга, а потому он отличается многообразием форм взаимоотношений. Например, франчайзи «Копейки» должны уплачивать франшизу за право использования товарного знака, а также закупать товар с некоторой торговой наценкой, которая покрывает расходы головной компании на централизацию поставок. В компании «Эконика-обувь»

франчайзинговый договор в принципе не предусматривает оплаты франшизы, а предусматривает только вложение средств франчайзи в переоборудование торговых помещений под стандарт обувного салона «Эконика» [3].

В Европе и США жесткие требования предъявляются к франчайзерам. Он должен иметь юридически оформленную торговую марку, доказать на практике эффективность и прибыльность ее использования, быть способным оказывать всестороннюю поддержку своим франчайзи, располагать инфраструктурой, специалистами и базой для обучения. Стандарты для потенциальных франчайзи касаются размера первоначального капитала, помещений, опыта работы и т.д. Лишь с обладателем определенных стандартных условий будут вестись переговоры о франчайзинге.

Спонтанность развития российского рынка вынуждают иностранных франчайзеров разрабатывать новые условия для внедрения бизнес систем на российский рынок.

Наилучший пример - опыт двух конкурентов в области быстрого питания: McDonald's и Subway. Лидер мирового франчайзинга – компания McDonald's - отказалась от продажи франшиз на территории России, внедряя только корпоративные точки. Хотя мировая сеть McDonald's насчитывает более 29 тысяч ресторанов, из которых только 15% принадлежат самой корпорации. Компания Subway обязательным условием для потенциальных франчайзи обозначила наличие собственного или арендованного на долгосрочный период помещения, хотя нигде в мире такого требования больше не предъявляется [4].

Особенности Российского франчайзинга заключаются в следующем:

– отсутствие четко разработанной законодательной базы, вследствие чего нет единой формы договора франчайзинга, и происходит замена его рядом других договоров, индивидуально разрабатываемых для конкретной франшизы;

- отсутствие в российском законодательстве стандартной терминологии приводит к многообразию терминов, понятий и форм франчайзинг-сетей;

– сроки действия договоров. Как правило, договор франчайзинга заключается на длительный срок (несколько десятков лет), однако, в связи с трудностями долгосрочного прогнозирования в условиях российской действительности, российские предприятия вынуждены сокращать срок договора до 3 лет;

– нестабильность экономики, а в связи с этим нестабильность рынков и финансовых отношений между предприятиями франчайзинговой сети;

– развитие франчайзинга на территории России происходит неравномерно, сказывается широта российских просторов. Чаще всего франшизы и требования к франчайзи разрабатываются для центральной России, не учитывая возможностей регионов. Достаточно широко франчайзинг используется в регионах Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Нижнего Новгорода. Уровень развития франчайзинга в регионе связан с экономическим положением территории и уровнем развития бизнеса;

– трудности контроля за продажами франчайзи (сказывается многолетний опыт ухода в тень);

– одновременное расширение бизнеса (выход на новые рынки российские предприниматели осуществляют как за счет франшизных сетей, так и за счет развития корпоративных предприятий, принадлежащих франчайзеру).

Помимо перечисленных, одним из основных факторов, сдерживающих развитие франчайзинга, является недостаток источников финансирования. В настоящее время нет известных финансовых институтов, предлагающих приемлемые схемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Хотя, финансирование франчайзинговых систем связано с низким уровнем риска операций кредитования (средний показатель банкротства среди зарегистрированных в западных ассоциациях франчайзинга предпринимателей – около 10%). Это обусловлено всесторонней поддержкой франчайзером начинающего франчайзи, включающей: помощь в выборе и поставки оборудования, предоставления каналов приобретения оборотного капитала (сырья, запчастей), всесторонний консалтинг, обучение персонала, возможность пользоваться маркетинговыми решениями, предоставление технологических разработок и т.д.

Нужно помнить, что размер кредита для франчайзинговой компании помимо необходимых затрат на основной и оборотный капитал зависит от первоначального франчайзингового платежа, составляя от 5 до 10% общего объема стартовых инвестиций.

Несмотря на столь очевидное снижение риска при кредитовании, необходимо обратить внимание на возможные трудности. В 60-70 гг. – период наибольшего подъема франчайзинга в США – разразилась масса скандалов. Причинами были: во-первых, существование огромного числа «липовых» франчайзинговых компаний, которые просто собирали деньги и исчезали; во-вторых,

наличие фирм с недостаточной капитализацией и слабым менеджментом, которые достаточно скоро разорались, оставляя своих франчайзи.

В связи с этим целесообразно, чтобы в российском законодательстве по франчайзингу, по аналогии с мировым, был включен пункт, обязывающий франчайзера предоставить франчайзи полную информацию о своей деятельности до подписания договора. Информация должна включать: информацию о компании, ее финансовое положение, состав учредителей, наличие лицензии на осуществление основной деятельности (с указанием даты истечения), анализ бухгалтерской отчетности, сведения о составе и территориальном распределении франчайзи, стратегический план развития компании, информация по франчайзинговому соглашению (срок действия, условия продления и прекращения и т.д.).

Кроме того, необходимо, чтобы Российская ассоциация франчайзинга вела базу данных по субъектам франчайзинга, что даст возможность получения всесторонней информации о том или ином участнике франчайзинговых отношений.

В своей классической форме франчайзинг не предусматривает участия партнера в капитале. Однако на практике такие случаи иногда имеют место, со всеми характерными для них положительными и отрицательными моментами. Возможны два варианта сотрудничества в этом плане: франчайзи самостоятельно учреждает предприятие; совместное создание предприятия франчайзером и франчайзи.

Первая форма является самой рекомендуемой из форм, учитывая тот факт, что стороны должны доказать взаимную полезность независимо от каких-либо финансовых обязательств. Франчайзи согласится работать на условиях установленных извне и осуществлять соответствующие платежи только в том случае, если дело заслуживает того, и помощь, полученная от франчайзера, существенна. Со своей стороны франчайзер сделает все возможное для того, чтобы не потерять определенного франчайзи, если последний показывает высокие результаты. В этих целях франчайзер постарается совершенствовать бизнес и проводить гибкую политику франчайзинговых платежей.

В качестве основного аргумента в пользу такой совместного создания предприятия является стремление к всеобщему контролю в условиях, когда сложно найти надежных, финансово сильных партнеров. Общее правило для таких случаев состоит в том, что партнеры согласны на сотрудничество только на условия владения контрольным пакетом в капитале. Они не спешат предоставлять свои ресурсы «младшему» партнеру, который, по всей вероятности, будет распоряжаться ими хуже, чем сам собственник, и ожидать от него дивиденды. И все же потенциальные франчайзи имеют определенные шансы получить финансовую поддержку со стороны партнера в виде 30-40% инвестиций в уставный капитал (деньги или оборудование). От франчайзи, однако, требуются доказательства относительно своих особых качеств и репутации в бизнесе. Кроме того, вполне возможно, что договор будет предусматривать выкуп доли франчайзера как только финансовое положение франчайзи позволит этого.

Существуют и такие ситуации, когда имидж франчайзера и его опыт в бизнесе не столь широко известны и франчайзи смог бы настаивать на своем участии в создании совместного предприятия. Речь идет, в первую очередь, о тех случаях, когда начальный франчайзинговый взнос достаточно высок.

Таким образом, изучение и применение франчайзинга позволит развивать бизнес более быстрыми темпами и на более высоком уровне.

#### Список использованной литературы:

1. Орлова О.А. Франчайзинг как форма деловых связей // Законодательство и экономика. – 2002. - №4.
2. Володин Л.Н. Политика промышленного развития России. – М.: Эдиториал УРСС, 1999.
- 3.
4. Панюкова В.В. Особенности развития франчайзинга на российском рынке // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. - №2.
5. Довгань В.В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса. – Тольятти: дока-пресс, 1994.
6. Путеводитель по франчайзингу в России. – М.: РАРФ, 2003.

**«О ПОРЯДКЕ КОМПЕНСАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ РАСХОДОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА СЧЕТ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА»**

*Л. В. Смольникова*

В августе 2004 г. были приняты поправки к ряду федеральных законов, включая Бюджетный кодекс Российской Федерации. Эти дополнения, вступающие в силу с 2005 г., следуют за перераспределением расходных полномочий между различными уровнями власти, которое было принято в 2003 г. (новая версия закона о местном самоуправлении и дополнения к закону о региональных органах власти). Они также важны в контексте реформы местного самоуправления, в результате которой, начиная с 2006 г., появится второй уровень органов местного самоуправления. Эти дополнения дают старт реализации последнего этапа реформы межбюджетных отношений в Российской Федерации.

Одним из основных аспектов предложенных изменений в рамках реформы межбюджетных отношений является постепенное разрешение проблемы нефинансируемых федеральных мандатов. Так, одно из недавних изменений — перевод части льгот, предоставляемых инвалидам и «бюджетникам», таким как милиционеры, прокуроры, военнослужащие, в денежную форму (монетизация льгот). Также произошла передача полномочий в области принятия решений по предоставлению социальных льгот ветеранам региональным органам власти. Доля социальных пособий ветеранам составляла около 50% от всего объема нефинансируемых мандатов. Эти изменения должны повысить прозрачность расходных полномочий.

Однако, возникает вопрос, что делать с долгами, накопившимися за предыдущие годы? Ведь сегодня российские региональные и местные уровни власти накопили большой объем обязательств.

**Проблема усложнена еще и особенностями нефинансируемых мандатов, а именно:**

- невозможностью установить какой уровень власти ответственен за исполнение мандата;
- неопределенностью источника либо порядка финансирования;
- нечетким разделением тех или иных полномочий, вытекающих из мандата, между различными уровнями власти.

Так, в условиях действующего в 2003 году федерального законодательства общая несбалансированность консолидированного бюджета Российской Федерации с учетом установленных федеральными законами расходных обязательств составляла около 2,0 трлн. рублей или 15,6% ВВП.

В г. Томске по состоянию на 05.10.2004 г. кредиторская задолженность по федеральным законам составляет:

Название федерального закона	Сумма кредиторской задолженности	в том числе:	
		за 2003 год	за 2002 год
<b>Закон РФ «О реабилитации жертв политических репрессий»</b>	<b>1052,5</b>	<b>1052,5</b>	-
-снижение размеров оплаты жилой площади	1052,5	1052,5	-
<b>ФЗ «О социальной защите инвалидов в РФ», закон РФ «О внесении изменений в закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики»</b>	<b>19304,3</b>	<b>4484,5</b>	<b>14819,8</b>
-проезд	3309,3		3309,3
-жилищно-коммунальные услуги	15730,7	4465,8	11264,9
-газ	96,3	18,7	77,6
-топливо	165	-	165
-связь	3	-	3
<b>ФЗ «О статусе Героев СС, Героев РФ и полных кавалеров ордена Славы», «О предоставлении социальных гарантий Героям Социалистического труда и полным</b>	<b>64,7</b>	<b>64,7</b>	-

кавалерам ордена Трудовой Славы»			
<b>ИТОГО:</b>	<b>20421,5</b>	<b>5601,7</b>	<b>14819,8</b>

Приведу примеры, каким образом образовалась указанная кредиторская задолженность.

### 2003 год:

В соответствии с приказом Министерства Финансов РФ от 22.05.2003 №151 «О внесении дополнений в Приказ Минфина России от 17.03.2003 №73 «О мерах по исполнению Федерального закона «О федеральном бюджете на 2003 год» финансирование расходов, связанных с реализацией ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики» и другие законодательные акты РФ в части совершенствования системы оплаты жилья и коммунальных услуг» осуществляется в соответствии с действующим законодательством за счет средств бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований с последующим возмещением за счет средств федерального бюджета. Приказом Минфина РФ от 22.07.02 №69н «О введении отчетности по финансированию расходов, связанных с реализацией закона РФ «О реабилитации жертв политических репрессий», утверждены указания о порядке заполнения отчета 2р «О финансировании расходов, связанных с реализацией закона РФ «О реабилитации жертв политических репрессий». Согласно этим указаниям финансирование расходов, связанных с выплатой денежной компенсации за имущество и предоставлением льгот, предусмотренных законом, осуществляется в соответствии с действующим законодательством за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов с последующим возмещением из федерального бюджета.

В соответствии с частью 2 статьи 132 Конституции РФ органы местного самоуправления могут наделяться отдельными государственными полномочиями с передачей необходимых для их осуществления материальных и финансовых средств. Кроме того, в действующем ранее законе РФ от 28.08.95 №154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» в пункте 4 статьи 6 установлено, что «Наделение органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями осуществляется только федеральными законами, законами субъектов РФ с одновременной передачей необходимых материальных и финансовых средств» [1].

Более того, также действующий ранее закон РФ «О финансовых основах местного самоуправления в РФ» от 25.09.97 №126-ФЗ пошел еще дальше и определил, что «органы местного самоуправления вправе принять к исполнению решения органов государственной власти, влекущие увеличение расходов или уменьшение доходов местных бюджетов, в пределах средств, переданных им в качестве компенсации» (пункт 3 статья 4 закона). Таким образом, органы местного самоуправления даже не вправе были исполнять закон РФ «О реабилитации жертв политических репрессий» в части предоставления из местных бюджетов всех перечисленных в нем льгот, до тех пор, пока ими не будет получена субвенция из федерального бюджета. Такой подход федерального законодательства к порядку компенсации дополнительных расходов местных бюджетов, вызванных решениями органов государственной власти и управления РФ и субъектов РФ, вполне оправдан и исходит из принципа самостоятельности местных бюджетов и права органов местного самоуправления самостоятельно распоряжаться средствами местных бюджетов. В противном случае несоблюдение названных принципов в условиях огромного дефицита бюджета приведет к тому, что после выделения средств на реализацию федеральных решений у органов местного самоуправления может не остаться средств для решения местных вопросов, а это значит, что не дополучат вовремя свою заработную плату врачи, учителя, работники социальной сферы и т.п.

В соответствии со ст. 15.6 Закона РФ от 24.12.1992 г. №4218-1 (в ред. от 06.05.2003 N 52-ФЗ) «Об основах федеральной жилищной политики» возмещение организациям жилищно-коммунального хозяйства расходов на предоставление установленных Законом Российской Федерации от 15 января 1993 года N 4301-1 "О статусе Героев Советского Союза, Героев Российской Федерации и полных кавалеров ордена Славы", Федеральным законом от 9 января 1997 года N 5-ФЗ "О предоставлении социальных гарантий Героям Социалистического Труда и полным кавалерам ордена Трудовой Славы", Федеральным законом от 24 ноября 1995 года N 181-ФЗ "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" [2], Законом Российской Федерации "О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС" (в редакции Закона Российской Федерации от 18 июня 1992 года N 3061-1), Федеральным законом от 26 ноября 1998 года N 175-ФЗ "О социальной защите граждан Российской Федерации, подвергшихся воздействию радиации вследствие аварии в 1957 году на производственном объединении "Маяк" и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча", Федеральным законом от 10 января 2002 года N 2-ФЗ "О социальных гарантиях гражданам, подвергшимся радиационному воздействию вследствие

ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне", Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 года N 2123-1 "О распространении действия Закона РСФСР "О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС" на граждан из подразделений особого риска", Законом Российской Федерации от 18 октября 1991 года N 1761-1 "О реабилитации жертв политических репрессий" [3] льгот по оплате жилья и коммунальных услуг, а также по оплате приобретения и доставки топлива в дома, не имеющие центрального отопления, осуществляется за счет средств федерального бюджета путем предоставления субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации для возмещения фактически произведенных расходов.

Однако здесь также имело место противоречие.

Законом Томской области «Об областном бюджете на 2003 год» г. Томску была утверждена целевая субвенция на возмещение льгот по оплате жилищно-коммунальных услуг в соответствии с Законом РФ «Об основах федеральной жилищной политики» и другие законодательные акты РФ в части совершенствования системы оплаты жилья и коммунальных услуг [4]. Тогда как, учитывая порядок финансирования, утвержденный приказом Минфина России от 22.05.2003 №151, необходимо было производить отвлечение средств местного бюджета, что противоречит понятию субвенции согласно ст.6 Бюджетного Кодекса РФ.

Кроме того, отвлечение собственных средств на финансирование расходов, связанных с реализацией Федеральных законов, является противоправным, поскольку в соответствии с Законом РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» [5], Бюджетным Кодексом РФ (ст. 217) финансирование расходов из местного бюджета производится исключительно в соответствии с решением Томской городской Думы о бюджете г. Томска на соответствующий финансовый год и на основе сводной бюджетной росписи. Согласно статье 289 Бюджетного кодекса РФ любое отвлечение бюджетных средств на не предусмотренные бюджетом цели является нецелевым использованием бюджетных средств и влечет предусмотренные законодательством меры ответственности.

Возникает вопрос: «Может можно было прописать необходимую сумму в местном бюджете?». Однако не все так просто.

Так, в решении Томской городской Думы от 18.02.2003г. №316 «О бюджете г. Томска на 2003 год» было предусмотрено временное отвлечение средств на возмещение расходов в связи с предоставлением льгот по реализации Федеральных законов «О реабилитации жертв политических репрессий», «О статусе Героев Советского Союза, героев РФ и полных кавалеров ордена Славы», «О предоставлении социальных гарантий Героям социалистического труда и полным кавалерам ордена Трудовой Славы» с последующим восстановлением при поступлении средств из федерального бюджета. Тем не менее, Прокуратура Советского района г. Томска вынесла протест о признании противоречащими закону, недействующими и не влекущими правовых последствий вышеуказанные положения Решения Томской городской Думы №316 «О бюджете г. Томска на 2003 год».

Что можно было сделать для исправления сложившейся ситуации? Один из путей восстановления справедливости – право органов местного самоуправления на судебную защиту.

ОАО «Томскэнерго» обратилось в Арбитражный суд Томской области с исками к Министерству Финансов РФ в лице Управления Федерального казначейства по Томской области и к муниципальному образованию «Город Томск» в лице департамента финансов администрации г. Томска о взыскании средств для покрытия расходов, не возмещенных из бюджета в связи с предоставлением истцом услуг по теплоснабжению лицам, имеющим льготы в соответствии с Законом РФ «О социальной защите инвалидов». Арбитражный суд вынес решение, что обязательства у муниципального образования «Город Томск» возникают при поступлении средств на финансирование льгот по вышеназванному закону из федерального бюджета и бюджета Томской области. Кроме того, при рассмотрении данного обращения в Арбитражных судах апелляционной и кассационной инстанций решение Арбитражного суда Томской области было оставлено без изменения.

Департамент финансов администрации г. Томска, сославшись на решения Арбитражных судов, направил обращение в департамент финансов Томской области об ускорении доведения до муниципальных образований порядка финансирования расходов, связанных с исполнением Федеральных законов из средств бюджета субъекта РФ. На данное обращение было получено следующее: «Поскольку финансирование вышеназванных расходов осуществляется не за счет собственных средств областного бюджета, соответствующие денежные средства могут быть

доведены до местных бюджетов только после поступления их из федерального бюджета. Порядок финансирования данных расходов установлен приказом Министерства финансов РФ от 22.05.2003 №151, и органы государственной власти Томской области не могут его изменить».

Выход один – изменение Министерством финансов РФ порядка финансирования расходов на реализацию указанных выше законов.

Вместе с тем, полного пересмотра и анализа с точки зрения возможности реализации в новых условиях положений федеральных законов требует практически вся законодательная база, так или иначе затрагивающая вопросы финансирования.

В пункте 27 Федерального закона от 20 августа 2004 года №120-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» предлагается свести разграничение расходных полномочий к трем принципиальным схемам. Первая схема – «собственные или непересекающиеся полномочия», когда каждый уровень власти самостоятельно решает, сколько ему нужно средств на выполнение закрепленных за ним функций, находит деньги в своем бюджете и исполняет эти обязательства. Вторая схема – «рамочное регулирование», когда вышестоящие власти устанавливают только общие принципы и условия, детальное же регулирование расходных обязательств, включая определение их объема, проводят нижестоящие органы власти, они же обеспечивают их финансовое обеспечение и исполнение. Эти две схемы должны стать основными, гарантируя реальную бюджетную самостоятельность регионов и муниципалитетов в сферах их ведения.

Только в тех случаях, когда необходимо гарантировать определенный уровень расходов на всей территории страны (о чем говорилось выше), должна применяться третья схема делегирования исполнения полномочий или «обеспеченного федерального мандата». Это означает, что вышестоящие власти определяют объем и цели расходов и передают по четким нормативам субвенции бюджетам субъектов Федерации или муниципалитетам для их финансирования.

В перспективе все ясно. Однако, где гарантия, что такие субвенции будут носить опережающий характер? А не то, что мы имеем на сегодняшний день: привлекаем ссуды из вышестоящего бюджета на финансирование «необеспеченных мандатов» с последующим возмещением произведенных расходов в виде целевой субвенции. Где гарантия, что местные бюджеты не будут производить авансирование федерального бюджета?

---

1 в новом законе от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» данный принцип усилен и определена форма передачи финансовых средств нижестоящему бюджету на осуществление государственных полномочий, так, в пункте 5 статьи 19 главы 4, где установлено, что «Финансовое обеспечение отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, осуществляется только за счет предоставляемых местным бюджетам субвенций из соответствующих бюджетов».

2 С 2004 года возмещение расходов из местных бюджетов на оплату льготы по оплате ЖКУ и твердого топлива по ФЗ от 24.10.1995 №181-ФЗ не осуществляются путем субвенции, а предусмотрены в бюджете субъекта РФ.

3 данное положение закона вступило в действие с 08.05.2003 г. Однако в Томской области в части исполнения Закона РФ от 18 октября 1991 года N 1761-1 "О реабилитации жертв политических репрессий" действует порядок, определенный Приказом Минфина РФ от 22.07.02 №69н, а именно, местным бюджетам рекомендуется производить отвлечение средств местного бюджета, при этом передача денежных средств в местный бюджет из бюджета субъекта РФ не может быть произведена, так как в бюджете субъекта РФ не предусмотрено финансирование этих расходов.

4 в 2004 году аналогичная субвенция в бюджете Томской области также утверждена

5 п. 3 ст. 15 Закона РФ от 28.08.95 №154-ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в РФ»; п.2 ст. 18 Закона РФ от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

## Бухгалтерский учет: проблемы становления и развития на современном этапе.

*Л.И.Ткаченко*

Бухгалтерский учет – это зеркало прошедшего,  
руководитель будущего, порядок во всех  
сферах хозяйства, статистика и история предприятия.

В.Джитти

Бухгалтерский учет...

«Это одно из самых прекраснейших изобретений  
Человеческого разума».

Гете

Бухгалтерский учет – это неотъемлемый механизм управления фирмой в любой стране, необходимый инструмент реализации различных имущественных отношений, как частноправовых – между хозяйствующими субъектами, так и публично-правовых, налоговых отношений – с государством.

В настоящее время, среди менеджеров любого уровня (от низшего звена до топ-менеджеров) сформировалось, крайне ошибочное, скептическое отношение к бухгалтерскому учету. Попытка доказать несправедливость такого отношения к одному из самых значимых и заслуживающих самого пристального внимания направлению экономической деятельности человека, а также разобраться в причинах этого и есть цель написания настоящей статьи.

Одной из причин подобного отношения к учету является нежелание, а иногда, и интеллектуальная неспособность овладения логикой и основами методологии бухгалтерского учета.

Овладение основами бухгалтерского учета, особенно если это приходится делать уже сложившемуся менеджеру, занятие достаточно трудоемкое, однако, безусловно оправданное и благодарное. Именно в рамках бухгалтерского учета систематизируются данные о финансовых потоках, представляющих собой кровеносную систему предприятия; бухгалтерами в силу своей традиционной приверженности к определенности даются и более или менее однозначные формулировки понятий и процессов. Специалист, на приемлемом уровне, знакомый с основами учета, никогда не спутает источники средств с собственно средствами и не будет абсолютизировать отраженные в отчетности данные об имущественном потенциале предприятия и достигнутых им финансовых результатах; напротив, пользуясь отчетными данными и понимая пределы их «точности», он сможет иметь достаточно обоснованное представление о своем предприятии и контрагентах, заключать контракты, базируясь не столько на интуиции, сколько на «трезвом», прагматичном расчете в терминах финансов и эффективности. [9].

Другая причина такого отношения к бухгалтерской профессии имеет исторические корни.

В советское время бухгалтеры неоднократно подвергались похожим нападкам со стороны коллег-экономистов (имеются в виду представители планово-экономических отделов, отделов труда и заработной платы и другие, которые тем не менее регулярно обращались за информацией именно в бухгалтерию).

К сожалению, с подобным отношением экономистов к работникам бухгалтерии на предприятии можно встретиться и сейчас.

Определенный «вклад» в формирование мнения о сугубо вспомогательной роли бухгалтерского учета в системе управления внесли и сами бухгалтера, молчаливо соглашаясь с тем, что учет лишь информационно подпитывает процесс управления. Долгие годы учетная профессия даже высмеивалась и уж точно рассматривалась как не престижная. По сегодняшний день бухгалтерский учет входит в небольшое число неоправданно и вынужденно феминизированных профессий. Ситуация была совершенно иной до революции, иная она (практически с точностью до наоборот) и в странах с развитой рыночной экономикой.

С началом перемен в экономике постсоветской России позиции бухгалтерского учета в практической плоскости существенно укрепились – так, профессия бухгалтера по праву стала одной из самых престижных экономических специальностей. «На бухгалтера возложены ответственные функции правильного отражения совершаемых хозяйственных операций, формирования объективной экономической информации, контроля за движением материальных и финансовых ресурсов, анализа эффективности предпринимательской деятельности, своевременного

представления финансовой отчетности, осуществления расчетов и платежей и ряд других. Без методически правильного бухгалтерского учета невозможно эффективно управлять ни крупной промышленной корпорацией, ни малым предприятием, ни кооперативом, ни индивидуальной трудовой деятельностью.» [2]

Многие молодые люди, идущие в экономику, начинают осознавать, что бухгалтерский учет учит самому главному, тому, что нужно для успешного управления бизнесом – пониманию принципов организации, формирования и циркулирования денежных потоков в фирме. Бухгалтерские счета и проводки – лишь инструмент, с помощью которого эти потоки приводятся в систему. [10].

«Бухгалтеры давно стремились занять более активную позицию в управлении бизнесом и, как представляется, в настоящее время как никогда близки к достижению этой цели. Вместе с тем изменение сущности работы высшего бухгалтерского персонала предполагает и новое понимание тех знаний и навыков, которыми в этом случае должен владеть бухгалтер, равно как и требований к нему предъявляемых. Эти требования не только составляют суть новых реалий в современном учете, но и в немалой степени определяют тенденции его развития. Основными из них являются:

- умение принимать решения в ситуациях с многовариантными исходами;
- необходимость учета психологической компоненты в работе бухгалтера;
- надлежащая юридическая подготовка;
- осознание сущности и техники операций инвестирования и финансирования;
- понимания сути и принципов функционирования финансовых рынков;
- свободное владение техникой финансовых вычислений;
- умение применять технику финансового анализа;
- понимание международных регулятивов.» [8]

Не случайно, овладев такими навыками и знаниями, молодому амбициозному бухгалтеру в профессиональном плане гораздо легче занять позицию финансового директора, финансового менеджера, аналитика, топ-менеджера. Напротив, зрелому экономисту или бизнесмену весьма непросто переквалифицироваться в бухгалтера.

Разумеется, в решении задачи овладения всеми вышеперечисленными навыками должна помочь система бухгалтерского образования, развитию которого в настоящее время уделяется внимание Правительством Российской Федерации, Министерством финансов РФ и, конечно же, Институтом профессиональных бухгалтеров РФ.

В научном плане положение в учете тоже меняется, но еще более медленными темпами. Это проявляется в том числе и в недостатке фундаментальных исследований, посвященных методологическим проблемам бухгалтерского учета, анализа и аудита.

О трудностях и перспективах развития научной бухгалтерской мысли в своем интервью, профессор О. В. Голосов, заместитель председателя Экспертного совета по экономике ВАК РФ, проректор Финансовой академии при Правительстве РФ сказал следующее: « в качестве главной проблемы, над которой работают ученые в области бухгалтерского учета и аудита, следует выделить дальнейшее развитие теоретического и методического аппарата, призванного обеспечить достоверность и прозрачность учетной информации на всех стадиях ее формирования и движения, объективность оперативной, бухгалтерской и налоговой отчетности.

Основным недостатком тематики научных исследований по бухгалтерскому учету, анализу хозяйственной деятельности, аудиту даже на докторском уровне является "приземленность" проблематики, ее ориентация на решение узких практических вопросов. Диссертант ищет возможности инструментального подхода к достижению целей, заранее определенных действующим законодательством и другими нормативными актами, или идеей, уже сформированной кем-то. Очень мало работ, ориентированных на теоретический анализ, логику, поиск нестандартных решений.»[4]

Более того, отдельные представители так называемой фундаментальной экономической науки вообще пытаются трактовать бухгалтерский учет как сугубо техническую (в смысле техники исполнения) дисциплину. В бухгалтерском учете, как специфической области деятельности человека, роль практики была и всегда будет значимой. «Считаю ошибкой разделение теории и практики. В реальном мире нет различий между теоретическими и практическими рассуждениями, за исключением того, что при практическом обосновании теоретические предпосылки обязательно выражены в явном виде.» [13]

В XV-XVIII вв. бухгалтерский учет развивался исключительно как практическая деятельность. Что касается становления бухгалтерского учета как науки, то специалисты ведут ее отсчет с середины XIX в.

В основе бухгалтерского учета и как науки и как практики лежит понятие факта хозяйственной жизни, понимаемого как любое событие, возникающее в ходе функционирования хозяйствующего субъекта и оказывающее влияние на его активы и/или обязательства. По существу вся жизнь фирмы состоит из бесконечной цепи этих фактов, а бухгалтерский учет призван давать их количественную оценку, регистрацию и отражение в регистрах, а затем в отчетности. Если говорить об описании фактов хозяйственной жизни, то можно говорить о научном описании – это формализованное описание фактов, их классификация, принципы оценки, представление их в системе учета и др., а также о практическом описании, где речь идет об идентификации, оценки, регистрации, обработки и представлении фактов. Поэтому, бухгалтерский учет, вполне естественно, принято разделять на счетоведение и счетоводство, как два взаимосвязанных измерения одного и того же явления, где счетоведение (бухгалтерский учет в системе наук) представляет собой науку о сущности фактов хозяйственной жизни, обеспечивающую их формализованное описание, классификацию, оценку и представление, а счетоводство (бухгалтерский учет в среде профессиональных видов деятельности человека) – это практически организованный процесс наблюдения (инвентаризация или работа с первичными документами), регистрация (фиксация данных на носителях информации), группировка (осуществляется в системе счетов), сводка, анализ и представление данных о фактах хозяйственной жизни, имеющий целью предоставление информации для принятия управленческих решений.

В настоящее время в нашей стране публикуется достаточно много монографий, учебных пособий и практических руководств по теории учета, но мне особо хотелось бы отметить работы отечественных авторов, такие как работа Соколова Я.В. «Основы теории бухгалтерского учета», Кожина В.Я. «Основы бухгалтерского учета.», Ковалева В.В., «Финансовый учет и анализ: концептуальные основы», Палия В.Ф. «Современный бухгалтерский учет», Медведева М.Ю. «Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы».

К одной из объективных трудностей овладения данной наукой можно отнести вопросы терминологии.

Терминология - это то, что определяет лицо науки и составляет элементы ее языка. Любой термин (от латинского *terminus* - предел, граница) должен в первую очередь точно символизировать определенное понятие, хотя на практике это возможно далеко не всегда. Точные науки характеризуются большей или меньшей строгостью терминологии, тогда как в науках экономических, не говоря уже об искусстве, она значительно размыта и неопределенна.

О значении каждого термина приходится договариваться, ибо термин есть вербальное образование, не присутствующее в природе само по себе.

Установлению всеобщих, ясных и оригинальных значений терминов мешают следующие объективные препятствия:

- термины употребляет слишком большое число специалистов, но все они не могут одновременно достичь единого соглашения;
- постоянно возникает необходимость во введении новых терминов, что заставляет вырабатывать соглашения вновь и вновь;
- требуются корректировки терминов в связи с существованием национальных языков;
- разные научные убеждения не располагают к употреблению единой терминологии - наука слишком индивидуальна.

Недостатки применяемой терминологии мешают общению специалистов и затрудняют выяснение истины. Часто определение смысла, вкладываемого в тот или иной термин, становится предметом длительных научных дискуссий, подменяя собой предмет, рассмотрение которого составляет изначальную цель дисциплины.

Бухгалтерский учет даже среди экономических наук характеризуется большой неопределенностью терминологии. Например, определение таких понятий, как «управленческий учет», «затраты», «расходы» и «издержки» и мн.др.

Неоправданно используется параллельная терминология. Иногда без веских на то причин уже существующее в экономике понятие подменяется в бухгалтерском учете собственным, даже не всегда точно соответствующим оригиналу. Например, политэкономия при определении материальных ценностей, участвующих в процессе производства, оперирует устоявшимися

понятиями: "средства труда" и "предметы труда". В бухгалтерском учете подобные понятия отсутствуют, поскольку заменены на параллельные - "основные средства" и "материалы".

Названные термины близки по смыслу политэкономическим и производны от них, однако полного соответствия не наблюдается, что затрудняет общение бухгалтеров с управляющим персоналом.

Встречаются дублирующиеся термины. Дублирование терминов в какой-либо сфере деятельности возникает обычно по этимологическим причинам (т.е. связанным с происхождением слов; греческое *etymologia* происходит от латинского *etymon* - истина, основное значение слова + *logos* - понятие, учение) и от сферы их применения непосредственно не зависит. Так, в бухгалтерском учете существуют три разных понятия, обозначаемых одним словом "счет": идентификатор группы объектов учета, первичный документ и местонахождение денежного вклада. Однако эти понятия обычно не путают.

В некоторых же случаях дублирование непозволительно. В бухгалтерском учете терминам "дебет" и "кредит" противостоят термины "актив" и "пассив", используемые в другом разделе учета, но по тому же самому поводу. Теоретически одной из двух групп терминов можно было бы пренебречь, и такие предложения поступали, но по ряду обстоятельств им не суждено было воплотиться в жизнь.

Некоторые термины в бухгалтерском учете означают не совсем то, что можно изначально подумать.

Широко используется понятие "расчеты с поставщиками и подрядчиками", служащее наименованием одного из счетов. Данное наименование регламентировано Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению. Однако нельзя сказать, что имеются в виду именно расчеты и расчеты исключительно с поставщиками и подрядчиками.

Отдельные слова, составляющие выражение "расчеты с поставщиками и подрядчиками", принадлежат не бухгалтерскому учету, а праву, и их значения соответственно регулируются гражданским законодательством. Согласно ГК РФ поставщиком называется лицо, передающее товар покупателю в рамках договора поставки. Однако договор поставки является одним из видов договора купли-продажи, т.е. его частным случаем. Сторона, передающая товар в собственность другой стороне в рамках договора купли-продажи, именуется продавцом. Таким образом, "продавец" есть понятие более широкое, чем "поставщик". Поскольку на счете "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" учитываются расчеты не только в рамках договора поставки, но и в общем случае купли-продажи, указывать в названии счета следовало не поставщика, а именно продавца.

Также неточно характеризует ситуацию и упоминание в названии счета подрядчика. Подрядчиком согласно ГК РФ называется лицо, обязующееся по заданию другой стороны выполнить определенную работу и сдать ее результат. Но в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению на счете "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" весьма часто отражаются расчеты не только по договорам купли-продажи и подряда, но и по договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, а также по договорам на возмездное оказание услуг, в которых сторона, соответственно проводящая исследование или оказывающая услуги, именуется не подрядчиком, а исполнителем. Значит, в названии счета "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" по логике вещей должен был быть упомянут также исполнитель.

Неадекватно упоминание в рассматриваемом контексте и слова "расчеты". В ГК РФ говорится о форме расчетов: расчеты платежными поручениями, по аккредитиву и т.д., тогда как для обозначения задолженности, которая подразумевается в данном случае, в юриспруденции используют термин "обязательство". Таким образом, "расчеты" следовало бы заменить на "обязательства". Наименование счета в таком случае должно бы звучать как "Обязательства перед продавцами, подрядчиками, исполнителями, перевозчиками, экспедиторами, поверенными, комиссионерами и агентами", что в действительности и имеется в виду, когда упоминаются "Расчеты с поставщиками и подрядчиками".[17]

Бухгалтерский учет чрезвычайно консервативен в вопросах разработки и введения в обиход новых понятий. Если новый термин и возникает на российском научном горизонте, то не благодаря законодательству, регламентирующему бухгалтерский учет, а скорее вопреки ему. Как правило, такой термин, даже вполне удачный, не выходит за пределы одной публикации и тем более не употребляется в нормативных актах, хотя бы к тому и располагала объективная необходимость.

Происходит злоупотребление иностранной терминологией. При очевидной нелюбви законодателей к отечественным разработкам иностранная терминология, преодолевая все барьеры, легко внедряется в бухгалтерский обиход, хотя далеко не всегда это внедрение обоснованно. Наиболее показательным в этом плане является разделение учета на финансовый и управленческий, совершившееся в стенах отечественных учебных заведений, но не в производственных офисах.

В конце XIX в. многие экономисты протестовали против засилья иностранных терминов в отечественном научном обиходе, но эти протесты остались без внимания. Нечто подобное повторяется и теперь. Российские законодатели не фиксируют бухгалтерские обычаи, традиции и стереотипы, сложившиеся на определенный момент в результате долгих методологических поисков и ошибок всего профессионального сообщества, как, по некоторым отзывам, это происходит в Соединенных Штатах Америки, а пытаются выработать собственные нормы, которые и делают обязательными к применению. Однако усилия нескольких специалистов, пусть и экстра-класса, не могут заменить всего общественного опыта, поэтому законодательно определяемая терминология обычно неточна и подражательна. [11]

«Неразбериха» в терминах вносит сложности в общение между специалистами. Можно представить, какие трудности это вызовет у менеджера, едва-едва знакомым с бухгалтерским учетом.

Более того, в связи с распространением в нашей стране англо-американского подхода в структурировании бухгалтерского учета у отдельных российских небухгалтеров появился формальный повод в продолжении своего, в некотором смысле, негативного отношения к учету. Этот повод – обособление так называемого управленческого учета. Логика небухгалтеров такова: бухгалтерский (или финансовый) учет в его классическом понимании является прерогативой бухгалтеров, а для менеджеров нужен другой учет – управленческий. Подобное прямолинейное и, в известном смысле, примитивное разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий, с двумя якобы принципиально различающимися категориями пользователей – бухгалтеры и менеджеры – является ошибочным.

С делением счетоводства на управленческий и финансовый учет согласиться нельзя. Во-первых, сами названия носят двусмысленный характер, ибо получается, что финансовый учет не выполняет функции управления финансами. Во-вторых, до конца XIX в. на практике только и существовал управленческий учет, другого не было. Когда же налоговые органы, акционеры, кредиторы, профсоюзы и другие заинтересованные лица стали требовать от собственников представления информации, и собственники вынуждены были отступить, родилось это деление. Его суть в том, что управленческий учет – эта та часть информационной совокупности предприятия, которую общество и государство еще не успели отвоевать у собственников.

Обычно же в пользу деления выдвигается только один аргумент: разным пользователям, в данном случае внешним и внутренним, нужны разные данные и поэтому должна использоваться разная методология. Однако если рассуждать последовательно, то надо будет признать, что и внешние, и внутренние пользователи неоднородны. Среди внешних выделяются поставщики, банкиры, налоговые органы, и у них очень разные цели; среди внутренних – работники, администрация, собственники, у которых тоже разные цели. Отсюда должен следовать вывод: сколько пользователей столько и счетоводств. Но это абсурдный и нереалистичный подход. Хозяйственные процессы любого предприятия носят целостный характер и счетоводство, их отражающее, может быть только единым. Иное дело, как в системе счетоводения будут отражаться эти процессы. [15]

В последнее время по инициативе различных министерств и ведомств усиливается тенденция выделения в самостоятельные направления различных видов учета, в частности бухгалтерского, налогового и управленческого. Это противоречит интересам коммерческих предприятий, а также экономике страны в целом.

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Министерства финансов РФ от 1 июля 2004 г. №180 определено, что бухгалтерский учет должен развиваться как часть единой системы учета и отчетности в Российской Федерации, которая включает также статистический и оперативно-технический учет. Важнейшим фактором, обеспечивающим единство этой системы, является первичный учет как источник данных для последующего накопления, систематизации и обобщения их в соответствии с задачами, требованиями и методологией.

Это мнение разделяют и многие бухгалтера – профессионалы, которые считают, что есть настоятельная необходимость формирования всех категорий учета на базе первичных бухгалтерских документов, важными свойствами которых являются их юридический статус, взаимосвязанность и контролируемость.

«Бухгалтерский учет имеет, начиная с Луки Пачоли, многовековую историю. Методы бухгалтерского учета: двойная запись, балансовое обобщение, оценка и т.п. – неизбежно соблюдаются во всем мире. Самым ценным в методах бухгалтерского учета, созданных Лукой Пачоли, является система сбора и обобщения информации, которой имманентно присущи контрольные функции. Методы бухгалтерского учета не позволяют делать грубых ошибок и дают возможность при анализе баланса, синтетических и аналитических регистров, которые все взаимосвязаны, проконтролировать хозяйственную деятельность организации.»[13]

Сегодня не существует принципиальных трудностей выделения того или иного вида учета. Все они в той или иной степени отражают различные аспекты реальной экономики предприятия. На коммерческих предприятиях бухгалтерия на базе первичных документов обычно составляет журнал хозяйственных операций. Он достаточно легко преобразуется в логическую или статистическую бухгалтерскую модель, которая пригодна для определения зависимостей чистой прибыли от различных экономических характеристик при разных условиях хозяйствования. Это дает возможность предвидеть финансовый результат деятельности фирмы.

Накопленный опыт свидетельствует: на базе современного бухгалтерского учета можно и нужно решать любые практически значимые экономические проблемы коммерческих предприятий, вне зависимости о того, к какой конкретной сфере они относятся: управленческой, финансовой или налоговой. [7]

Бухгалтерский учет являет собой одну из ключевых частей системы управления предприятием и представляет безусловный интерес для многих категорий пользователей. Вместе с тем воспользоваться результатами бухгалтерского учета можно лишь в том случае, если пользователь понимает структуру его организации, логику функционирования, информационно-аналитические возможности, «плюсы и минусы». Невозможно стать хорошим менеджером, в том числе финансовым, если знания в области бухгалтерского учета близки к нулевым и, главное, отсутствует понимание в необходимости ликвидации этого пробела.

Бухгалтерский учет является далеко не такой примитивной дисциплиной и видом деятельности, как это иногда представляется отдельным «специалистам», пытающимся трактовать его как свод правил по технике конторских записей, не имеющих под собой сколько-нибудь значимого научного фундамента и не представляющих интереса как для подлинных ученых-теоретиков, так и менеджеров. Мировой опыт, равно как и традиции отечественной бухгалтерской школы, свидетельствуют об обратном. Хороший бухгалтер – это и учетчик, и финансист, и юрист, и налоговый, и контролер в одном лице. Наконец, в значительной степени именно бухгалтер «делает» прибыль фирме.

Иными словами, доскональное понимание логики бухгалтерского учета и владение его техникой требуют достаточно длительной и напряженной подготовки, на что, по разным причинам, не всегда могут согласиться менеджеры и бизнесмены.

Информационный ресурс в управлении бизнесом, особенно в условиях рыночной экономики начинает играть все более значимую роль. Любому бизнесмену известно, что в системе бухгалтерского учета ежедневно циркулируют огромные объемы данных, регулярно формируется и активизируется хорошо структурированная и систематизированная информационная база. Вопрос о том, можно ли воспользоваться этим информационным источником для принятия управленческих решений и если да, то каким образом, не может не интересовать специалиста, которому подобные решения приходится принимать регулярно по долгу службы.

В системе бухгалтерского учета формируется богатейшая информационная база. Однако эта база будет бесполезной, если ее пользователь не имеет достаточного представления о: 1) принципах и логике ее формирования;

2) составе и взаимосвязи основных информационных блоков;

3) содержательном наполнении отчетных документов;

4) аналитических возможностях базы;

5) логике и последовательности аналитических процедур, применимых к информационной базе и др.

«Иными словами, бухгалтерский учет лишь предоставляет информационно-аналитические возможности, воспользоваться которыми помогает финансовый анализ. Отсюда с неизбежностью следует очевидный, проверенный многими десятилетиями вывод: бухгалтерский учет и финансовый анализ неразделимы и представляют собой, с позиции пользователя информации, две стороны одного процесса - аналитического обоснования решений финансового характера с помощью достаточно надежных и верифицируемых количественных оценок и критериев. Безусловно, в процессе обоснования могут использоваться, и, естественно, используются другие оценки и критерии, не

обязательно построенные на данных бухгалтерского учета. Однако, практика показывает, что в основе большинства решений в области финансов, особенно решений стратегического и тактического характера, все же лежат выводы и заключения, базирующиеся на данных и процедурах бухгалтерского учета и финансового анализа.» [9] «Отчетность, формируемая в системе бухгалтерского учета, выполняет две функции: информационную и контрольную. С одной стороны она характеризует финансовое положение и финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта. С другой стороны, она обеспечивает системный контроль правильности и точности данных бухгалтерского учета при завершении каждого учетного цикла.» [10]

Не смотря на то, что в системе бухгалтерского учета на предприятии формируется основная информация для принятия управленческих решений, все же необходимо признать, что эта информация «не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность».[10] Этот недостаток существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации. Поэтому одним из основных направлений дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности, которое определено Приказом Минфина №180 от 01 июля 2004 г., является повышение качества информации, формируемой в бухгалтерской отчетности.

Мировой опыт показывает, что характеристики, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием МСФО или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности.[10]\*

Конечно, бухгалтерский учет не единственный источник информации, необходимой руководству коммерческого предприятия для принятия ответственных решений. Однако сущность бухгалтерской работы и ее исторический опыт показывают, что она с наибольшей полнотой и точностью отражает все аспекты деятельности фирм с учетом экономических законов, юридических норм и правил.

При нежелании ликвидировать пробел в знаниях по бухгалтерскому учету у менеджеров есть два выхода:

- привлечь бухгалтера (в большинстве случаев главного) к процессу принятия управленческих решений на предприятии;

- воспользоваться услугами профессиональных консультационных фирм.

Закончить свои рассуждения в настоящей статье мне хочется замечательными словами профессора Ковалева В.В.: «Бухгалтерский учет входит в число тех изобретений человеческой мысли, которым уготована счастливая судьба быть всегда востребованными. Недаром на гербе бухгалтеров (Этот герб был предложен бухгалтерскому сообществу в 1944 г. известным французским ученым Ж.Дюмарше (Jean Dumarchey, 1874-1946) три ключевые фигуры: солнце, означающее, что бухгалтерский учет освещает финансово-хозяйственную деятельность фирмы, делает ее «прозрачной»; весы, символизирующие баланс и сбалансированность хозяйственной деятельности как результат хорошо поставленной системы учета; и кривая Бернулли, означающая, что учет, однажды возникнув, будет существовать вечно». [9]

#### Список использованной литературы:

1. Абрютин М.С., Недостающие звенья и подводные камни финансового учета.- // «Финансовый менеджмент» 2001г, №5.
2. Бухгалтерский учет и анализ за рубежом: Учеб.пособие.- Мн.:Новое знание, 2002.-256с.
3. Соколов В.Я., Бычкова М.С., Бухгалтерский учет как метод концептуальной реконструкции хозяйственных процессов - // "Бухгалтерский учет", N 15, август 2003 г
4. "Бухгалтерская наука на рубеже веков"(интервью с О.В.Голосовым) – // "Бухгалтерский учет", N 5, март 2002 г.
5. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов.2-е изд., доп. И пер.- М.: ИКФ. Омега-Л; Высш.шк., 2002.-528 с.
6. Взаимосвязь управленческого, бухгалтерского и налогового учета - // "Аудиторские ведомости"№ 7, июль 2003 г.
7. Кожин В.Я. Основы бухгалтерского учета. - Система ГАРАНТ, 2003 г
8. Ковалев В.В. «Бухгалтерский учет: новая реальность и перспективы развития», // «Бухгалтерский учет» №9, 2003г.
9. Ковалев В.В.Финансовый учет и анализ: концептуальные основы.-М.: Финансы и статистика, 2004.-720с.

---

\* Рассмотрение всех «за» и «против» перехода на МСФО не входит в задачи настоящей статьи.

10. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, Приказ Министра финансов РФ от 1 июля 2004 г. №180.
11. О практическом значении классификаций в бухгалтерском учете "Бухгалтерский учет", N 4, февраль 2002 г.
12. Основные проблемы российского учета Медведев М.Ю. - // "Финансовые и бухгалтерские консультации", N 8, август 2000 г.
13. Островский О.М., Проблемы регулирования бухгалтерского учета в России в условиях реформирования и перехода на МСФО – // "Бухгалтерский учет", N 14, 2003 г.
14. Райан Б. Стратегический учет для руководителя/ Пер. с англ. Под ред. В.А.Микрюкова-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998-616с.
15. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета.- М.: Финансы и статистика, 2003.- 496 с.
16. Управленческий учет: Учебное пособие/ Под редакцией А.Д.Шеремета.- 2-е изд., испр.-М.:ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.-512с.
17. "Финансовая газета. Региональный выпуск", N 3, январь 2004 г.

### **Финансовая компонента мотивационного механизма и ее анализ по данным официальной статистики.**

*Н.А. Тюленева*

В контексте нашего исследования было интересно выявить особенности формирования финансовой компоненты мотивационного механизма компании по данным официальной статистики в зависимости от таких факторов, как например, отрасль экономики, размер компании с учетом ее численности, форма собственности и др. Исследование проводилось с позиций работодателя, то есть изучались данные об уровне, структуре и динамике затрат, «произведенных организациями в пользу работников, по отраслям экономики и формам собственности» [С.1, Аналит. зап. 2003]. Информационной базой нашего исследования послужили материалы Томскоблкомстата. В России, начиная с 1994 года, статистическое наблюдение уровня и структуры затрат на содержание рабочей силы ведется по материалам специальных выборочных исследований, в отличие от ряда стран СНГ (Казахстан, Молдова, Азербайджан, Армения, Кыргызстан), где подобные наблюдения осуществляются на основе годовой отчетности по труду.

Для обработки и анализа статистических данных применялись программные продукты Microsoft Excel 2003 и STATISTICA 6.0. Использовались корреляционный и регрессионный анализ показателей затрат на рабочую силу, описательная статистика [1]. Заметим, что при размещении процентов на графике происходит автоматическое округление до целых значений, в результате чего на отдельных графиках сумма может быть незначительно больше или меньше 100%. Полученные результаты могут быть использованы для: 1) сравнительной оценки мотивационной системы как условия конкурентоспособности компании и ее инвестиционной привлекательности; 2) разработки матрицы вознаграждений; 3) заключения тарифных соглашений.

Ниже представлены результаты углубленного исследования затрат на содержание рабочей силы по данным официальной статистики на примере 456 крупных, средних и малых предприятий и организаций, составивших 49% от генеральной совокупности организаций производственных отраслей (за исключением сельского и лесного хозяйства) Томской области. Изучались состав, уровень и динамика затрат на содержание рабочей силы по материалам выборочного обследования. Обследование проводилось областным статистическим комитетом государственной статистики в 2003 году за 2002 год. Аналогичное обследование осуществлялось в 2000 году за 1999 год.

Нами исследовалась зависимость между структурой затрат на рабочую силу и размером компании по численности персонала. В большинстве предприятий заработная плата была наиболее высокой в компаниях с численностью работающих до 50 человек – 74.2%, самая низкая заработная плата составила в организациях с численностью 1000 и более человек – 67.5% [2. С. 12]. В организациях с численностью до 200 человек отмечались незначительные расходы 0.1% на профессиональное обучение, культурно-бытовое обслуживание и выплаты на питание. В организациях с численностью до 50 человек практически отсутствовали расходы по обеспечению

работников жильем. Анализ изменения удельного веса затрат организаций на социальную защиту в зависимости от численности работников показал, что наименьшая доля приходится на предприятия с численностью до 50 человек, наибольшая доля с численностью 1000 человек и более. Для анализа взаимосвязи между названными выше переменными воспользуемся аппаратом корреляционно-регрессионного анализа (табл.1).

Таблица 1

Зависимость структуры затрат на рабочую силу в зависимости от размеров компаний по численности

	По всем компаниям	до 50	50-99	100-199	200-499	500-999	1000 и более
Среднесписочная численность $X$		25.0	74.5	149.5	349.5	749.0	1500.0
$\log_{10} X$		1.40	1.87	2.17	2.54	2.87	3.18
Базовые выплаты	69.5	74.2	72.2	69.4	71.3	70.7	67.5
«а»	64.3	70.5	70.0	66.8	66.6	66.3	61.1
«б»	4.7	3.5	2.1	2.6	4.4	2.9	6.2
«в»	0.5	0.3	0.1	0.0	0.3	1.6	0.2
Социальные выплаты	27.9	23.4	25.2	27.9	25.5	26.3	29.9
Налоговые выплаты	2.6	2.4	2.6	2.8	3.1	3.0	2.4

Графически структура элементов затрат на рабочую силу в зависимости от размеров компаний по численности представлена на рис. 1.

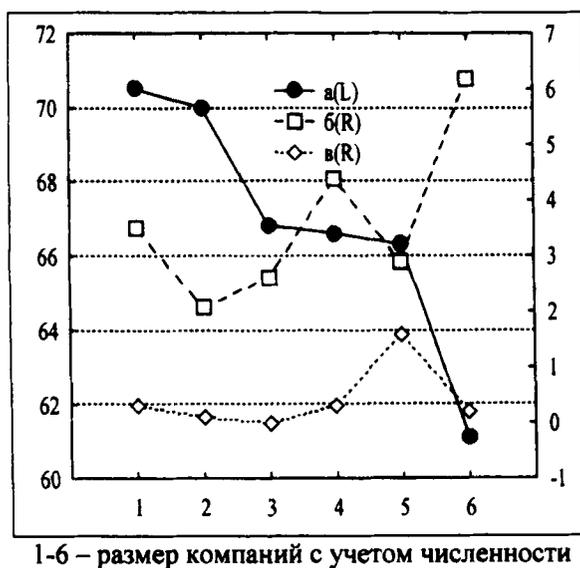


Рис. 1. Структура элементов «а», «б», «в» в зависимости от размеров компании, в %

Так как параметр  $X$  является числовым, изучим регрессионную зависимость базовых и социальных, а также налоговых выплат от неслучайной объясняющей переменной  $X$ .

На рисунках 2-4 дано графическое представление результатов обследований компаний. Сплошной линией изображается график линейной регрессии, пунктиром – доверительная область (доверительная вероятность 0,95). Для наглядности изображения зависимостей в рисунках 2-3 используется логарифмическая шкала по переменной  $X$ , на рисунке 2 – десятичный логарифм, а на рисунке 3 натуральный логарифм от  $X$ .

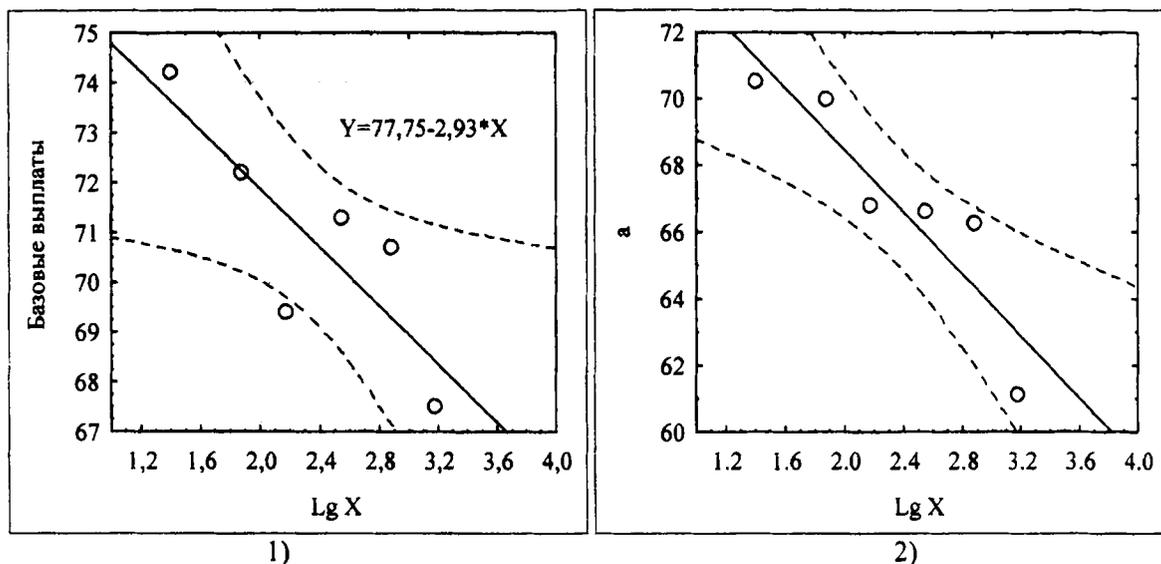


Рис. 2. График регрессионной зависимости от десятичного логарифма  $X$ :

1) уровня заработной платы; 2) величины «а» как структурного элемента заработной платы

Коэффициент корреляции  $X$  и базовых выплат  $r = -0,836$ ,  $p$ -уровень равен  $0,038$ , таким образом, коэффициент корреляции является значимым на 5%-ном уровне. Следовательно, между базовыми выплатами и  $X$  существует значимая обратная связь. Уравнение линейной регрессии имеет вид:  $Y = 77,75 - 2,93 \cdot X$ .

Коэффициент корреляции  $X$  и «а»  $r = -0,909$ ,  $p$ -уровень равен  $0,012$ , таким образом, коэффициент корреляции является значимым на 5%-ном уровне. Между «а» и  $X$  существует значимая обратная связь. Уравнение линейной регрессии имеет вид:  $Y = 77,78 - 4,66 \cdot X$ .

Зависимости величин «б» и «в», как структурных элементов заработной платы от десятичного логарифма  $X$  нами не обнаружено.

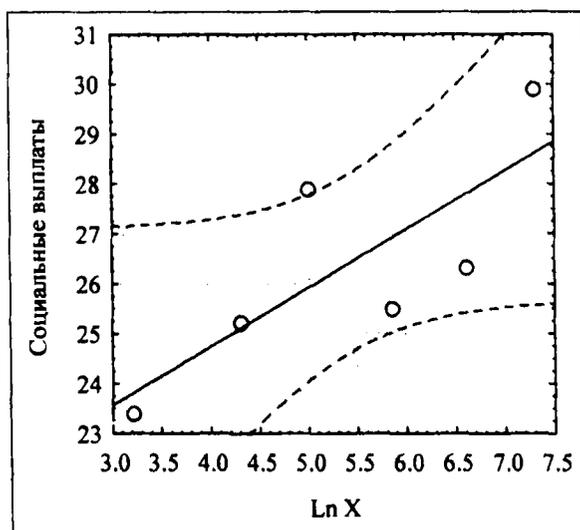


Рис. 3. График регрессионной зависимости величины социальных выплат от натурального логарифма

Коэффициент корреляции между  $X$  и социальными выплатами  $r = 0,782$ ,  $p$ -уровень равен  $0,066$ , таким образом, коэффициент корреляции является значимым на 10%-ном уровне. Между уровнем социальных выплат и  $X$  существует значимая прямая связь. Уравнение линейной регрессии имеет вид:  $Y = 20,05 + 172 \cdot X$ .

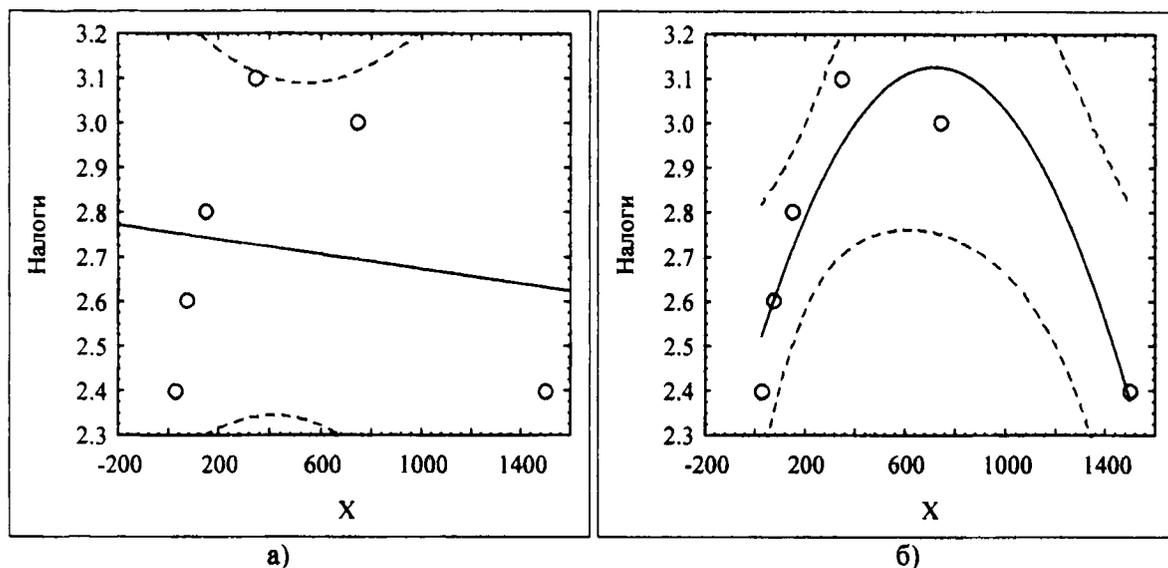


Рис. 4. График зависимости величины налоговых выплат от  $X$ :  
 а) регрессионной; б) полиномиальной

Коэффициент корреляции между  $X$  и налоговыми выплатами  $r = -0,157$ ,  $p$ -уровень равен  $0,767$ . Следовательно, коэффициент корреляции не является значимым. То есть, зависимость между налоговыми выплатами и  $X$  нельзя признать линейной. Попытаемся приблизить экспериментальные данные по налоговым выплатам полиномиальной зависимостью (рис. 4).

Вид зависимости в данном случае не приводится, так как она построена по малой выборке и вряд ли может иметь практическое значение и быть рекомендована для применения отечественными компаниями.

Приведенные выше данные позволяют сформулировать следующие выводы. По первой зависимости: чем меньше численность компании, тем выше размер базовых выплат. Вторая зависимость указывает на то, что чем меньше численность, тем больше размер оплаты труда за отработанное и неотработанное время (элемент «а»). Третья зависимость: чем больше численность, тем выше уровень социальных выплат. По четвертой зависимости можно сделать качественный вывод о том, что линейной зависимости между численностью и размером налоговых выплат не установлено, но установлена полиномиальная зависимость, характеризующаяся тем, что при росте численности до определенного уровня величина налоговых выплат повышается, а затем наблюдается их резкое снижение.

Нами также изучалась динамика затрат на рабочую силу компаний с учетом их финансового состояния [2. С. 6, 13]. По данным выборочных наблюдений (1999 и 2002 гг.) была установлена зависимость между уровнем среднемесячных затрат компаний на рабочую силу и их финансовым состоянием (рис. 4).

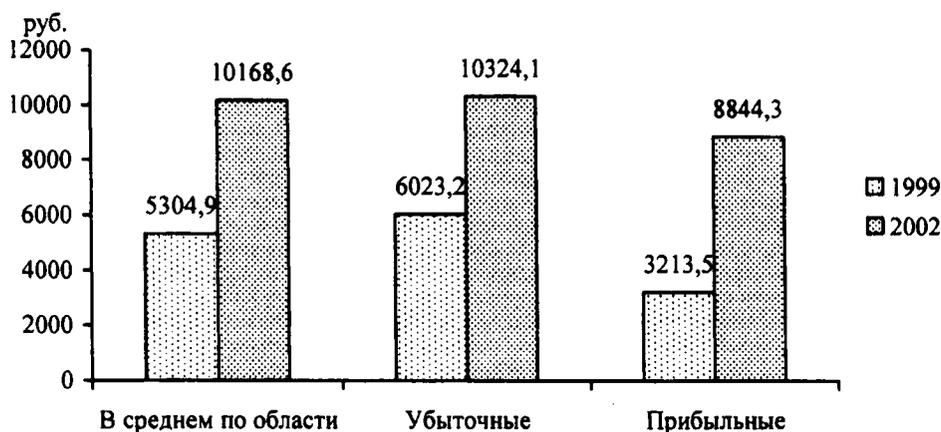


Рис.5. Среднемесячные затраты компаний на рабочую силу, в руб.

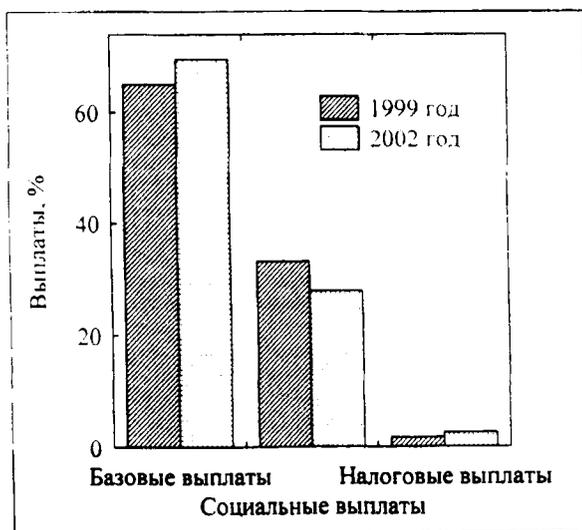
Как видно по рис. 5, в среднем по Томской области сумма средств, связанных с дополнительными затратами организаций в пользу работников, увеличивается. Исходя из представленных данных по динамике можно заключить, что для убыточных компаний характерно увеличение в 2002 году среднемесячных затрат на рабочую силу, в то время как в прибыльных компаниях наблюдалось увеличение этих показателей значительно ниже среднеобластных.

Проанализируем динамику *структуры затрат* с учетом финансового состояния компаний. В табл. 2 и на рис. 6 представлена динамика по группам затрат на рабочую силу по предлагаемой нами классификации. Анализ динамики по группам затрат на рабочую силу по всей совокупности компаний свидетельствует о повышении доли базовых и налоговых выплат при уменьшении доли социальных выплат; аналогичная динамика наблюдается как по убыточным, так и по прибыльным компаниям. В 2002 году в убыточных организациях расходы на заработную плату были выше (69,9%) , чем в прибыльных организациях (68,6%) .

Таблица 2

Динамика базовых, социальных и налоговых выплат в зависимости от финансового состояния компаний, в %

Выплаты	По всем компаниям		Убыточные		Прибыльные	
	1999	2002	1999	2002	1999	2002
Базовые (1)	65.1	69.5	64.2	69.9	66.5	68.6
Социальные (2)	33.2	27.9	33.8	26.9	31.7	28.2
Налоговые (3)	1.7	2.6	1.9	3	1.5	3
Пропорции ( 1 : 2 : 3)	38 : 20 : 1	27 : 11 : 1	34 : 18 : 1	23 : 9 : 1	44 : 21 : 1	23 : 9 : 1



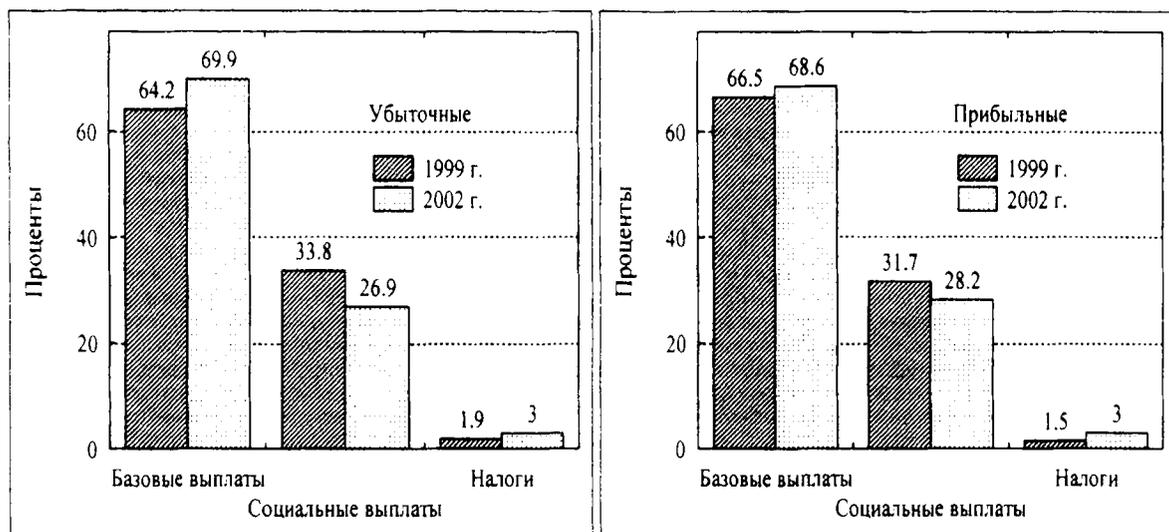


Рис. 6. Динамика по группам затрат на рабочую силу, в %

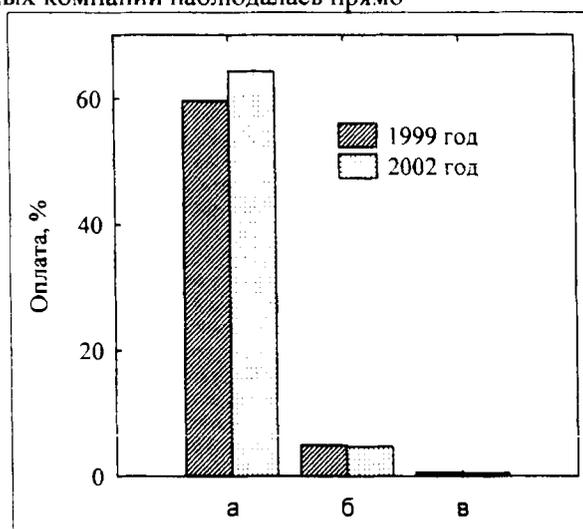
В табл. 3 и на рис.7 представлена динамика структурных элементов заработной платы с учетом финансового состояния компаний.

Таблица 3

Динамика структурных элементов заработной платы в зависимости от финансового состояния компаний, в %

Элементы заработной платы	По всем компаниям		Убыточные		Прибыльные	
	1999	2002	1999	2002	1999	2002
Оплата за отработанное и неотработанное время (а)	59.6	64.3	58.4	65.2	62.3	61.9
Единовременные выплаты (б)	4.9	4.7	5.7	4.5	3.8	5.9
Выплаты на питание (в)	0.6	0.5	0.2	0.3	0.4	0.9
Пропорции а : б : в	99 : 8 : 1	129 : 9 : 1	292 : 29 : 1	217 : 15 : 1	156 : 10 : 1	69 : 7 : 1

Анализ динамики структурных элементов по всем компаниям области свидетельствует: при некотором росте оплаты труда за отработанное и неотработанное время («а»), размер единовременных поощрений («б») чуть снизился, кроме того, наблюдалось снижение оплаты труда в натуральной форме («в»); для убыточных компаний имели место те же тенденции относительно элементов «а» и «б», по оплате труда в натуральной форме («в»), наоборот, отмечалось некоторое повышение; для прибыльных компаний наблюдалась прямо



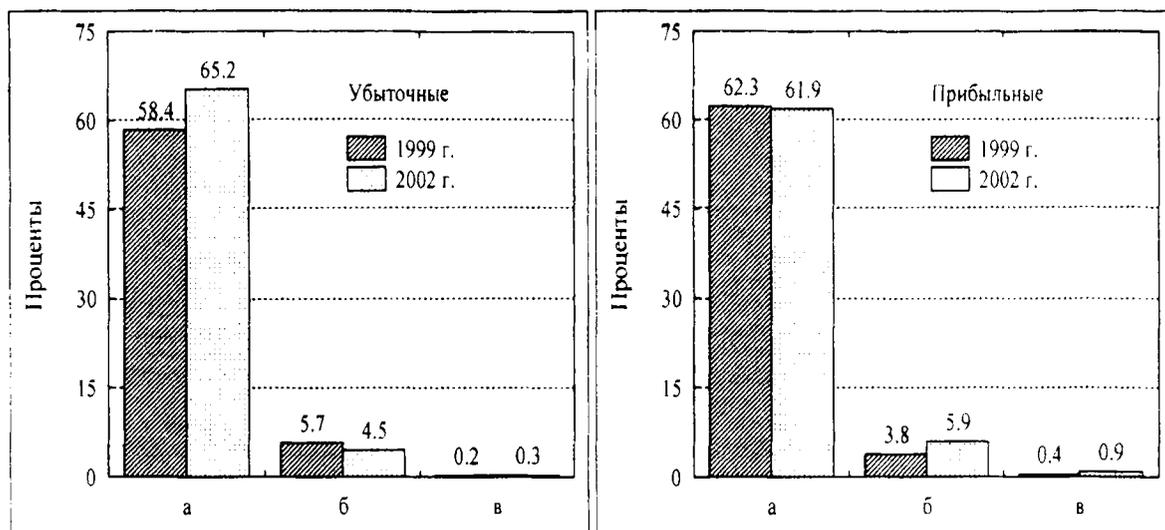


Рис. 7. Уровни «а», «б» и «в» с учетом финансового состояния компаний, в %

противоположная картина по элементам «а» и «б» и сходная тенденция на повышение по элементу «в» в сравнении с убыточными компаниями.

При анализе затрат на содержание рабочей силы по данным официальной статистики мы получили подтверждение тому факту, что наиболее «продвинутые» мотивационные системы с современным мотивационным механизмом присущи компаниям тех отраслей, в которых сфокусированы значительные финансовые потоки. Нами построены уравнения регрессионной зависимости, позволяющие в каждом конкретном случае определять значение величины  $Y$  от  $X$ .

Были предложены: 1) классификация выплат, включающая базовые, социальные и налоговые выплаты; 2) классификация структурных элементов заработной платы, включающая оплату труда за отработанное и неотработанное время, единовременные поощрения и оплату труда в натуральной форме, позволяющие в агрегированной форме анализировать затраты компании на рабочую силу. Благодаря этому, мы смогли рассчитать пропорции по всем отраслям и рекомендовать сложившиеся эмпирическим путем соотношения в благополучных отраслях как оптимальные для применения в прочих отраслях экономики. Выполненные расчеты по официальным статистическим данным позволили определить стандарты для сравнения и наметить основу для анализа общих тенденций.

#### Список использованной литературы:

1. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы для экономистов и менеджеров. – М.: Финансы и статистика, 2003 г. – 352 с.
2. О составе затрат на рабочую силу за 2002 год: Аналит. зап. – Томск: Томскоблкомстат, 2003. – 15 с.

## II. Рецензии

### Оценка стоимости земель сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества<sup>1</sup>

*М.В.Бычкова*

В последнее время оценка земель сельскохозяйственного назначения становится все более актуальной. Связано это с развитием законодательной базы в области земельных отношений Российской Федерации, и, прежде всего, с принятием закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

Оценка стоимости сельскохозяйственных угодий требуется при совершении сделок с землей, получении кредитов, изъятии земельных участков, выделении земельных участков в натуре, приватизации земли, установлении величины арендной платы и в других случаях.

Книга написана доктором экономических наук, профессором кафедры экономических измерений Государственного университета управления Москвы, автором более 70 научно-практических учебно-методических работ, в том числе методик по оценке ущерба зеленым насаждениям, земле, водным объектам и животному миру города Москвы, автором методики оценки эколого-экономической эффективности проектов.

В книге представлены основные принципы и методы оценки земельных участков сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества. При этом объектом оценки могут быть как сельскохозяйственные угодия; застроенные и незастроенные участки, выступающие как разрозненные объекты, либо в составе имущественных комплексов; величина компенсации при выделении или изъятии земельного участка, сервитуты; так и частичные имущественные права на землю (право аренды), нематериальные и неосязаемые активы - доли, пай.

Подробно разобраны основные методы оценки сельскохозяйственных угодий (земли) – методы сравнительного и доходного подходов. Кроме того, отдельная глава посвящена методу реальных опционов, который не отражен в основном нормативном документе по оценке земельных участков – «Методических рекомендациях по оценке рыночной стоимости земельных участков» от 06.03.2002г. №568-р и слабо представлен в прочей литературе по оценке. Этот метод в последнее время получил широкое распространение, т.к. он используется для оценки природных ресурсов с длительным сроком эксплуатации при значительных колебаниях цен на получаемую продукцию.

Автором представлены факторы, влияющие на стоимость земель сельскохозяйственного назначения. Отмечены особенности оценки таких земель, основные проблемы оценки стоимости земель сельскохозяйственного назначения в России. Отдельная глава посвящена кадастровой стоимости сельскохозяйственных объектов, ее отличию от рыночной стоимости таких объектов. Кроме того, автор знакомит читателя с зарубежным опытом оценки сельскохозяйственных земель.

Значительное внимание в книге уделено практическим примерам оценки земельных участков – сенокосов, пастбищ, пашни, многолетних насаждений. Особое внимание заслуживает пример составления отчета об оценке сельскохозяйственных угодий. Учитывая то, что в прочей литературе по оценке данные вопросы представлены фрагментарно, это делает книгу особенно уникальной и полезной для изучения.

В книге содержится большой объем информации по вопросам оценки сельскохозяйственного имущества. Данная книга является подробным учебным пособием для оценщиков, имеет высокое практическое значение для создания у читателя комплексного представления о методических основах и приемах оценки вышеуказанных объектов.

<sup>1</sup> О.Е.Медведева. Оценка стоимости земель сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества: прил. к журн. «Имущественные отношения в Российской Федерации». – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2004 – 218 с.

## Новое издание: «Известия РЭК Томской области».

А.А. Земцов

С начала 2004 г. Региональная энергетическая комиссия Томской области выпускает информационно – аналитический бюллетень, - «Известия РЭК ТО».

Уважаемые читатели!

С 2004 года мы начали выпуск информационно-аналитического бюллетеня « Известия Региональной энергетической комиссии Томской области ». В нем мы будем знакомить читателей с официальными постановлениями власти в области энергетики, проектами нормативных и методологических документов, а также деятельностью Региональной энергетической комиссии.

РЭК, будучи органом государственного регулирования, определяет экономическую обоснованность тарифа путем комплексной проверки и анализа финансово-хозяйственной деятельности энергоснабжающих предприятий.

Обоснованность тарифов является одной из самых дискуссионных проблем нынешней энергетики, особенно в настоящее время – период проведения реформ в энергетике и жилищно – коммунальном хозяйстве. С целью обеспечения гласности и прозрачности устанавливаемых тарифов, на страницах бюллетеня мы будем публиковать Постановления Региональной энергетической комиссии, включая сметы затрат субъектов регулирования, аналитические статьи о проблемах управления энергетикой, жилищно-коммунальным хозяйством области.

Приглашаем наших читателей к сотрудничеству, ждем ваших предложений, статей, дискуссий.

Главный редактор,  
Председатель РЭК  
Томской области

Анатолий Лукьянец.

В этом насыщенном информацией издании можно условно выделить 2 части, первая – нормативные материалы РЭК, и вторая – статьи и обзоры сотрудников, которые мы и приведем ниже:

Лукьянец А. А., к.т.н., Председатель Региональной энергетической комиссии Томской области, Красильникова Л.Г., к.т.н., начальник отдела регулирования тарифов ЖКХ, Федецкий И.И., к.т.н. зам.начальника отдела регулирования тарифов ЖКХ. « К вопросу энергосбережения и снижения затрат на коммунальные нужды населения за счет использования автономных источников теплоснабжения ». (№2,2004)

Лукьянец А.А., Ротарь В.Г., к.т.н., начальник отдела инвестиционных программ, Федецкий И.И, к.т.н., зам. начальника отдела регулирования тарифов ЖКХ, Шумский А.А., к.э.н., консультант, Ерофеев Е.Л., главный специалист, Чернова А.Г., главный специалист. « Основные принципы тарифной и инвестиционной политики в сфере ЖКХ Томской области ». (№3,2004)

Тарабановский А.А, начальник отдела энергетики РЭК ТО, Лукьянец А.А., Нечай М.Г., заместитель Председателя РЭК ТО. « Прогнозирование розничных рынков электроэнергии Томской области в условиях реформирования энергетики ». (№4, 2004)

Ротарь В.Г., к.т.н., Шумский А.А., Ерофеев Е.Л., Чернов А.Г.. « Оценка инвестиционного портфеля предприятий теплоснабжения Томской области ». (№4, 2004)

Шестакова В.В., начальник сводного экономико-аналитического отдела РЭК ТО, Черников А.И., консультант, Батманова М.Н., ведущий специалист. « Расчет прогнозных предельных средних тарифов на электрическую и тепловую энергию, поставляемую ОАО «Томскэнерго» конечным потребителям, на 2005-2006 гг.». (№5, 2004)

Плотников С.К., консультант. « Программный комплекс для формирования тарифов теплоснабжающих предприятий ». (№5, 2004)

Лукьянец А.А., Нечай М.Г., Красильникова Л.Г.. « Формирование тарифов на водоснабжение и водоотведение на 2004 год ».(№5, 2004).

Лукьянец А.А., Ротарь В.Г., к.т.н., Шумский А.А., к.э.н., Ерофеев Е.Л., Чернов А.Г.. « Вопросы эффективного управления муниципальным заказом по закупке топлива для предприятий теплоснабжения ». (№5, 2004)

Цвенгер Н.В., консультант, Хабаров А.Г., консультант. « Проблемы регулирования сетевых организаций электроэнергетики ». (№6, 2004)

Федецкий И.И., Лукьянец А.А., Нечай М.Г., Красильникова Л.Г.. « Анализ эффективности функционирования предприятий теплоснабжения в Томской области ». (№6, 2004)

Ротарь В.Г., Шумский А.А., Ерофеев Е.Л., Чернов А.Г.. « Применение информационной технологии формирования экспертного заключения при расчете тарифов для предприятий теплоснабжения ». (№6, 2004)

Лукьянец А.А., Тарабановский А.А., Шестакова В.В., Черников А.И.. « Проблемы устранения перекрестного субсидирования потребителей электроэнергии в Томской области. (№7-8, 2004)

Лукьянец А.А., Ротарь В.Г., Шумский А.А., Ерофеев Е.Л., Чернов А.Г.. « Формирование тарифов энергоснабжающих организаций с использованием технологий ситуационного центра ». (№7-8, 2004)

Назарова В.И., начальник юридического отдела, Крынин М.А., главный специалист юридического отдела. « Некоторые вопросы осуществления государственного регулирования тарифов в энергоснабжении ». (№7-8, 2004)

Лукьянец А.А.. « Тарифы в ЖКХ ». (№7-8, 2004)

## Энциклопедия финансов и финансовой системы

*Т.В.Счастливая*

В последнее время появилось огромное количество учебников и учебных пособий по основным курсам, включенным в федеральный компонент Государственных образовательных стандартов по экономическим специальностям. Это относится и к типовому учебному университетскому курсу «Финансы», входящему в блок «специальных дисциплин». Несмотря на достаточно большое количество учебной литературы, рассматриваемый нами учебник<sup>1</sup> выделяется из общего ряда последовательностью и логикой изложения материала, комплексностью охвата заявленных проблем. Данный учебник предлагается в первую очередь студентам специальностей: «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», но с успехом может использоваться при подготовке к занятиям и экзаменам студентами других экономических специальностей, а также аспирантами и преподавателями.

Следует согласиться с авторской аннотацией, подчеркивающей то, что «материал хорошо структурирован и дает комплексное представление о финансовой системе страны и ее базовых элементах». Действительно очень удачной представляется попытка структурировать материал исходя из логики развития финансовых отношений, выделения основных видов финансовых отношений, составляющих финансовую систему любой страны. Так согласно данному подходу авторы выделяют 6 основных разделов: 1 раздел (носит общий характер) - Финансовая система страны: сущность и содержание; 2 раздел - Государственные и муниципальные финансы; 3 раздел - Финансы организаций (предприятий); 4 раздел - Финансы страховых организаций; 5 раздел - Финансы домашних хозяйств; 6 раздел - Международные финансы.

Таким образом, в содержательном отношении учебник охватывает круг проблем и вопросов, выходящих непосредственно за рамки Государственных образовательных стандартов относительно содержания учебного курса «Финансы», что дает студентам возможность получить комплексное

<sup>1</sup> Финансы: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.В. Ковалева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 634 с.

представление о изучаемом предмете и расширить свои знания рассмотрением и изучением «смежных проблем», входящих в программы других специальных дисциплин и специальных курсов.

Учебник отличает и последовательность в проведении единой позиции в трактовке категории «финансы». Авторы с самого начала дают понять, что «финансы» не сводимы к государственным финансам или финансам государства, что это более емкая и сложная категория. И именно так, в широком смысле, она должна трактоваться на современном этапе. «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.» (стр. 4) Такое расширенное толкования финансов последовательно отражено в структуре и содержании данного учебника.

Интересной и полезной может быть признана попытка авторов освещать отдельные вопросы и проблемы финансов в дискуссионном ключе, отмечая существующие позиции и точки зрения, выделяя их достоинства и недостатки, и, полно аргументируя авторский взгляд на ту или иную проблему. Весомым дополнением в содержательном отношении стало изложение западного опыта по ряду вопросов. Очень радует тот факт, что авторы стараются использовать и тот научный и практический опыт, что был накоплен в дореволюционной финансовой мысли (широко цитируются мысли С.Ю. Витте, использованы труды И. Горлова, В.А. Лебедева и других).

Авторы посчитали необходимым включить в каждую главу учебника материалы для самостоятельной работы, вопросы и задания для обсуждения, что призвано стимулировать студентов не только к повторению пройденного материала, но и поиску новых источников. А этому способствует приведенная в конце учебника «рекомендованная литература», содержащая не только учебные и монографические издания по финансам, но и перечень основных законодательных и нормативных актов, иностранные источники (в оригинале). Хотя перечень нормативных актов не следует считать полным, кроме того нормативные и законодательные акты, нашедшие отражение в тексте, почему то не отражены в этом списке.

Помочь студентам в освоении сложных вопросов финансов и финансовой системы призваны многочисленные схемы, рисунки, таблицы, носящие очень наглядный характер. Хотя не везде использованы самые последние статистические данные. В некоторых случаях авторы останавливаются на 1999, 2000 гг. но в последние годы изменения в финансах были, на наш взгляд, достаточно серьезными. Поэтому, представляя полную картину, мы смогли бы возможно увидеть новые тенденции, в частности это касается системы государственных и муниципальных финансов, развития внебюджетных фондов и т.п. Но это объективный недостаток, присущий большинству учебников и учебных пособий. И должен он нивелироваться обращением преподавателей, аспирантов и студентов к периодической печати, статистическим сборникам, содержащим более оперативную и актуальную информацию.

Не везде авторами были учтены новые изменения, внесенные в федеральное законодательство. Например, это касается раздела 6, посвященного финансам страховых организаций, где не были использованы изменения и дополнения, внесенные в Федеральный закон «Об организации страхового дела в РФ» (в ред. от 10.12.2003 № 172-ФЗ) в декабре 2003 г. В частности, это касается изменения требований к величине уставного капитала страховых организаций, о возможном совмещении различных видов страхования. Классификация видов страхования, приведенная на стр. 447-448, тоже могла быть дана в трактовке редакции ФЗ от 10.12.2003 (см. ст. 32.9 указанного ФЗ).

Значительное внимание, в отличие от других учебников, уделено анализу налоговой системы и таможенных доходов, что имеет как теоретическую, так и практическую ценность. Определенный интерес представляет желание авторов включить в раздел «Международные финансы» главу, посвященную рассмотрению валютных ограничений и контроля. Но, к сожалению, эта глава нуждается в содержательной доработке. Авторы много внимания уделили изложению фактической стороны валютного регулирования (валютные ограничения, меры воздействия за нарушение валютного законодательства, порядок функционирования органов валютного контроля и т.п.). Но «за бортом анализа» осталась проблема либерализации валютного законодательства, широко обсуждавшаяся на всех уровнях в последние годы. При изложении материала также не были учтены новые изменения в Федеральном законе «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ. Хотя в данной главе и сделана попытка дать ретроспективу вопроса о развитии валютного контроля в СССР и РФ, показать, как решаются эти вопросы за рубежом. Кроме того основания для отзыва лицензий у кредитных организаций (на стр. 620) приведены в старой трактовке ФЗ «О банках и банковской деятельности в РФ», существовавшей до 2001 г., позднее в эту статью ФЗ были внесены изменения. Найденные нами в данном учебнике недочеты имеют тем не менее скорее

частный характер, и не наносят ущерба общей теоретической и практической ценности данного учебника.

Во «Введении» к учебнику отмечается, что «... книга подготовлена коллективом преподавателей экономического факультета Санкт-Петербургского 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...» от себя добавим, что авторы учебника в полной мере справились с поставленной задачей соответствовать «высоким критериям научно-исследовательского и учебно-методического характера, традиционно принятым в Санкт-Петербургском университете» и стали достойными продолжателями традиций таких предшественников как: М.И. Боголепов, А.А. Вознесенский, И.И. Кауфман, И.М. Кулишер, В.А. Лебедев, И.Х. Озеров, В.Т. Судейкин, Л.В. Ходский и других.

### III.

#### Комментарии относительно содержания и структуры кандидатской диссертации по специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

*А.В.Новиков*

Формулировка темы диссертации – до 7 слов. Объект исследования, если это необходимо, следует называть в скобках Термин «проблемы» в названии кандидатской диссертации неуместен.

Классическая диссертация должна иметь 3 главы по 3 параграфа. При этом возможно наличие в третьей главе только 2 параграфов.

Объем диссертации – 140 страниц, допускается отклонение в пределах 10 страниц.

В кандидатской диссертации должна быть обоснована и реализована некоторая финансовая технология.

#### **Введение**

Научная идея может состоять:

- в оригинальной постановке задачи;
- в предложенной методике;
- в отдельных методических приемах;
- в системе (плане) мероприятий – для практических работников.

Актуальность. Необходимо отразить 3-4 причины, например:

- наличие проблемы в экономике;
- причина, связанная с отраслью;
- отсутствие методики.

Цель в одном предложении. Это либо методический подход, либо конкретная методика.

Задачи – не более 4-6. Задачи должны быть непересекающимися.

Объект – нечто материальное (отрасль, предприятие, банк, регион и т.д.).

Предмет – это показатели, характеристики, т.е. то, что делаем с объектом.

Например, методы оценки.

Основа исследования – направление экономической теории. Например, институционализм, маржинализм и т.д.

Результаты исследования – формулировать по пунктам. Каждой задаче должен соответствовать хотя бы один результат.

Научная новизна – 3-4 положения. Принцип формулировки научной новизны: что сделать и для чего.

Элементы научной новизны:

- уточнение понятия, формулировка необходимости уточнения;
- исследование исторического опыта, выделение этапов с обоснованием критерия;
- разработка методического подхода, его суть в 2-3 предложениях;
- методика, алгоритм расчета чего-либо.

**Основная часть (3 главы)**

Общий принцип: первая глава – теоретическая, вторая – методическая, третья – прикладная.

Первая глава

- 1.2. Обсуждается терминология. Понятия, точки зрения, авторское понимание понятий.
- 1.2. История вопроса (в странах, регионах и т.д.). Обязательно выделение критериев и этапов.
- 1.3. Обоснование необходимости изучения проблемы.

Вторая глава призвана найти место авторского методического подхода среди прочих :

2.1. Рассмотрение существующих методических подходов. Высказывается авторская точка зрения на них.

2.2. Авторский методический подход. Приводится общая его схема (6-7 блоков).

- 1 – внешней среды
- 2 – факторы, отражающие цели и задачи
- 3 – оценка факторов по отдельности и в совокупности
- 4 – выделение закономерностей и классификация объекта
- 5 – выделение потребителей услуг
- 6 – цели и выводы

2.3. Разработка методики или алгоритма по одному из блоков, приведенных в п. 2.2.

Третья глава

3.1. Анализ информационной базы. Описание объекта в плане технологий, сравнения. Приводится информация, которая потребуется для расчетов.

3.2. Расчет по методике из п. 2.3. Результаты.

3.3. Рекомендации конкретного характера

**Заключение** ( 3-3,5 стр.). Приводятся результаты и их деление на методические и прикладные.

Заключение должно соответствовать задачам.

## **Эволюция и перспективы монетарного применения золота в экономике**

*Т.Г.Ильина*

Специальность 08.00.10

*«Финансы, денежное обращение, кредит»*

Автореферат

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Томск - 2004

Общая характеристика работы

### **Актуальность работы**

История развития валютных и денежно-кредитных отношений убедительно свидетельствует о том, что золото с самого начала своего появления и до настоящего момента играет в них важную роль, выступая в трех формах: как товар, как финансовый актив, как деньги.

Золото как товар обладает исключительной инвестиционной ценностью, будучи всеобщим эквивалентом стоимости товаров и услуг. Парижской валютной системой в 1867 году был введен золотой стандарт. Со временем роль золота как всеобщего эквивалента изменялась. И, наконец, Ямайской валютной системой была объявлена официальная демонетизация золота. Однако до сих пор золото фактически активно используется в валютной системе и является ее важнейшим

элементом. Длительность и противоречивость процесса демонетизации порождает разногласия в его оценке среди экономистов. Процессы, происходящие в современных валютных отношениях, например кризис мировой валютной системы, еще больше обостряют эту проблему.

С учетом этих изменений возникает объективная необходимость пересмотра роли золота в современных валютных отношениях. Однако модификации роли золота в валютно-финансовой сфере, и в целом в международных экономических отношениях в связи с официальной демонетизацией золота и, тем не менее активным его использованием на практике, уделялось недостаточно внимания в экономической литературе. Отметим ряд ученых, внесших наибольший вклад в исследование этой проблемы: Х. Аскарри, А. В. Аникин, И. Т. Балабанов, Х. Бахман, М. П. Березина, С. М. Борисов, А. Г. Войтов, А. Ган, Ф. Дивок, Дж. М. Кейнс, А. Ю. Климов, В. И. Колесников, Л. Н. Красавина, Ф. Лутц, Ф. Модильяни, Г. П. Полкус, Э. Сомен, Э. Спраул, Р. Триффен, В. М. Усоскин, М. Фридмен, Г. Хабелер, А. И. Шмырева и др. Однако большая часть разработок посвящена состоянию этой проблемы до 80-х годов XX века. Экономическая ситуация в мире, складывающаяся в валютно-финансовой сфере, требует обязательного рассмотрения современных концепций и тенденций по данному вопросу, что позволило бы по-новому взглянуть на роль золота в экономических отношениях, в т.ч. в выполнении им функций денег вопреки принципам Ямайской системы.

Таким образом, логично констатировать недостаточную разработанность проблемы и практическую значимость роли золота в современной мировой и национальной экономиках.

**Целью** диссертационной работы является исследование эволюции роли золота и определение степени его монетарного применения в развитии валютных отношений.

Достижение указанной цели потребовало решения следующих задач:

- проанализировать развитие научной мысли и определить содержание понятия "монетарная роль золота" в свете эволюции мировой валютной системы;
- выявить объективную обусловленность и пути модификации роли золота на современном этапе развития валютных отношений;
- выявить наиболее перспективные инструменты применения золота в валютных и денежно-кредитных отношениях;
- обосновать необходимость и возможность применения теории валютного замещения к анализу степени монетарного использования золота в современных условиях;
- выработать методические рекомендации для совершенствования форм и методов использования коммерческими банками России металлических (мультизолотовалютных) счетов.

**Объектом** исследования является процесс эволюции роли золота и его использования в валютных и денежно-кредитных отношениях.

**Предметом** исследования стали концепции и инструменты изменения и осуществления монетарных функций золота.

**Теоретическая и методологическая основа исследования**

Теоретической и методологической основой исследования послужили фундаментальные концепции теории денег (металлическая, кейнсианская и монетаристская), эволюционный подход, примененный к модификации монетарной роли золота, а также теория валютного замещения, используемая для оценки степени монетарного использования золота и драгоценных металлов.

При выполнении диссертационной работы использованы следующие методы исследования:

- сравнительный метод, используемый при проведении аналогий;
- метод обобщения;
- метод индукции (от фактов к гипотезе) и метод дедукции (от общего к частному);
- исторический метод;
- статистические методы.

**Информационной базой исследования** послужили законодательные и нормативные акты Российской Федерации, материалы и статистическая информация Центрального банка России, периодической печати, Госкомстата России, Ассоциации участников рынка драгоценных металлов и драгоценных камней, Министерства финансов РФ, частных денежных систем, бухгалтерская отчетность коммерческих банков России, данные частных информационных серверов о рынке драгоценных металлов и публикаций, изученных при подготовке диссертационной работы.

**Научная новизна исследования**

- Предложено определение монетарной роли золота сегодня, в соответствии с которым золото выступает в форме товара, выполняющего лишь некоторые функции денег.
- Выявлены критерии отнесения золота к денежным суррогатам и квазиденьгам.
- Выявлены и систематизированы перспективные инструменты монетарного применения золота и других драгоценных металлов, например частные электронные денежные системы.
- Разработана методика оценки монетарного использования золота в банковской системе.
- Выработаны методические рекомендации применения коммерческими банками России мультиметалловалютных вкладов.

**Практическая значимость результатов исследования.** Результаты проведенного исследования могут быть использованы:

- коммерческими банками в целях совершенствования деятельности по привлечению клиентов, а также для расширения набора инструментов в работе с драгоценными металлами;
- органами денежно-кредитного регулирования при оценке монетарного использования золота и драгоценных металлов в экономике страны;
- в исследованиях по проблемам в валютной, денежно-кредитной, банковской системах;
- в процессе обучения студентов по специальности 060400 «Финансы и кредит».

#### **Апробация работы и публикации**

Основные выводы диссертации обсуждались на конференциях:

- Экономические чтения (Томск, ТГУ, 1999 г.);
- Международная научно-практическая конференция "Человек, рынок, образование на рубеже XXI века" (Томск, ТПУ, 1999 г.);
- Сибирская школа молодого ученого (Томск, ТПУ, 2000 г.);
- Вторая областная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Энергия молодых – экономике России» (Томск, ТПУ, 2001 г.).

Материалы диссертации использованы автором в учебном процессе (спецкурс "Международные валютно-финансовые отношения"), а также в учебном пособии «Денежное обращение, финансы, кредит» (Глава 2 «Международные валютно-финансовые отношения»).

Разработанная автором методика мультиметалловалютного вклада была апробирована в ТФ АКБ Сибкакадембанк.

По теме диссертации опубликовано 6 работ общим объемом 4 п.л.

**Объем и структура работы.** Диссертация изложена на 162 страницах, состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

### **Основное содержание диссертационного исследования**

Во **введении** обосновывается актуальность темы, определяются предмет и объект диссертационного исследования, а также его цель и задачи, отмечается научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе – **«Теоретические основы, тенденции и закономерности развития роли золота в экономике»** - раскрываются основные понятия, используемые в диссертации, исследуются сущность и содержание монетарной роли золота, систематизированы современные концепции по вопросу выполнения золотом денежных функций, выявлены предпосылки необходимости изменения роли золота в современных валютных отношениях.

В современной экономической литературе нет единой точки зрения на монетарную роль золота, поэтому ее объяснение осуществляется через понятия монетизация и демонетизация золота.

По мнению автора, монетарная роль золота определяется выполнением им денежных функций. В связи с официальной демонетизацией золота мнения экономистов разделились: одни считают, что этот металл продолжает выполнять функции денег, другие это отрицают. Естественно, в первом случае золото следует считать деньгами, во втором – только обычным товаром. Автор убежден, что золото продолжает выполнять свои монетарные функции, но в значительной степени ограниченности. Например:

- функции накопления до сих пор весьма востребованы;
- функция платежа – значительно менее востребована;
- функции меры стоимости и средства обращения – используются незначительно и основным образом опосредованно, через рынки золота.

Таким образом, мы предполагаем, что золото занимает промежуточное положение между товаром и деньгами. Можно сказать, что золото является квазиденьгами. Автором выделены критерии, по которым можно отнести этот драгоценный металл к квазиденьгам или денежным суррогатам:

- золото является товаром, который выполняет лишь некоторые функции денег и не является больше всеобщим эквивалентом;
- это надежный товар, способный сохранять стоимость финансового актива;
- обладает ограниченной ликвидностью по сравнению с бумажными деньгами;
- не участвует непосредственно в наличном обращении, выполняя денежные функции через текущие счета или свои заменители.

В соответствии с трактовкой золота как квазиденег решение проблемы его применения в финансовой сфере должно базироваться на следующих положениях:

- в отличие от положений, утвержденных Ямайским соглашением, монетарные функции золота должны рассматриваться и учитываться на всех уровнях денежной системы (государства, банковской системы и т.д.);
- денежные функции выполняют не только золотые запасы государства, но и его запасы у населения и фирм на металлических счетах в банковской системе в функции накопления или сбережения, в частных денежных системах – в функции платежа и др.;
- качественная оценка монетарного применения золота определяется его промежуточным положением между деньгами и товаром, выступая в роли квазиденег или денежных суррогатов;
- количественная оценка монетарного применения золота в валютных и денежно-кредитных отношениях должна быть комплексной и определяться не только величиной официальных золотых резервов, но и частными золотыми запасами.

Необходимость изменения роли золота объективно подтверждается эволюцией валютных отношений. На наш взгляд важнейшими предпосылками, определившими изменение монетарной роли золота на современном этапе развития валютных отношений являются:

- недостатки Ямайской валютной системы, в т.ч. противоречивость самого процесса демонетизации золота, отсутствие единого денежного эквивалента и т.д., определившие ее кризис и необходимость проведения реформы;
- соглашение о квотировании продаж золота со стороны центральных банков, означающее восстановление возможности монетарного использования металла, до этого блокированной в силу необходимости для стран - участниц МВФ выполнять определенные обязательства и, прежде всего, вследствие чрезвычайно заниженной официальной его цены;
- либерализация национальных рынков золота и драгоценных металлов, особенно в развивающихся странах.

Во второй главе - «Анализ и перспективы модификации монетарной роли золота» - анализируются существующие подходы к изменению монетарной роли золота в валютных отношениях, а также перспективы и инструменты использования металла в функции денег.

Различные концепции модификации монетарной роли золота предлагают, с одной стороны, сохранить сегодняшнюю ситуацию с плавающим курсом валют и окончательно лишить золото его денежных функций путем обесценивания и продажи большей части золотых запасов центробанками, что может привести к непредсказуемым последствиям, с другой стороны, возвратиться к золотому стандарту. В работе выделены причины невозможности такого возврата. Кроме вышеприведенных вариантов существует ряд промежуточных концепций, авторы которых предлагают использовать опыт золотого стандарта в ограниченных формах. Основными из них являются концепции золотых паритетов и золото-СДР-ного стандарта.

Авторская позиция заключается в том, что проблему модификации монетарной роли золота необходимо рассматривать с точки зрения эволюционного подхода к теории денег, так как рационалистский подход (путем утверждения нормативного документа) на практике доказал свою несостоятельность.

Учитывая фактическое использование золота в функции денег, необходимо восстановление возможности для государства свободно делать выбор в пользу той или иной формы золотого стандарта или применения различных его инструментов. Механизм квотирования продаж, который

действует сейчас как соглашение между центральными банками, должен быть включен в мировой валютный распорядок и под контроль МВФ. Это позволило бы дисциплинировать национальные валютные системы стран - резервных центров, активизировать использование официальных золотых резервов.

Таким образом, на наш взгляд, применение золота возможно в следующих направлениях:

- в практике частичного обеспечения эмиссии денег золотом в виде золотых резервов (успешный пример ЕВС и Китая), создании корзины обеспечения национальной, либо региональной валюты из различных высоколиквидных активов, возврата к системам золотовалютного или золото-СДР-ного стандарта;
- в создании альтернативных региональных, частных платежных, расчетных и т.д. денежных систем (опыт Малайзии, США), основанных на золоте и драгоценных металлах, функционирующих параллельно.

Анализ и классификация инструментов в этой области показали, что реальные перспективы развития имеют инструменты, представленные в бумажной и электронной формах. В работе обобщены виды ценных бумаг, которые могут выполнять денежные функции, это сертификаты, складские свидетельства, облигации и векселя. Таким «золотым» ценным бумагам должны быть присущи основные свойства денег: надежность, ликвидность и способность сохранять стоимость. Так например, по ликвидности наиболее быстро оборачиваемыми являются предьявительские и ордерные ценные бумаги, которые могут индоссироваться, а свойством сохранения стоимости в сложных перипетиях современной экономики обладают чеки, векселя и депозитные сертификаты. В таком случае появляется обращение денежных суррогатов вместо обращения денег, хотя при этом ценные бумаги выполняют и иные функции. При этом необходимо учитывать следующие возможные негативные последствия такого обращения:

- эмиссия подобных суррогатов крупнейшими монополиями или другими субъектами способствует снижению централизованного контроля над денежным обращением;
- происходит изоляция сферы обращения в рамках региона;
- возможна фактическая национализация отдельных отраслей хозяйства.

Более современным и перспективным является опыт функционирования электронных форм монетарного использованием золота и драгоценных металлов, обладающих следующими особенностями, а, следовательно, и преимуществами:

- мобильность: платежи зачитываются моментально, независимо от размеров платежа и расстояния между отправителем и получателем;
- электронные золотые суррогаты и квазиденьги не существуют физически, в отличие от бумажных, следовательно, они не могут быть поддельными;
- экономичность;
- могут быть не только частными, т.к. анонимны и выпускаются через центральный сервер;
- могут обмениваться на слитки.

В третьей главе – **«Методические рекомендации по применению золота в банковской системе России»** - предложена количественная оценка монетарной роли золота в банковской системе, дополняющая оценку государственных запасов и базирующаяся на теории валютного замещения.

Валютное замещение – изменение структуры имеющегося у экономического субъекта запаса валюты с целью получения прибыли или избежания потерь от ожидающегося изменения альтернативных издержек обладания той или иной валютой. Существующий анализ валютного замещения далеко не унифицирован. Некоторые исследователи допускают замещение всех видов финансовых активов. Термин «долларизация» служит для обозначения любого процесса вытеснения внутренней валюты иностранной (не обязательно долларом США), который проходит поэтапно, и использования ее в качестве средства сбережения, обращения и меры стоимости (См. рисунок 1).

Золото также выполняет функции денег и, как доказывают исследования некоторых экономистов, занимает промежуточное положение между инструментами дохода и фондовым рынком, тяготея к процентным активам. В основном оно используется как средство сбережения, поэтому согласно теории замещения находится на этапе «замещения активов» и частично на втором этапе - «валютное замещение», так как иногда оно используется как средство расчета и платежа.

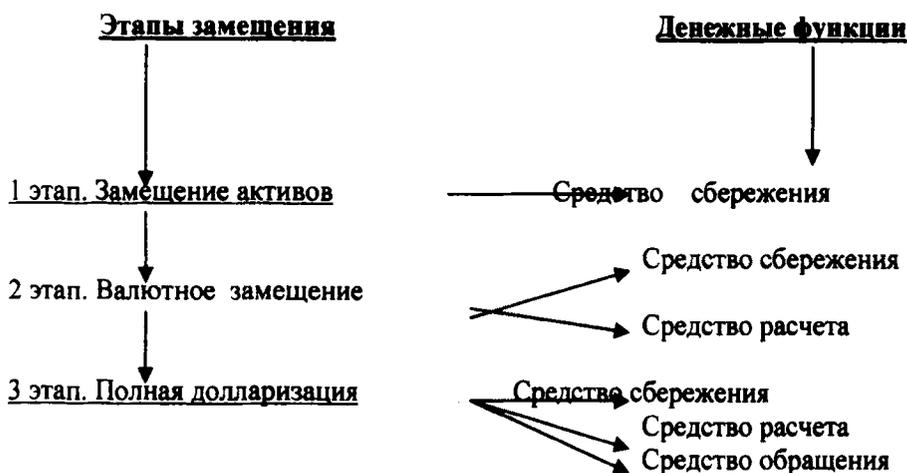


Рис.1. Этапы замещения.

Мы применили теорию валютного замещения к определению монетарной роли золота, выделив следующие формы по аналогии с формами долларизации (См. рисунок 2):

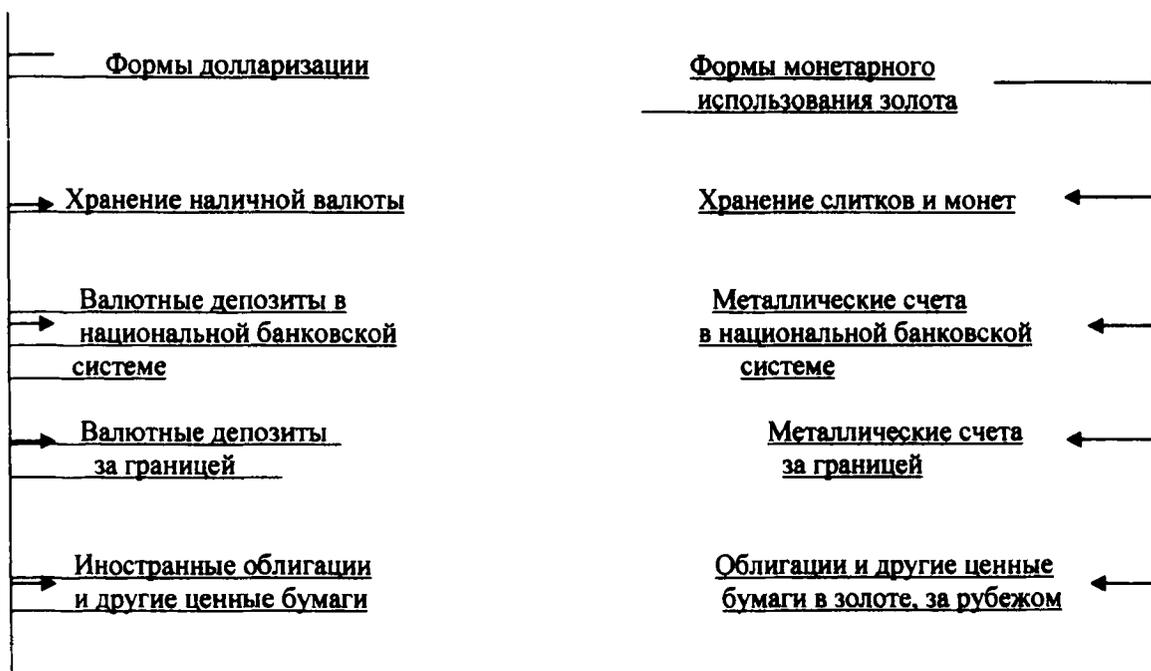


Рис.2 Формы долларизации и монетарного использования золота.

Для оценки уровня монетарного применения металла могут быть использованы следующие показатели (по аналогии с ориентировочными показателями долларизации).

1. Доля металлических депозитов и ОМС в общем объеме агрегата M2 и M2X (уровень монетарного использования золота и драгоценных металлов). Аналогичным показателем долларизации является доля валютных депозитов в общем объеме денежного агрегата M2 или уровень долларизации.
2. Ввоз и вывоз физического металла (так как золото не используется в наличном денежном обращении и не является чьим-то долговым обязательством, то соответствующий показатель будет отличаться по своему качественному значению от показателя долларизации «ввоз наличной валюты коммерческими банками и населением», и учитывать, скорее, безналичное перемещение);
3. Расходы населения на покупку золота и драгметаллов (аналогичный показатель долларизации - расходы населения на покупку иностранной валюты).

Для анализа монетарного использования драгоценных металлов в банковской системе мы обобщили сведения о работе коммерческих банков России с драгоценными металлами по данным оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета (форма №101) по состоянию на 1 октября 2003 г. Для исследования использовались показатели деятельности основных операторов российского золотого рынка, на долю которых приходится 70% подобных операций, и банков со средними объемами операций. Всего был обследован 31 коммерческий банк и получены следующие результаты.

Формы монетарного применения драгоценных металлов:

- 1) хранение драгоценных металлов в виде слитков и монет:
  - в монетах и памятных медалях - 330376 тыс.руб.;
  - объем драгоценных металлов на счетах ответственного хранения - 178706 тыс.руб.
- 2) металлические счета и депозиты в национальной банковской системе:
  - счета клиентов - 1705551 тыс.руб.;
  - депозиты банков-нерезидентов - 371980 тыс.руб.;
  - корр/счета КБ - 86312 тыс.руб.
- 3) металлические счета за границей:
  - корр/счета в КБ за границей - 671104 тыс.руб.
- 4) облигации и другие ценные бумаги, обеспеченные золотом, за рубежом -соответствующих данных в отчетности нет.

Показатели степени монетарного применения золота и драгоценных металлов следующие:

1. Доля металлических депозитов на 01.10.2003 г. в общем объеме агрегата M2 и M2X<sup>1</sup>, т.е. уровень монетарного применения золота и драгоценных металлов, составляет соответственно 0,0624% и 0,048%. Согласно оценке МВФ уровень долларизации считается: высоким - более 30%M2, средним – от 16,4%M2 до 30%, низким – менее 16,4%M2. Таким образом, судя по обследованным коммерческим банкам уровень монетарного использования золота в банковской системе России, можно считать низким.
2. Вывоз физического золота и драгметаллов коммерческими банками и населением составляет 671104 тыс. руб. (рассчитывался по корреспондентским счетам российских коммерческих банков, открытых в коммерческих банках - нерезидентах).
3. Расходы населения на покупку золота и драгметаллов невозможно рассчитать из-за отсутствия в отчетности соответствующих данных.

Анализ показал, что для получения полноценного результата необходимо расширить перечень предоставляемой коммерческими банками информации в Центральный банк, дифференцировав ее по видам ценных бумаг, по видам счетов (до востребования, срочные, за границей), по физическим и юридическим лицам и т.д. Кроме того, необходимо создать целую систему показателей, которые должны включать оценку частных платежных систем, основанных на драгоценных металлах и др., что требует отдельного дополнительного исследования.

Тем не менее, монетарное использование частных золотых запасов осуществляется в основном через коммерческие банки. Поэтому именно для коммерческих банков нами разработана и предложена методика мультиметалловалютного вклада (МЗВ).

Для ее разработки были использованы некоторые положения по открытию, ведению и пользованию металлических счетов в коммерческих банках Российской Федерации (в т.ч. Сбербанк РФ), а также мультивалютных вкладов (в т.ч. Российского промышленного банка).

Согласно предложенной нами методике клиент вносит на ОМС металл в слитках путем их физической поставки, и/или путем приобретения клиентом у банка обезличенного металла, и/или путем перевода драгоценного металла с другого обезличенного металлического счета.

Доход по вкладу будет зависеть от изменения цены золота и валютных курсов. Для этого банк рассчитывает рублевый и валютный эквивалент вклада соответственно по курсу продажи банком обезличенного металла, либо по цене металла на Лондонском рынке, либо по котировке, установленной ЦБР, и по курсу покупки валюты ЦБ России на конец срока вклада. Проценты начисляются «параллельно»: на сумму в граммах золота – проценты в граммах золота, на сумму в рублях – рублевую ставку, на валютный эквивалент – валютную процентную ставку.

В конце срока сравниваются три величины: сумма вклада в золоте плюс проценты в золоте, сумма вклада в рублевом эквиваленте плюс проценты в рублях и сумма валютного эквивалента плюс проценты в валюте. При этом итоговые суммы в золоте и валюте переводятся в рубли соответственно

<sup>1</sup> Бюллетень банковской статистики №11 4 декабря 2003 года.

по цене покупки банком обезличенного металла, либо по цене Лондонского рынка, либо по цене покупки, установленной ЦБР, и по курсу валюты ЦБ России на конец срока вклада. Из этих сумм возвращается та, которая больше, в рублях РФ, либо по желанию клиента возвращается сумма в слитках в физической форме. Результаты расчетов представлены в таблице 1. По окончании договора вкладчик выбирает наибольшую сумму. Необходимо отметить, что расчеты проводились на примере ситуации с повышающейся ценой золота.

Так как цена золота для расчета итоговой суммы вклада может применяться в трех вариантах, банк имеет возможность менять условия вклада в зависимости от складывающейся конъюнктуры и других факторов.

Таблица 1

Результаты расчётов по мультизолотовалютному вкладу (МЗВ)

Показатель	2 мес. (61 дн.)	3 мес. (91 дн.)	6 мес. (181 дн.)	12 мес. (365 дн.)	2 года (730 дн.)
Процентная ставка (%)*:					
- в золоте					
- в дол.США	1,5	2	3	4	5
- в рублях	3,3	4	5	5,5	6,5
	3,5	4,5	6	7	8
Сумма начисленных процентов:					
- в золоте (г)	0,25068	0,49863	1,48766	4	9,9999
- в дол.США	5,65	10,22	25,41	56,36	133,21
- в рублях	189,94	364,32	966,18	2273,09	5195,64
Общая сумма с учетом процентов на конец срока вклада:					
- в золоте	100,25068	100,49863	101,48766	104	109,9999
- в дол.США	1030,35	1034,92	1050,11	1081,06	1157,91
- в рублях	32662,71	32837,09	33438,95	34745,86	37668,41
На дату окончания вклада:					
Цена золота					
Курс дол.США	332,7237	356,8591	358,970	378,9239	449,9*
	31,84	31,82	31,21	30,16	29,55
Рублевый эквивалент на дату окончания вклада:					
- по золоту					
- по дол.США	34145,63	36690,02	36555,79	38212,70	47017,2
- по рублям	32806,34	32931,15	32773,93	32604,77	34216,24
	32662,71	32837,09	33438,95	34745,86	37668,41
Прибыль вкладчика	1672,859	4217,249	4083,019	5739,929	14544,43

\*) предположительные цена и курс, рассчитанные по абсолютным приростам за 2 года.

Проведенные расчеты и результаты апробации показали:

1. Применение коммерческими банками мультизолотовалютного вклада позволяет решить следующие задачи:

- предложение альтернативного иностранной валюте способа накопления и защиты от инфляции денежных доходов населения, а также средства платежа и обращения;
- диверсификация сбережений населения и связанных с ними рисков;
- повышение доходности проводимых банками операций с драгметаллами;
- расширение спектра услуг, оказываемых банками своим клиентам.

2. Для коммерческого банка расходы по привлеченным средствам будут достаточно большими, поэтому МЗВ возможно применять в деятельности коммерческих банков, имеющих хорошую ресурсную базу, широкий спектр услуг и операций с драгоценными металлами, активно осуществляющих кредитование производителей и экспортирующих металл за границу.

3. Наиболее эффективными способами размещения привлеченных с помощью МЗВ ресурсов будут следующие:

- ресурсы, привлеченные на короткий срок, банку лучше размещать на рынке драгоценных металлов (в том числе за границей), играя на разнице покупки-продажи;
- длинные ресурсы (особенно со сроком 2 года) можно размещать путем кредитования предприятий отрасли.

В заключении сформулированы основные выводы и результаты, полученные в ходе исследования:

1. Согласно положениям, утвержденным Ямайским соглашением, и методологической позиции ООН денежные функции золота рассматриваются только на уровне государства. Мы же считаем, что необходимо учитывать их на всех уровнях денежной системы, в т.ч. на уровне банковской системы, потому что денежные функции выполняют не только золотые запасы государства, но и запасы населения и фирм в банковской системе, частных денежных системах и др.
2. Качественная оценка монетарной роли золота определяется тем, что золото занимает промежуточное положение между деньгами и товаром, выступая в роли квазиденег или денежных суррогатов. Количественная оценка роли золота в валютных и денежно-кредитных отношениях определяется показателями, уже применяемыми для расчета величины официальных золотых резервов, но также должна включать показатели, анализирующие монетарные функции частных золотых запасов.
3. Выделены предпосылки необходимости изменения монетарной роли золота: противоречивость и необходимость реформы Ямайской валютной системы; соглашение о квотировании продаж золота со стороны центральных банков; либерализация национальных рынков золота.
4. Классифицированы различные концепции модификации монетарной роли золота, предлагающие, с одной стороны, сохранить сегодняшнюю ситуацию с плавающим курсом валют и окончательно лишить золото его денежных функций, с другой стороны, возврат к золотому стандарту. В работе выделены причины невозможности такого возврата. Существует ряд промежуточных концепций, авторы которых предлагают использовать опыт золотого стандарта в ограниченных формах. Основными из них являются концепции золотых паритетов и золото-СДР-ного стандарта. С позиций эволюционного подхода к теории денег показано, что в условиях современной мировой экономики возможно применение золотого стандарта в ограниченных формах, например путем установления золотых паритетов или золото-СДР-ного стандарта; или создания в рамках одной страны или группы стран параллельной или альтернативной частной денежной системы в противовес национальной.
5. Обобщен современный опыт выполнения золотом денежных функций на уровне частных субъектов. Выявлено, что существование бумажных, и, особенно, электронных, золотых суррогатов является перспективным, поэтому определены их особенности и различия.
6. Проведен анализ на основе методики теории валютного замещения, позволивший выделить формы и оценить уровень монетарного использования золота в банковской системе России.
7. Апробация мультиметалловалютного вклада в Томском филиале АКБ «Сибкадембанк» показала возможность его применения в деятельности крупных банков с большим опытом работы на рынке драгоценных металлов, значительными ресурсами, широкой клиентской базой и разнообразием услуг в этой сфере.

Основные положения и результаты диссертационного исследования нашли отражение в следующих публикациях:

1. Ильина Т.Г. О роли банков в регулировании предпринимательской деятельности золотодобытчиков // *Материалы Международной научно-практической конференции к 95-летию экономического образования в ТПУ «Человек, рынок, образование на рубеже XXI века»*. - Томск: ТПУ, 1999. – 0,2 п.л.
2. Ильина Т.Г. Теневой оборот российского золотого рынка: основные причины // *«Рыночная экономика России в XXI веке»: Сборник научных трудов по материалам конференции*. - Томск: ТПУ, 2000. – 0,2 п.л.
3. Ильина Т.Г. Место, роль и задачи России на международном рынке драгоценных металлов. // *«Энергия молодых – экономике России»: Сборник научных трудов по материалам Второй областной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых*. - Томск: ТПУ, 2001.- 0,2 п.л.
4. Ильина Т.Г. Квазимоетарная роль золота в современных валютно-денежных отношениях // *Проблемы финансов и учета: Сб. статей / Под ред. проф.А.А.Земцова*. – Вып.1. – Томск: Изд-во НТЛ, 2003. – 0,4 п.л.

5. Ильина Т.Г. Современные взгляды на проблему золота в условиях кризиса Ямайской валютной системы // Проблемы финансов и учета: Сб. статей и рецензий / Под ред. проф. А.А.Земцова. – Вып.2. – Томск: Изд-во НТЛ, 2003. – 0,4 п.л.
6. Ильина Т.Г. Международные валютно-финансовые отношения // Денежное обращение, финансы, кредит: Учебное пособие / Под ред. профессора А.А.Земцова. – Томск: Изд-во НТЛ, 2003. – Гл.2. – 2,6 п.л.
7. Ильина Т.Г. Металло-мультивалютный вклад как инструмент монетарного использования драгоценных металлов // Проблемы финансов и учета: Сб. статей и рецензий / Под ред. проф. А.А.Земцова. – Вып.3. – Томск: Изд-во НТЛ, 2004. – 0,4 п.л.

## ОТЗЫВ

официального оппонента на диссертационную работу

Ильиной Татьяны Геннадьевны на тему: «Эволюция и перспективы монетарного применения золота в экономике», представленную на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности:

08.00.10 – Денежное обращение, финансы и кредит

Е.Г. Новоселова, к.э.н., зам. управляющего ТФ Газпромбанка

### I. Актуальность темы исследования

Золото долгое время играло важнейшую роль в валютных и денежно-кредитных отношениях. Но в связи с демонетизацией, утвержденной Ямайским соглашением, денежные функции золота были отменены. На практике же этот драгоценный металл продолжают использовать до сих пор. Поэтому в настоящее время в ходе реформирования валютной системы все острее становится необходимость изучения и пересмотра роли золота. В этой связи актуальность настоящего исследования определяется, по крайней мере, следующими обстоятельствами: во-первых, необходимостью ускоренного реформирования валютной системы, соответствующей требованиям рыночной экономики; во-вторых, недостаточной научной разработанностью в теории и методологии, отставании от запросов общества и конкретных потребителей; в-третьих, явной диспропорции между расширением монетарного использования драгоценного металла среди значительного числа субъектов и его отменой официальными органами, в т.ч. МВФ.

К весомым аргументам актуальности диссертации Ильиной Т.Г. мы относим диспропорцию между расширением монетарного использования драгоценного металла среди значительного числа субъектов и его отменой официальными органами, в т.ч. МВФ. Тема данного диссертационного исследования, посвященная изучению монетарной роли золота, отличается особой практической значимостью, так как приводит к восполнению имеющегося пробела в методических разработках по оценке этой роли. Научный и практический интерес к изучению данного направления необходим на уровне мировой и национальной экономик, но и на уровне частных субъектов денежных отношений.

### II. Степень обоснованности научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации.

Достаточная обоснованность научных положений, выводов исследования обеспечивается глубоким изучением представительного круга теоретических работ по теме диссертации, включая труды известных российских и зарубежных ученых.

В работе проведен анализ правовых и методических аспектов использования золота в функции денег; сопоставлены различные трактовки основных категорий с позиций рассматриваемой проблемы, связанных с определением монетарной роли драгоценного металла, таких как монетизация и демонетизация, функции денег, квазиденьги и денежные суррогаты, инструменты монетарного использования золота и т.д. Кроме того, освещены современные дискуссионные проблемы и сопоставлены различные подходы к модификации монетарной роли золота, четко выражена авторская позиция. Представлены и классифицированы перспективные инструменты, отмечены их достоинства и недостатки. Разработан один из таких инструментов – мультизолотовалютный вклад.

Предложена методика и осуществлена оценка монетарного применения золота и драгоценных металлов в банковской системе России на основе теории валютного замещения.

### III. Достоверность научных положений, выводов, рекомендаций, сформулированных в диссертации.

Положения и выводы диссертационной работы базируются на анализе обширного теоретического, а также статистического и практического материала. Собранная информация характеризуется как полная и надежная. Примененные в диссертации методы получения доказательств апробированы и соответствуют требованиям корректности.

Таким образом, достоверность выводов и рекомендаций, содержащихся в диссертации, подтверждается:

- проведение углубленных теоретических исследований;
- адаптацией методики оценки теории валютного замещения к особенностям монетарного использования драгоценных металлов в банковской системе;
- апробацией обоснованных в диссертации положений в практической деятельности коммерческих банков;
- соответствием полученных результатов поставленным целям и задачам исследования;
- публикациями основного содержания работы в печати, а также ознакомлением научной общественности с ее принципиальными положениями в ходе выступлений на конференциях разного уровня.

### IV. Новизна научных выводов

В первой главе «Теоретические основы, тенденции и закономерности развития роли золота в экономике» автор на основе изучения и анализа обширного материала показал хорошую ориентированность в проблеме монетарного использования золота и доказал необходимость ее решения. Этому способствовало авторская позиция сущности и содержания монетарной роли золота, полученная на основе систематизации современных концепций по вопросу выполнения золотом денежных функций (с.15-31). Особенно интересен подход автора к золоту как к квазиденьгам и денежным суррогатам с выделением соответствующих критериев (с.15-17). Нельзя не согласиться с обоснованными автором предпосылками необходимости изменения роли золота в современных валютных отношениях (с.32-46).

Во второй главе «Анализ и перспективы модификации монетарной роли золота» автор анализирует существующие подходы к изменению монетарной роли золота в валютных отношениях и обосновывает свою позицию по данному вопросу (с.59-72). Несомненно, новизной отмечена перспективы (с.73-74) и классификация инструментов монетарного применения золота и других драгоценных металлов (с.73- 97). В рамках ее автор анализирует преимущества различных инструментов, выделяя более современные и перспективные, в.т.ч. электронные формы монетарного использованием золота и драгоценных металлов (с 96-97).

В третьей главе «Методические рекомендации по применению золота в банковской системе России» предложена оригинальная и логичная методика количественной оценки монетарной роли золота в банковской системе, дополняющий оценку государственных запасов и базирующаяся на теории валютного замещения (с.98-101). В третьей главе автор отводит важное место глубокому раскрытию этой методики, которую следует рассматривать как существенный и новый результат в данной области, логичным завершением которой выступает анализ и оценка монетарного применения драгоценных металлов коммерческими банками России (с.109-118). Ценно то, что автор для оценки использует систему информативных количественных показателей.

В работе также предлагается разработанная для коммерческих банков методика мультизолотовалютного вклада (МЗВ) как одного из перспективных инструментов использования металла в функции денег (с.101-108), и методические рекомендации по ее применению (с.123-128), что также следует считать заслугой данного исследования.

Научная новизна полученных результатов диссертационного исследования Ильиной Т.Г. очевидна и состоит в следующем:

- вместо разрозненных положений сформулировано и предложено определение современной монетарной роли золота;
- выявлены критерии отнесения золота к денежным суррогатам и квазиденьгам;
- систематизированы перспективные инструменты монетарного применения золота и других драгоценных металлов;
- обоснована, раскрыта и апробирована методика оценки монетарного использования золота в

банковской системе;

- выработаны методические рекомендации применения коммерческими банками России мультизолотовалютных вкладов.

Теоретическое значение выполненной диссертационной работы состоит в выявлении проблемы монетарного использования золота и развитии методических основ его оценки в условиях реформирования валютных отношений.

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности использования в реальной практике предлагаемых методик. Научно-практические результаты исследования нашли реальное применение в работе экономических ВУЗов, коммерческих банков, о чем свидетельствуют справки о внедрении.

Отмечая результаты и заслуги Ильиной Т.Г. при исследовании поставленной темы, отметим некоторые замечания и спорные вопросы:

1. Автор выдвигает тезис о том, что возник новый перспективный механизм, основой которого являются коммерческие банки, в которых держат сбережения частные лица. Данный механизм составляет основу будущего развития денежных отношений, что приводит к выводу о приоритетности изучения именно банковских монетарных инструментов. Важность данного тезиса для логики исследования требует более полного его обоснования.

2. Объяснение причин того, почему не имели достаточной инвестиционной привлекательности монеты из драгоценных металлов, является недостаточно убедительным, так как не указаны факторы, определяющие механизм функционирования данного инструмента в рамках денежно-кредитной системы. При этом для расширения использования в обороте золота требуется использовать данный опыт.

3. Требуется более детальное описание механизма реализации предлагаемой автором схемы изменения монетарной роли золота как на национальном, так и на региональном уровне.

4. Не достаточно обоснованным является вывод об успешности функционирования частной платежной системы «е-золото», в связи с небольшим объемом обращения (6,3 млн. долларов).

5. Требуется пояснение, почему возможно применение метода аналогий при анализе разных инструментов – доллара и золота. Аналогичный вопрос возникает и по применению данного метода при разработке методики использования мультизолотовалютного вклада по аналогии с мультивалютным и металлическим вкладами.

6. Полезным для практического применения предлагаемого автором вклада явилось бы описание механизма формирования банком процентной ставки по данному вкладу, особенно в части золотой составляющей. При этом, по своей природе банковский процент – плата за пользование привлеченными ресурсами, поэтому следует уточнить, какие переменные влияют на размер процента, начисляемый на сумму вклада в золоте.

7. Представляется недостаточным обосновывать только на основе локального социологического исследования формулировать причины низкого спроса на драгоценные металлы. Следовало бы определить его привлекательность для инвестора на основе сравнения с другими, аналогичными по риску и доступности продуктами. Однако названные причины так же следует учитывать при предложении данного банковского продукта, и приведенные выводы имеют значение при разработке банковских продуктов с использованием золота.

Указанные недостатки не носят принципиального характера и не снижают ценности достаточно высокого теоретического и прикладного уровня проведенного исследования.

#### V. соответствие диссертации критериям Положения о порядке присуждения ученых степеней и присвоения научных званий

В диссертации Ильиной Т.Г. «Эволюция и перспективы монетарного применения золота в экономике» развивается теория и практика в актуальной научной области финансов, денежного обращения и кредита.

Качество оформления диссертационной работы высокое. Структура работы логична и служит раскрытию поставленной темы исследования. Содержание автореферата соответствует основным положениям и выводам диссертации. Ильина Т.Г. – автор 7 научных работ по теме диссертации общим объемом свыше 4 п.л., в которых достаточно полно отражены результаты проведенного исследования.

Содержание диссертационного исследования Ильиной Татьяны Геннадьевны соответствует п.8 «Положения о порядке присуждения ученых степеней», утвержденного Постановлением Правительства РФ от 30 января 2002г. №74, поскольку является завершенной научно-квалифицированной работой, в которой изложены научно обоснованные экономические разработки по совершенствованию монетарного использования золота и его оценки, имеющие существенное значение для всех субъектов валютных денежно-кредитных отношений.

Диссертация соответствует научному направлению п.8.2 «Денежное обращение» Паспорта номенклатуры специальностей научных работников (экономические науки).

Можно утверждать, что основные положения и результаты диссертационной работы Ильиной Т.Г. целесообразно использовать в работе коммерческих банков, органов денежно-кредитного регулирования, в системе образования.

Считаю, что автор диссертации Ильина Т.Г. заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение, кредит.

---

Подписано к печати 07.12.2004г.  
Тираж 50 экз. Заказ № 211. Бумага офсетная.  
Печать RISO. Отпечатано в типографии ООО «РауШ мбХ»  
Лицензия Серия ПД № 12-0092 от 03.05.2001г.  
г. Томск, ул. Усова 7, ком. 052. тел. (3822) 56-44-54

