

ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

**В Е С Т Н И К**  
**ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ**  
**1(9)'99**

**Москва**  
**"Финансы и статистика"**  
**1999**

**СОВЕТ ЖУРНАЛА**

А.Г. Грязнова — *председатель*  
О.В. Голосов — *зам. председателя*

З.Д. Бабаева, В.С. Бард, В.В. Думный, А.Н. Звонова, Ю.Л. Кузнец,  
В.В. Курочкин, О.В. Машникова, Б.П. Супрунович, В.Ю. Фадеев

**РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА**

М.А. Эскиндаров — *главный редактор*  
В.Н. Сумароков — *зам. главного редактора*

М.С. Атлас, И.Н. Дрогобыцкий, Н.Н. Думная, О.И. Лаврушин,  
Э.С. Нухович, Л.П. Павлова, В.К. Поспелов, В.М. Родионова,  
С.В. Серебрянникова, Б.М. Смитиенко

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА**

Д. Бланд (Англия), П. Бумсма (Нидерланды), Ж. Гросжан (Люксембург),  
А. Дамянов (Болгария), Ф.-К. Нуар (Франция), Д. Рунте (Германия),  
Р. Руоци (Италия), А. Торреш (Португалия), Й. фон Штайн (Германия)

**Учредители:**

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации  
и Попечительский совет при Финансовой академии

*Журнал издается с марта 1997 г. четыре раза в год*

*Материалы публикуются в авторской редакции,  
и точка зрения авторов может не совпадать  
с мнением редколлегии журнала*

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА</b>	<b>Оттокар Хан .</b> Европейский Союз и Россия: развитие отношений на современном этапе .....	6
<b>НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ И ПУБЛИКАЦИИ</b>	<b>В.К. Поспелов.</b> Электроэнергетическая сфера с политэкономической точки зрения .....	14
	<b>О.В. Захарова.</b> Генезис развития и современный взгляд на содержание банковской ликвидности .....	22 33
	<b>А.Г. Мовсесян.</b> Особенности национального кризиса .....	
<b>НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ</b>	<b>Антиинфляционная политика и стратегия экономического роста в России (по материалам "круглого стола")</b> .....	38
<b>О НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ</b>	<b>М.Р. Пинская.</b> Цели и принципы налогообложения .....	48
	<b>Е.В. Маркина.</b> Направления совершенствования налоговой политики РФ.....	57 64
	<b>Л.И. Гончаренко, Д.Ю. Новиков.</b> Принципы налогообложения ценных бумаг .....	
<b>РАБОТА СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ</b>	<b>А.В. Грачев.</b> О налогообложении ценных бумаг: проблемы и перспективы.....	73
	<b>А.В. Гусев.</b> Вопросы занятости при новой модели экономики США .....	81
<b>БИБЛИОГРАФИЯ</b>	Научные издания, выпущенные редакционно-издательским отделом Финансовой академии в 1998 г.	

\_\_\_\_\_

C O N T E N T S

<b>TOPICAL SUBJECT</b>	<b>Ottokar Hahn.</b> The European Union and Russia: development of relations at the current stage .....	6
<b>SCIENTIFIC REPORTS AND PUBLICATIONS</b>	<b>V.K. Pospelov.</b> Power supply from the viewpoint of political economy .....	14
	<b>O.V. Zakharova.</b> The genesis of development and a modern view of the content of bank liquidity .....	22 33
	<b>A.G. Movsesian.</b> Peculiarities of the national crisis .....	
<b>SCIENTIFIC LIFE</b>	Anti-inflationary policy and the strategy of economic growth in Russia <i>(an overview of the "round-table" proceedings)</i> .....	38
<b>ABOUT TAX POLICY</b>	<b>M.R. Pinskaya.</b> Taxation objectives and principles .....	48 57
	<b>E.V. Markina.</b> Directions of the tax policy improvement of the RF.....	64
	<b>L.I. Goncharenko, D.Yu. Novikov.</b> Principles of taxation of securities ...	
<b>WORK OF UNDERGRADUATE AND POST-GRADUATE STUDENTS</b>	<b>A.V. Grachev.</b> Taxation of securities: problems and prospects .....	73
	<b>A.V. Gusev.</b> The issues of employment in the new model of the US economy .....	81

---

**BIBLIOGRAPHY**

Publications issued by the publishing department of the  
Finance Academy in 1998

86

---

# Колонка Главного Редактора

Уважаемые коллеги!

Очередная весенняя международная учебно-методическая конференция, проводимая в Финансовой академии при Правительстве РФ, посвящена проблемам совершенствования преподавания специальных дисциплин. Но это вовсе не означает, что следует рассматривать только формы и методы работы выпускающих кафедр или научно-методическое обеспечение преподавания профильных предметов учебного плана.

Речь идет о широком спектре проблем подготовки специалистов, способных составить конкуренцию на рынке труда, способных поднять экономику России.

Уверен, что большой интерес участников конференции привлекут проекты государственных стандартов по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет и аудит", "Мировая экономика". Они подготовлены учебно-методическими советами УМО и уже сейчас вызывают неоднозначную реакцию у представителей различных кафедр.

В самом деле, какова должна быть структура стандарта, какова доля так называемого социально-экономического блока, как стандарты должны регулировать вопросы специализаций и т.д. На первый взгляд кажется, что это не столь существенные проблемы, чтобы уделять им большое внимание, но надо понять, что именно эти стандарты определяют качество подготовки кадров на ближайшую перспективу.

Безусловно, участие в работе конференции руководителей Минобразования, Минфина, Центробанка и других ведомств придаст обсуждаемым вопросам дополнительный интерес.

В планы редколлегии "Вестника Финансовой академии" не входила подготовка специального выпуска журнала к конференции. Но в последующем наиболее интересные выступления и предложения могут быть опубликованы.

**Главный редактор журнала  
М.А. Эскиндаров**





**Оттокар ХАН,**  
глава представительства  
Европейской комиссии в Москве, посол

### ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И РОССИЯ: РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ\*

**Об авторе.** За плечами доктора Оттокара ХАНА (род. в 1934 г. в Берлине) большой жизненный путь. Годы его учебы прошли в Берлинском и Кельнском университетах, где он специализировался в области права, экономики и социальной политики. Докторская степень, полученная в Кельнском университете, – результат его исследования по проблемам налогообложения трестов и фондов.

Доктор Оттокар ХАН активно и плодотворно трудился в банковском секторе ФРГ, был председателем крупного банковского консорциума.

Он занимал ответственные государственные посты. Был министром по федеральным и европейским делам в правительстве ФРГ. Являлся депутатом Бундесрата – законодательной палаты земель.

Начиная с 1972 г. биография г-на О.ХАНА тесно переплетается с процессом становления Европейского Союза. В 1990-1996 гг. он – главный советник Комиссии Европейского Сообщества. С сентября 1996 г. – глава представительства Европейской комиссии в Москве, посол.



С большим удовольствием пользуюсь возможностью, чтобы обратиться к такой уважаемой аудитории в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации – замечательном учебном заведении, прошедшем большой путь с тех пор, как оно было основано.

Мы считаем Финансовую академию одним из ведущих вузов экономического профиля в России. Здесь проводится обучение специалистов в сфере финансов, кредита, финансового менеджмента, страхования, налогообложения, бухгалтерского учета, анализа экономической деятельности и аудита, налоговой полиции и международных экономических отношений. Именно в этих специалистах Россия ощущает сегодня насущную потребность для создания современной экономической системы, которая должна явиться основой процветания российского народа.

Подготовка нового поколения российских специалистов и менеджеров, обладающих высококласными профессиональными умениями и навыками, является важной составной частью усилий профессорско-

\* Доклад был сделан на расширенном заседании ученого совета Финансовой академии.  
Перевод В.Я. Стекольников.

преподавательского состава вашего высшего учебного заведения, ибо именно эти специалисты и менеджеры будут проводить в жизнь необходимые преобразования в процессе экономических реформ, начатых Правительством России.

Без их содействия, поддержки и прямого участия в реализации основных мероприятий реформы останутся бессмысленными и, самое главное, безрезультатными. С учетом этого становится ясным, что все эти профессионалы каждодневно играют важную роль в подготовке того будущего, которое ожидает страну в XXI веке.

Несмотря на болезненный характер переходного периода и реформ, ваша страна движется вперед. Россия по-прежнему сохраняет огромный потенциал, который должен быть задействован. Федеральные и региональные власти, Государственная Дума и предприниматели России должны приложить совместные усилия для того, чтобы вновь вернуть вашу великую страну на путь, ведущий к экономической и финансовой стабилизации.

Огромную работу предстоит сделать вам самим, россиянам, и, действительно, ваше правительство признало, в чем заключаются проблемы



Я хотел бы воспользоваться предоставленной мне возможностью, чтобы рассказать об *основных этапах развития отношений между Европейским Союзом и Россией*.

До 1988 г., когда перестройка уже шла полным ходом, Россия и Европа оставались во взаимном неведении о происходившем на другой стороне, что, возможно, сказывалось на том, что Россия проявляла относительную индифферентность по отношению к идее западноевропейской интеграции. Однако в конце 1988 г. обсуждение вопросов торговли побудило Москву и Брюссель провести первые переговоры, в результате которых Европейская комиссия подписала первые "стандартные" торговые соглашения как с Советским Союзом, так и с его восточноевропейскими союзниками.

Бурные события лета 1989 г. и падение берлинской стены привели к крупным подвижкам в историческом процессе, развитие которых все еще продолжается. Эти изменения представляют собой основу отношений между Европейской комиссией и Россией и выражают их сущность. Речь идет о следующем:

- во-первых, о процессе преобразований в Европе, ход которого иллюстрируется происходящими в настоящее время дебатами о расширении Европейского Союза в связи с предстоящим приемом стран Центральной Европы. Этот про-

цесс вызывает активный интерес, возрастающее стремление участвовать в нем и в конечном счете может послужить на пользу сегодняшней России, которая к настоящему времени имеет общую границу с Европейским Союзом, превышающую 1000 км;

- во-вторых, о вызванном событиями 1989 г. решительном подъеме приливной волны в мировой экономике, которая распространяет свободу передвижения людей, торговых потоков и капитала по всему земному шару. И даже если Россия была ослаблена в военном отношении и экономически, она, в силу своей географии, людского и научного потенциала, остается активно действующей фигурой на мировой арене.

*На каких же участках этих двух процессов мы находимся сегодня, спустя почти десятилетие после падения берлинской стены?*

### ***В Европе***

После Маастрихта и Амстердама Европейское Сообщество стало называть себя Европейским Союзом и в настоящее время ведает почти всеми сферами правительственной деятельности, начиная с вопросов безопасности (через общую внешнюю политику, политику безопасности и Западноевропейский союз), помощи беженцам, иммиграции и т.д. до социальной политики и политики в области охраны окружающей среды. Чрезвычайно важным фактором для большинства стран Европейского Союза является введение общей валюты.

В сфере деловой активности (бизнеса) введение валютной единицы *евро* должно положить конец неопределенности в отношении колебаний обменных курсов валют и значительно уменьшить стоимость сделок. *Евро* станет крупнейшей мировой валютой и важнейшим инструментом торговли, инвестиций и кредита. Россия также сможет ощутить выгоду, которую принесут ожидаемые в Европе оздоровление государственных финансов, снижение уровня инфляции, рост инвестиций, экономический рост и увеличение занятости.

*Расширение Европейского Союза на страны Центральной (и Восточной) Европы* будет одним из самых крупных событий в Европейском Союзе со времени его основания. Концепция новаторского и эволюционного партнерства Европейского Союза с Россией, Украиной и другими государствами бывшего Советского Союза строится на тех же принципах. Иными словами, ставится цель развития мирного процесса преобразований, направленного на включение в Европейский Союз всех европейских государств.

Ожидается, что первые из новых членов Европейского Союза будут приняты в его состав в начале следующего столетия. Представляются круп-

ными проблемы, вызванные расширением ЕС, но и велики открываемые им возможности. Успешное расширение даст союзу новый динамизм и поможет обеспечить мир и стабильность на всем континенте. Также и России оно может принести крупные экономические выгоды.

Присоединение к Европейскому Союзу более 100 млн человек из стран с быстро развивающейся экономикой будет способствовать интенсивному развитию торговых и инвестиционных связей между Россией и ЕС. Существующие сейчас в Центральной Европе тарифы упадут до низких уровней Европейского Союза, и российские экспортеры ощутят преимущества работы по единому комплексу согласованных между собой правил, установленных для расширенного, но единого рынка в рамках ЕС.

### *В глобальном плане*

С 1989 г. произошли также события глобального характера, затрагивающие отношения между Европейским Союзом и Россией. ЕС и Россия стоят перед рядом общих транснациональных проблем в сфере энергетики и транспорта, охраны окружающей среды, противодействия организованной преступности, перевозке и сбыту наркотиков, что требует тесного сотрудничества для того, чтобы эффективно справляться с ними. Эти проблемы также могут быть обсуждены на различных форумах, созданных в соответствии с Соглашением о партнерстве и сотрудничестве.

Европейский Союз поддерживает наши совместные усилия, предпринимаемые для вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Членство России в ВТО позволит ей более эффективно защищать свои права в международной торговле. Поддержка Европейским Союзом торговой политики России может способствовать внутренним реформам и явится мощным позитивным сигналом для иностранных компаний и инвесторов, указывающим на то, что и в России можно делать хороший бизнес.

ВТО, значительно увеличившая число своих членов (по сравнению с числом членов ГАТТ) после раунда, состоявшегося в Уругвае, с очевидностью создала арену, если не всемирное игровое поле, как для еще более свободной, так и в некотором смысле еще более честной торговли, поскольку ее деятельность опирается на достаточно тесно привязанное к торговле законодательство. Россия подала заявление о вступлении в ВТО и в ближайшем будущем начнет серьезные переговоры со своим главным торговым партнером – Европейской комиссией и Европейским Союзом, объем торговли с которым составляет 40% ее внешней торговли (по сравнению с 5%, которые составляет доля торговли с США).

Россия присоединилась к группе ведущих стран – "семерке", которая в 1998 г. была переименована в "восьмерку". Во время встреч на высшем уровне российские руководители встречаются с руководителями четырех стран – членов Европейского Союза, входящих в "восьмерку", и с руководителями Европейской комиссии, которая участвует в саммитах "восьмерки" в качестве активного наблюдателя.

### **Европейский Союз — Россия: каковы факты? Чего нам удалось добиться к настоящему времени?**

Одним из главных достижений было подписание Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС), вступившего в силу 1 декабря 1997 г. Это соглашение позволяет обеим сторонам регулярно рассматривать ход событий и обсуждать вопросы, которые потенциально могут стать спорными.

Подписание СПС открыло новую главу в наших отношениях и проторило путь для развития сотрудничества в новых сферах, представляющих прямой интерес для граждан наших стран. СПС создает структуру для осуществления конкретных и согласованных действий и представляет собой всеобъемлющую юридическую основу для принятия решений по всем аспектам наших отношений. Оно создало консультативный механизм, который обе стороны должны использовать до принятия решений.

*& Общая оценка политических и демократических ценностей. Сближение и диалог в политическом плане.* На основе относительной политической стабильности, которая возникла после проведения одного за другим трех раундов выборов высших органов власти в России, диалог между Европейским Союзом и Россией оказался продуктивным и откровенным. В общем и целом Россия приветствовала расширение Европейского Союза, но имела основание для выражения своей озабоченности по вопросам приема ассоциированных членов, не в последнюю очередь из-за положения русскоязычных меньшинств в государствах Балтии.

Хотя в определенных политических кругах России (прежде всего в Государственной Думе) неоднократно высказывались подозрения в отношении Запада, за этот период было сделано несколько многообещающих предложений по вопросам разоружения, а также в сферах экономики, регионального сотрудничества и социальной сфере.

*& Торговля.* Что касается торговли, то Соглашение о партнерстве и сотрудничестве предусматривает "экономическое сближение" между Европейским Союзом и Россией, но наряду с этим существует возможность пере-

смотреть и осовременить это соглашение, чтобы привести его в соответствие с таким предстоящим событием, как вступление России в ВТО.

Вот факты, относящиеся к торговле и инвестициям. Европейский Союз как целое является крупнейшим торговым партнером России, давая почти 40% российского внешнеторгового оборота, и существуют возможности для дальнейшего увеличения этой доли. Половина от общего объема российской внешней торговли проходит через порты на Балтийском море. В 1997 г. экспорт Европейского Союза в Россию оценивался примерно в 23 млрд ЭКЮ. Это намного больше, чем экспорт ЕС в Китай (13 млрд ЭКЮ в 1997 г.) и немногим меньше экспорта ЕС в Японию (27 млрд ЭКЮ), которая является нашим вторым крупнейшим торговым партнером.

Принятие России в ВТО при содействии Европейской комиссии должно упрочить экономические реформы, стабилизировать законодательную базу и сделать Россию более предсказуемой и надежной для инвесторов. Со своей стороны, Европейский Союз заинтересован в том, чтобы иметь дело с юридической предсказуемостью, даже если Россия ведет переговоры о переходном периоде для вступления в ВТО. Представленные Россией в феврале 1998 г. предложения по уровням тарифов, по длительности и условиям переходного периода далеки от ожиданий Европейской комиссии. Это не сулит хорошего в плане быстрого приема России в ВТО (которое, с учетом нового всеобъемлющего раунда переговоров, ожидается к 2000 г.)

& *ТАСИС*. Мы не можем говорить о сотрудничестве между Россией и Европейским Союзом, не упоминая о программе Европейского Союза по передаче ноу-хау, называемой ТАСИС. Финансирование программы ТАСИС обеспечивает целый ряд таких специфических приоритетов, как: реформа государственного управления; реструктурирование государственных предприятий и развитие частного сектора; инфраструктура транспорта и телекоммуникаций; энергетика; ядерная безопасность и окружающая среда; развитие эффективной системы производства, переработки и распределения пищевой продукции; развитие социальных служб и образование.

Общая стоимость проектов, реализованных в России в 1992-1999 гг., превышает 2 млрд ЭКЮ. Финансирование осуществлялось по широкой гамме проектов.

Это дает нам основание говорить о том, что в сфере образования накоплен значительный опыт. Благодаря программе ТАСИС было оказано содействие созданию большого числа самых современных учебных центров, предоставлено множество программ обучения в конкретных отраслях знаний, а в последнее время мы начали оказывать практическую помощь в подго-

товке российских менеджеров на рабочих местах в компаниях стран Европейского Союза, которая осуществляется через программу производственной инициативы.

С 1991 г., когда была учреждена программа ТАСИС, эти инициативы были профинансированы грантами на сумму более 150 млн ЭКЮ. Мы проявили дифференцированный подход по многим проектам, чтобы должным образом удовлетворить различные запросы в России, в том числе:

- ◆ были профинансированы программы обучения для менеджеров и специалистов различных секторов промышленности;
- ◆ были разработаны и проведены в жизнь в нескольких различных регионах и по различным отраслям программы обучения не только в Москве и Санкт-Петербурге, но также в Калининграде, Самаре, на Урале, в Западной и Восточной Сибири, Татарстане, Башкортостане, в юго-западном и северо-западном регионах;
- ◆ была оказана поддержка многим университетам, академиям и другим высшим учебным заведениям в сфере делового администрирования, экономики и права;
- ◆ значительные источники были использованы в переобучении армейских офицеров другим профессиям, необходимым для того, чтобы осуществить их профессиональную переориентацию в условиях реформы на пути к рыночной экономике;
- ◆ программа TEMPUS, руководимая Европейским фондом образования (ЕФО), учредила академическое сотрудничество между многими институтами стран Европейского Союза и России и в качестве приоритетной сферы создала программы обучения менеджменту посредством разработки более совершенных учебных планов и программ по экономике и менеджменту, а также через обучение преподавателей и совершенствование административной системы университетов;
- ◆ программа производственной инициативы (ППИ) дополнила все наши усилия в академической сфере посредством предоставления нескольким сотням менеджеров высшего и среднего звена возможности прохождения краткосрочного обучения на рабочих местах в компаниях стран Европейского Союза; это обучение было нацелено на ознакомление с методами управления на практике и дальнейшее применение полученных знаний.

Одновременно, стремясь содействовать ускорению развития российской экономики и всего российского общества в целом, ТАСИС совместно с Европейским фондом образования предпринял определенные действия по

обобщению и оценке осуществленных проектов с целью представления заключений и рекомендаций, чтобы повысить эффективность и результативность будущих проектов технической помощи.

Таким образом, становится ясно, что предстоит сделать еще очень много как на концептуальном, так и на практическом уровне. Европейская комиссия готова сыграть свою роль, внося через программу ТАСИС, финансируемую государствами — членами Европейского Союза, существенный вклад в российские инициативы. Она также готова координировать деятельность, осуществляемую через программу ТАСИС, с деятельностью, непосредственно осуществляемой самими государствами-членами в рамках их двустороннего сотрудничества с Россией.

### **Каковы более долгосрочные перспективы для развития отношений между Европейским Союзом и Россией?**

В прошлом Европейский Союз предпринял ряд инициатив, направленных на оказание помощи России в укреплении ее экономической системы. В условиях современной экономической ситуации мы могли бы изменить наши программы помощи, например мобилизовав дополнительные силы наших экспертов, работающих по программам политических консультаций, и расширив группу экспертов, работающих в области реструктурирования предприятий, чтобы помочь российским фирмам адаптироваться к условиям рыночной экономики и повысить их конкурентоспособность.

Как было сказано комиссаром Европейского Союза по иностранным делам г-ном Хансом ван ден Бруком во время его визита в Россию, мы также готовы предпринять инициативы помимо и сверх существующих программ на уровне предприятий и компаний — например, проводить ежегодно обучение примерно 2000-2500 менеджеров в странах Европейского Союза и осуществить различные программы по модернизации систем социального обеспечения и рынка рабочей силы.

В современной обстановке, существующей в России, выполнение обязательств, взятых по Соглашению о партнерстве и сотрудничестве, может помочь в решении назревающих проблем — например, реструктурирование предприятий и сотрудничество в таких сферах, как защита инвестиций, модернизация систем бухгалтерского учета и внедрение правил, регулирующих конкуренцию, в которых Европейский Союз имеет больше опыта. Таким образом, ЕС может оказать помощь России в решении задачи экономической модернизации и создать структуры, которые превратят вашу страну в территорию, привлекательную для инвесторов.



Соглашение о партнерстве и сотрудничестве следует рассматривать как эволюционирующее соглашение и развивающийся тип отношений, которые обеспечивают основу для достижения более долгосрочной стратегической цели Соглашения о свободной торговле (FTA – Free Trade Agreement), предусматривающего создание "широкого континентального рынка" от Рейкьявика до Владивостока. Подобное Соглашение о свободной торговле включило бы в зону своего действия как государства – члены Европейского Союза, так и страны, не входящие в ЕС (страны Восточной Европы, Турция и другие).

**Выводы**

Между Россией и Европейским Союзом, этими двумя глобальными действующими лицами Европейского континента, развивается новаторское и привилегированное партнерство. Но привязанность России к ЕС может еще вызывать сомнения. В то же время Европейский Союз – это не "вся Европа". Сегодня Россия является сильным политическим действующим лицом и должна стать таковым в глобальном экономическом и европейском аспекте. С другой стороны, Европейский Союз уже представляет собой глобальное действующее лицо в сфере экономики, но еще должен эволюционировать в направлении к тому, чтобы стать в полной мере таковым и в политическом аспекте. Оба партнера "обречены" встретиться на этом пути.





В.К. Поспелов,  
директор Института МЭО

### ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СФЕРА С ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

**З**начение электроэнергетики (как и энергетики в более широком плане) обычно видят в том, что она является основой для прогресса других сфер и отраслей производства и жизни общества. При этом нередко редко подчеркивается, что электроэнергетика является ведущей составной частью энергетики и имеет важное народнохозяйственное значение в силу преимуществ своей продукции — электроэнергии, таких, как относительная легкость передачи на большие расстояния, распределения между потребителями, а также преобразования в другие виды энергии.

Это считается само собой разумеющимся и потому не требующим дальнейшего анализа. Между тем с политэкономической точки зрения тут есть некоторые заслуживающие внимания моменты. Воспользуемся для анализа методом, который в последнее время заметно сдал свои позиции под натиском новых школ и течений, тем не менее его применение к данной сфере оказывается в целом плодотворным.

Удельный вес электроэнергии, производимой на электростанциях общего пользования, составляет свыше 90% всей мировой выработки электроэнергии (11 702 млрд кВт.ч из 12 681 млрд в 1994 г.) [1]\*.

Вследствие этого подавляющая часть электроэнергии принимает форму *товара* и как таковая обладает потребительной стоимостью и стоимостью. Но эти два фактора товара применительно к электроэнергии имеют несомненную специфику, которая налагает отпечаток на многие аспекты электроэнергетической сферы.

*Во-первых*, электроэнергия одинакового качества может производиться на предприятиях с самым различным технологическим уровнем. Именно это ее свойство создает возможность объединять электростанции, использующие различные виды топлива и оснащенные оборудованием неодинакового технологического уровня, в электроэнергетические системы. Подобное невозможно, например, в электронной промышленности, где отсутствие

\* Здесь и далее цифра указывает на источник или примечание в конце материала.

передовой технологии и соответствующей высококвалифицированной рабочей силы не позволяет производить отвечающие современным требованиям товары (достаточно сравнить продукцию электронной промышленности разных стран).

*Во-вторых*, потребительная стоимость товара электроэнергия удовлетворяет потребности человека в момент своего производства, поскольку в настоящее время не существует методов ее хранения в значительных количествах. Это сближает ее со сферой производительных услуг.

Однако есть и серьезные отличия. Хотя при присоединении потребителя к источнику электроэнергии создается возможность потребления электроэнергии, само потребление наступает не сразу в результате договоренности продавца и покупателя. И в отличие от сферы услуг в электроэнергетике весьма важно оценить, основываясь на прошлом опыте и учитывая виды и объемы хозяйственной деятельности потребителей, будущие возможные значения максимальной нагрузки и максимального потребления электроэнергии.

Эта особенность электроэнергетики приводит к тому, что в величине тарифов на электроэнергию (особенно для крупных потребителей) может учитываться как возможность потребления, так и собственно потребление (что принимает форму платы за разрешенную к потреблению мощность, а также за фактически потребленную электроэнергию).

Хотя подобное возможно и в отношении ряда услуг, но в электроэнергетике оно проявляется особенно отчетливо.

Таким образом, рынок электроэнергии весьма своеобразен. Это своеобразие ничуть не меняется от того, производится ли оплата потребляемой электроэнергии в кредит либо после фактического потребления. Продавец заранее не может знать, о каком в точности объеме потребления он договаривается с покупателем.

Указанное обстоятельство не устраняется тем, что в цепочке производитель – потребитель могут быть дополнительные звенья, например распределительные компании.

*В-третьих*, нет сомнения в том, что для производства электроэнергии требуется конкретный труд высокой сложности, степень которой непрерывно возрастает. Но в отличие от других сфер и отраслей продукт труда электроэнергетиков не претерпевает существенных, качественных изменений на всех стадиях производства, передачи и распределения, поскольку изменения напряжения на пути от производителя к потребителю являются чис-

то количественными. К тому же продукт труда электроэнергетиков не осязается в новых товарах даже в качестве некоего материального субстрата.

Хотя сложный труд и в этой сфере может эффективно функционировать, лишь будучи включен в сложную кооперацию труда, он не становится способным создавать новую потребительную стоимость более высокого качества, как это имеет место во многих других сферах и отраслях производства. А именно последнее ныне имеет решающее значение для конкурентоспособности производства [2].

Разумеется, качество электроэнергии в сети трехфазного тока, понимаемое в техническом смысле, является сложной категорией (по частоте, уровню напряжения, форме кривой и т.д.), но оно не может стать принципиально более развитым, чем прежде. Электроэнергия не может стать качественно иной, производится ли она на старом оборудовании, установленном на маломощной тепловой электростанции, или на современной атомной электростанции. Следовательно, есть вполне ограниченные рамки совершенствования этого продукта. И хотя сложность труда в электроэнергетике за последние полвека возросла весьма существенно, качественная сторона потребительной стоимости электроэнергии не изменилась. И напротив, если не хватает генерирующих, передающих и трансформаторных мощностей, а также в случае аварий качество электроэнергии (с технической точки зрения) может значительно ухудшиться.

С другой стороны, электроэнергия становится все более незаменимой. В отличие от других товаров, в том числе и энергоносителей, ее можно обменивать (подчас в значительных объемах) на самое себя (например, в форме обмена потоками электроэнергии между энергосистемами, находящимися в разных часовых поясах). Все это делает ее своеобразным товаром, приобретающим черты всеобщей потребительной стоимости. Нет, пожалуй, ни одного подобного другого товара (кроме, разумеется, признаваемого всеобщего эквивалента). Даже информацию можно изменять и усложнять практически в неограниченных пределах.

Особенности товара электроэнергия позволяют более глубоко понять и то, почему главный эффект сферы, его производящей, реализуется не в ней самой, почему ее доля в производстве национального дохода относительно невелика. Дело совсем не в том, что в ней трудится невысокий процент от общего числа занятых в экономике. Ведь их сложный труд должен был бы создавать и большую стоимость.

Однако потребительная стоимость электроэнергии может лишь поддерживаться в определенных качественных рамках, поэтому повышение степени сложности труда в этой сфере не приводит к повышению сложности

и качества продукта труда. К тому же этот продукт может производиться в достаточно крупных объемах. Отсюда следует, что создание новой стоимости в электроэнергетической сфере наталкивается на определенные ограничения.

Именно такой подход позволяет понять ту точку зрения, что необходимо учитывать потребительский эффект всей совокупности энергоносителей (а следовательно, и электроэнергии), поскольку капиталоемкость топливно-энергетического комплекса является весьма высокой. В промышленно развитых странах на его развитие отвлекается до 30% всех капиталовложений в экономику, включая затраты в потребительский аппарат. В то же время в отраслях этого комплекса создается только 5-6% национального дохода, и главный эффект лежит вне энергетического хозяйства [3].

Специфика потребительной стоимости электроэнергии позволяет объединять производящие ее предприятия в энергетические системы, сначала локальные, затем национальные и международные. В результате этого становится возможным развивать производство в любой точке страны, куда можно доставить электрическую энергию от энергосистем. Но тем самым любой производитель, использующий этот вид энергии, оказывается непосредственно связанным с крупным производством, важным составным компонентом которого является энергетическая система. Именно с этой точки зрения потребительная стоимость электроэнергии приобретает черты универсальности. Как правило, потребители редко об этом задумываются, особенно если электроэнергия поставляется в достаточном количестве и без перерывов. Аварии и перебои в электроснабжении делают связь всех потребителей с центрами производства электроэнергии вполне очевидной.

По мере развития электроэнергетической сферы, в частности создания локальных и национальных энергосистем, указанная выше взаимосвязь потребителей становится все более глубокой.

Вначале, когда электрические станции еще не объединены и питают отдельные районы, при аварии на одной электростанции потребители других районов, получающих электроэнергию от "своих" электростанций, никаких отрицательных последствий для себя не ощущают. В энергосистемах в случае отсутствия достаточных резервов генерирующих мощностей при обширной аварии последствия более масштабны.

Однако научно-технический прогресс может привести уже в ближайшем будущем к некоторому ослаблению связи потребителей электроэнергии с центрами ее производства. Это произойдет, если будут найдены эффективные и дешевые способы производства электроэнергии непосредственно у потребителей.

В краткосрочных периодах взаимодействие электроэнергетики и национальной экономики проявляется по крайней мере с двух сторон.

При отсутствии резервов генерирующих мощностей, а также при нарушении соотношений в производстве, передаче и распределении энергии любое быстрое увеличение нагрузки у потребителей (например, вследствие строительства и пуска крупного электроемкого предприятия) выявляет сложность, а подчас и невозможность удовлетворения спроса на электроэнергию в полной мере. Снижение качества электроэнергии может в таких случаях приводить к большим потерям у многих потребителей. В мгновенных ситуациях при авариях в энергосистеме последствия для потребителей, особенно в отраслях непрерывного производства, могут быть весьма тяжелыми.

Однако, с другой стороны, в краткосрочных периодах при данном уровне развития науки и техники электроэнергии может вырабатываться ровно столько, сколько нужно потребителям (включая и потери на собственные нужды электростанций и в электрических сетях).

Таким образом, положение Ж.-Б. Сэя, что "потребление не есть причина, а следствие" [4], в электроэнергетической сфере в краткосрочных периодах вообще неприменимо, поскольку продукт труда электроэнергетиков даже не может быть произведен, если на него нет спроса и если он тут же не потреблен.

Тем самым общественное признание специфический товар электроэнергия получает в момент своего производства, хотя оплата его может осуществляться – и как правило осуществляется – позднее. В этом случае потребители пользуются своеобразным кредитом со стороны электроэнергетиков.

Отсюда следует, что в тарифах на электроэнергию в принципе может учитываться и кредитный аспект.

Энергетическая сфера имеет несомненную специфику и во внешней сфере. В связи с этим можно высказать предположение, что пока не создан мировой рынок электроэнергии, хотя значительное развитие получили региональные рынки.

*Во-первых*, в каналы мировой торговли поступает незначительная часть производимой электроэнергии. Так, в 1994 г. суммарная выработка электроэнергии в мире составила 12 681 млрд кВт.ч, на экспорт было поставлено примерно 465 млрд, или менее 4% [5].

Если же учесть чистый экспорт электроэнергии (то есть не принимать во внимание межстрановой обмен электроэнергией), то этот показатель будет еще меньше.

Для сравнения можно отметить, что в каналы международной торговли в 1994 г. было направлено около 13% произведенного твердого топлива, примерно 21% добытого природного газа и более половины добытой нефти [6]. Следует также учесть, что страны, являющиеся нетто-экспортерами энергоресурсов, как правило, не ввозят такие же энергоресурсы. Если же импорт существует, то он представлен энергоресурсами, уже подвергшимися переработке.

*Во-вторых*, пока не решена практически задача передачи электроэнергии на сверхдальние расстояния (например, через океаны). Возможно, этого не потребуется в принципе. Но с этой точки зрения международный рынок электроэнергии может быть только региональным.

*В-третьих*, наблюдается существенная разница в экспортных ценах на электроэнергию. Так, в начале 90-х годов (в пересчете на цены США) стоимость 1 кВт.ч электроэнергии, экспортируемого из Норвегии, оказывалась в 2-3 раза меньше, чем стоимость 1 кВт.ч, передаваемого из Франции [7].

Причина, конечно же, состояла в том, что Франция экспортировала электроэнергию, производимую на атомных электростанциях, а Норвегия – на гидроэлектростанциях. Однако хотя издержки производства на АЭС и ГЭС далеко не одинаковы, с точки зрения потребительной стоимости как носителя меновой стоимости в принципе не имеет значения, с какого типа электростанции поступает электроэнергия.

На мировых рынках, несмотря на явление множественности цен, величина цены на товары примерно одинакового качества колеблется в узких пределах, что отражает интернациональную стоимость. Так, в 1995 г. отклонение цен на нефть, добываемую в регионе Персидского залива, в Северном море, на Аляске и в Техасе, от среднего значения составляло менее 7%. Цены на металлы (например, на цинк и олово) на разных мировых рынках отличаются от среднего уровня всего на несколько процентов [8].

*В-четвертых*, учитывая особенности товара электроэнергия, его вообще невыгодно производить на экспорт. В мире фактически не существует стран, которые бы специализировались на производстве электроэнергии и ее поставках за пределы страны. Исключением можно считать Парагвай. Лишь в некоторых случаях экспорт электроэнергии составляет в абсолютном выражении значительную величину.



Так, чистый экспорт электроэнергии из Канады, страны, богатой энергоресурсами, в США составляет немногим более 40 млрд кВт.ч, или менее одной десятой всей вырабатываемой в стране электроэнергии. В Западной Европе, где, казалось бы, имеются благоприятные условия для экспорта электроэнергии, в каналы обмена поступает менее 7% всей производимой электроэнергии (1994 г.). Основной чистый экспорт (38%) приходится на долю Франции. В 1994 г. из 15 стран Европейского Союза (в его нынешнем составе) только три имели положительное сальдо межстрановых перетоков электроэнергии. Остальные государства (за исключением Ирландии, которая не участвовала в обмене электроэнергией) являлись чистыми нетто-импортерами электроэнергии. В некоторых странах импорт представлял существенное дополнение к электробалансу. Так, в небольшом Люксембурге чистый импорт электроэнергии превысил три четверти всего потребления. В Италии каждый седьмой потребленный киловатт-час был выработан за пределами страны. В Финляндии и Нидерландах доля импортированной электроэнергии в общем объеме потребления составила около 10 и 12% соответственно. В Азии доля экспорта электроэнергии равнялась примерно 3% от объема производства. При этом основной обмен электропотоками осуществляется между республиками бывшего СССР [9].

В западноевропейских странах, в которых экспорт и импорт электроэнергии составляют основу всего обмена электроэнергией между государствами мира, четко проявляется стремление импортировать электроэнергию в больших количествах по сравнению с экспортом или иметь примерно равные объемы экспорта и импорта.

Почему же государства придерживаются подобной политики? Прежде всего потому, что, как выше уже отмечалось, главный эффект электроэнергетики виден в других отраслях, но не в ней самой. Следовательно, значительное превышение экспорта над импортом означало бы, что преимущества от использования электроэнергии реализуются в других странах. Только в тех случаях, когда имеются в изобилии гидроэнергия или атомная энергия, становится возможным экспорт электроэнергии в значительных объемах. Но при этом все равно страна, экспортирующая больше электроэнергии, фактически уступает часть преимуществ другим странам.

Поэтому с этой точки зрения более выгоден именно обмен электроэнергией, поскольку он приносит по крайней мере равные преимущества его участникам. Такие преимущества могут возникать в силу несовпадения суточного графика нагрузки в государствах – участниках обмена. Взаимный

обмен позволяет в этом случае иметь меньший резерв мощности в каждой стране без ущерба для надежности электроснабжения.

Экспорт энергии (а не только электроэнергии) вообще выгоден в большей степени странам, ее потребляющим, поскольку нет необходимости в значительных объемах капиталовложений. Даже если производство первичных энергоресурсов обходится сравнительно дешево (как, например, добыча нефти в арабских государствах Персидского залива), то все равно основной эффект от их конечного использования реализуется в странах, в которых создается высокая добавленная стоимость.

Поскольку основная часть производимых энергоресурсов является невозобновимой (исключение составляют гидроэнергоресурсы, солнечная, ветровая энергия и т.п.), то обмен продукцией разных стран имеет своеобразие. Страны, экспортирующие изделия обрабатывающей промышленности или услуги, всегда могут произвести новую партию продукции, в то время как страны, поставляющие на мировой рынок энергоресурсы, могут это делать, только пока таковые имеются. Это вполне очевидно. Поэтому с экономической точки зрения, по-видимому, более целесообразным было бы использование энергоресурсов в собственной стране для получения максимальных преимуществ. То, что создан и действует мировой рынок первичных энергоресурсов, совсем не означает, что это оптимальное решение. Существующая модель производства, экспорта-импорта и переработки первичных энергоресурсов является порождением прошлого международного разделения труда.

В данном случае под неравноценным обменом не имеется в виду обмен меньшей стоимости на большую. Страна, поставляющая невозобновимые энергоресурсы, объективно не реализует часть выгод, которые могла бы дать их глубокая переработка, независимо от того, сколько бы финансовых ресурсов она ни получала от их поставки в виде сырья.

Разумеется, переход к новой модели производства и потребления первичных энергоресурсов потребует существенных изменений и займет длительный период.

Может возникнуть вопрос: как быть тем странам, которые не имеют первичных энергоресурсов в значительных количествах? Разумеется, в случае фундаментальных сдвигов в добыче и переработке энергоресурсов им все равно пришлось бы импортировать энергоресурсы, но уже не первичные, а прошедшие соответствующую обработку в странах, их производящих. Собственно, это сейчас и происходит во многих случаях. Ряд государств, не имеющих собственных промышленных энергоресурсов и мощностей по

переработке ввозимых первичных энергоресурсов, вынуждены импортировать энергопродукты из других стран.

Можно также предположить, что в этом случае переход мировой энергетики (и электроэнергетики) на новую ресурсную базу произошел бы значительно быстрее.

Таким образом, анализ электроэнергетики как сферы, производящей особый товар — электроэнергию, позволяет сделать вывод о том, что она обладает несомненной политэкономической спецификой, которую следует учитывать при разработке и осуществлении экономической политики.

### Литература

1. Energy Statistics Yearbook 1994. N.Y., 1996. P. 428-429.
2. Рудакова И.Е. Слагаемые конкурентоспособности: опыт капиталистических стран (политико-экономический анализ) // ВМГУ. Сер. 6: Экономика. 1989. N 6. С. 48.
3. Энергетика мира. Переводы докладов XIII конгресса МИРЭК. М., 1989. С. 30.
4. Say G.-B. Traité d'économie politique. Т. II. P., 1803. P. 175.
5. Energy Statistics Yearbook 1994. P. 460.
6. Подсчет автора по: Energy Statistics Yearbook 1994. P. 112, 167, 351.
7. Подсчет автора по: International Trade Statistics Yearbook 1995. Vol. 1. Trade by Country. N.Y., 1996. P. 359,752; Energy Statistics Yearbook 1994. P. 472.
8. Подсчет автора по: International Financial Statistics. Vol. LI. No.5. May 1998. N.Y., 1998. P.71.
9. Подсчет автора по: Energy Statistics Yearbook 1994. 1996.



**О.В. Захарова,**  
преподаватель кафедры банковского дела

### ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА СОДЕРЖАНИЕ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ

**В**опросы ликвидности банков начали разрабатываться экономистами, в том числе российскими, на рубеже XIX-XX веков.

Экономическая и политическая ситуация в мире в этот период характеризовалась крайней нестабильностью: кризисы, войны, революции не способствуют устойчивости банковской системы, что ведет к росту числа банкротств кредитных учреждений, повышению риска банковских операций. Это так называемые внешние риски банковской деятельности.

Внутренние риски возникают в процессе осуществления банковских операций. К ним относятся кредитные, процентные, валютные риски, риск левеража, риск финансовых услуг. Риск является неизбежной составляющей банковской деятельности и "означает вероятность того, что фактическая прибыль банка окажется меньше запланированной, ожидаемой" [1]. Погоня за прибылью зачастую приводит к потере банком своей ликвидности. Проблема возникновения риска ликвидности вызвала необходимость осуществления первых практических шагов – введение законодательных ограничений банковской деятельности.

Во второй половине XIX века в России законодательно были определены "правила по производству банками каждой операции, введены существенные ограничения в размерах открываемых отдельным лицам кредитов, установлено пятикратное отношение обязательств банков к собственным их капиталам и 10%-ный размер кассовой наличности к сумме обязательств банков" [2]. Одним из обязательных правил стало положение об ограничении объема кредита одному клиенту в размере не более 10% оплаченного капитала. Это означало зарождение требований к капиталу банков, ограничение размеров кредита, предоставляемого одному заемщику, и появление первого "норматива ликвидности", определяемого как отношение кассовой наличности к общей сумме обязательств банка. Кроме того, был введен государственный надзор за деятельностью банков и установлено право подвергать их правительственной ревизии.

Учеными и экономистами предпринимались попытки *научно обосновать критерии оценки банковской ликвидности.*

Видный государственный деятель и ученый Н.С. Мордвинов еще в 1811 г. в работе, посвященной изложению одного из первых проектов частных акционерных банков в России, писал:

"Все вклады должны тщательно различаемы быть со стороны краткости или долговременности сроков подлежания их банковской зависимости.

Вклады такого рода, что могут быть до нескольких месяцев потребованы обратно, выпускаются только под учеты кратковременных векселей, заемных писем, законных свидетельств и в ссуды под товары.

...Долгосрочные капиталы могут быть выпускаемы под учеты долгосрочных обязательств... Вечные капиталы (собственные средства банка. – *О.З.*) ... могут в ссуду раздаваемы быть под залоги недвижимых имений от 8 до 10 лет" [3].

Подобную идею о важности сбалансированности по срокам активов и пассивов банка обосновывал французский банкир Курсель Сенель. В 1862 г. от отмечал, что "род и условия помещений должны зависеть от рода и условий вкладов" [4].

Профессор Е.П. Вознесенский в работе, изданной в 1914 г., для обеспечения устойчивой работы банка формулирует требование быстрой реализуемости его активов. Он отмечает, что "все поступающие в распоряжение банка по его операциям ценности должны обладать одним общим свойством, именно свойством быть легко и скоро реализованными" [5].

В экономической литературе конца XIX–начала XX века еще не используется термин "ликвидность"\*; но уже сформирован основной критерий ликвидности активов банка (легкость и быстрота реализации), а также выделены необходимые условия функционирования банка: своевременное удовлетворение требований клиентов и размещение собранных средств в соответствии с характером вкладов.

Впервые понятие ликвидных средств банка (но не его ликвидности) вводят немецкие экономисты. Профессор В. Лексис в своей работе "Кредит и банки", отмечая необходимость соответствия сумм и сроков активов и обязательств банка, говорит, что кредитные учреждения "всегда должны заботиться о достаточной ликвидности своих средств" [6].

Немецкий экономист Б. Бухвальд применяет термин "ликвидитет (*liquiditat*) банковского баланса". Под ликвидитетом баланса банка пони-

---

\* Термин "ликвидность" (от латинского *liquidus* – текучий) – "означает легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в денежные средства" (Российская банковская энциклопедия. Редколлегия: О.И. Лаврушин (гл. ред.) и др. М., 1995. С. 228).

мали активы кредитного учреждения, которые могли быть быстро трансформированы в наличность для своевременного выполнения обязательств и платежей банка. К "легкорезализуемым" статьям актива профессор Бухвальд причислял средства в кассе, иностранные деньги, купоны, кредитовые остатки в других банках, ссуды под обеспечение государственных ценных бумаг, векселя первоклассных векселедателей, репортные бумаги, а также государственные бумаги и городские облигации [7]. Таким образом, ликвидность банка в тот период сводилась к ликвидности его баланса и рассматривалась с позиции запаса его средств.

Проблема обеспечения ликвидности коммерческого банка обостряется в периоды экономических и политических кризисов. Для поддержания ликвидности кредитных учреждений в моменты потрясений экономисты предлагают использовать не только запас ликвидных средств в балансе банка, но и такие способы, как займы в других банках, продажа ценных бумаг из портфеля банка, приток средств от погашения ссуд.

Советский экономист Л.И. Фрей, анализируя банковский кризис 1920-1921 гг. в США, отмечал, что решение проблемы обеспечения ликвидности банка было перенесено "с возможности погашения должником банка его долга, с краткосрочности портфеля банка на возможность переучета, получения кредита в других банках" [8].

По мнению американского банкира Книффина, ликвидность представляет собой возможность банка "оплачивать ... требования своих депонентов о возврате депозитов из сумм, получаемых от погашения ссуд" [9]. Ликвидность уже рассматривается как "поток" средств банка.

В современной зарубежной и отечественной литературе также преобладает подход к характеристике банковской ликвидности с точки зрения потока денежных средств.

Американский ученый П. Роуз считает банк ликвидным, если тот "имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы" [10].

Профессор М.М. Ямпольский полагает, что ликвидность заключается не только "в наличии возможности и способности банка выполнять свои обязательства перед клиентурой и другими контрагентами... Полная характеристика ликвидности предполагает соответствие, взаимную увязку сумм и сроков возможного высвобождения кредитов и других вложений банка с требованиями, которые могут быть предъявлены владельцами средств, составляющих ресурсы банка" [11]. Профессор Ямпольский одним из первых

российских экономистов постсоветского периода подчеркнул обусловленность ликвидности банка движением его активов и пассивов.

По мнению профессора В.М. Усоскина, "под ликвидностью понимается способность банка своевременно погасить свои финансовые обязательства за счет имеющихся у него наличных денежных средств, продажи активов или мобилизации ресурсов из других источников (покупки на рынке и т.д.)" [12].

Ликвидность банка указанными экономистами рассматривается с точки зрения "потока" средств, при этом в качестве источников недостающей ликвидности предлагается использовать: наличность; ликвидные активы, которые в процессе их реализации сохраняют свою стоимость неизменной; средства, поступающие при возврате ссуд и других вложений банка; привлеченные средства денежного рынка.

Ряд экономистов, рассматривая понятие банковской ликвидности, особое внимание уделяют обязательствам банка, возникающим в процессе его деятельности.

Французский экономист Ж. Матук под ликвидностью банковского учреждения понимает "его способность выполнять свои долговые обязательства в соответствующие сроки и соответствующем объеме, выплачивать через свои кассы наличные деньги, снимаемые со счетов до востребования, возвращать в соответствующие сроки срочные вклады, а также отвечать по возможным внебалансовым обязательствам" [13]. Ликвидность банка Ж. Матук связывает с выполнением не только долговых, но и забалансовых обязательств банка. Профессор банковского дела и финансов Джозеф Ф. Синки считает, что "ликвидность необходима банкам главным образом для того, чтобы быть готовыми к изъятию депозитов и удовлетворять спрос на кредиты" [14]. Другими словами, поддержание ликвидности он связывает не только с необходимостью своевременно выполнять обязательства банка, но и удовлетворять спрос на кредиты со стороны клиентов банка.

Предоставление ссуд клиентам – основной вид коммерческой деятельности банка, приносящий наибольший доход. Неспособность банка удовлетворить кредитные заявки клиентов может привести к оттоку клиентов, потере выгодных комиссионных операций, снижению доходов банка.

Развитие пассивных операций коммерческих банков обуславливает расширение взглядов на источники удовлетворения банковских обязательств.

Американские экономисты Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл и Р. Смит считают банк ликвидным, "если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из других ис-

точников достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств..." [15]. В качестве источников поддержания ликвидности американские аналитики выделяют ликвидный резерв и возможность привлечения средств денежного рынка.

Банковский аналитик Т. Кох детализирует источники ликвидных средств банка. Он говорит, что "ликвидность банка – это способность приобретать наличные средства в FRS или банках корреспондентах по разумной цене. Она включает потенциальную продажу ликвидных активов, покупку федеральных средств и новую эмиссию депозитных сертификатов, евродолларов, вспомогательных долговых обязательств и акций" [16].

Ряд экономистов, рассматривая понятие ликвидности, акцентируют внимание на высвобождении размещенных средств и будущих доходах банка от операционной деятельности, отмечая, что ликвидность банка определяется "во-первых, соответствием сумм и сроков размещаемых активов и используемых при этом привлеченных средств банка и, во-вторых, возвратом в срок размещенных средств банка с обеспечением расчетных значений их доходности" [17], увязывая ликвидность и доходность коммерческого банка.

Таким образом, в современной литературе четко определились два аспекта дискуссии по теории банковской ликвидности: первый касается определения понятия "ликвидность банка", то есть ее сути; второй раскрывает содержание этого понятия, т.е. основу, детализирует виды обязательств банка, источники их покрытия, критерии обеспечения ликвидности.

Относительно *определения понятия "ликвидность банка"* можно выделить следующие формулировки:

- ↪ "способность выполнять свои долговые обязательства в соответствующие сроки и соответствующем объеме..., а также отвечать по возможным внебалансовым обязательствам" (см. ссылку 13);
- ↪ банк является ликвидным, "если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из других источников достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств" (см. ссылку 15);
- ↪ "ликвидность банка – это способность приобретать наличные средства в FRS или банках корреспондентах по разумной цене" (см. ссылку 16);
- ↪ ликвидность – это "способность банка удовлетворять потребность в наличных средствах для своевременного и полного выполнения своих обязательств" [18];



↳ ликвидность – это "возможность банка своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, что определяется наличием достаточного собственного капитала банка, оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков" [19].

В рассмотренных определениях одни авторы суть ликвидности банка видят в способности (или возможности) своевременно и в полной мере выполнять разного рода обязательства; другие — в способности располагать достаточной суммой ликвидных активов для своевременного и полного выполнения своих обязательств.

В обоих случаях ликвидность банка сводится, по существу, к платежеспособности, то есть своевременному и полному выполнению обязательств.

На наш взгляд, ликвидность банка есть более емкое понятие, связанное с глубинными процессами банковской деятельности. *Суть ее определяется сопряженностью движения активов и пассивов банка, а также их высоким качеством, позволяющими обеспечивать банку соответствие в пределах определенного срока обязательств и источников их покрытия.* Не случайно на начальном этапе формирования этого понятия ученые и практики подчеркивали обязательность сбалансированности структуры активов и пассивов банка. Позднее эта важная составляющая ликвидности при определении данного понятия была утрачена. Предлагаемый подход к определению ликвидности банка восстанавливает эту составляющую, дополняя ее новыми качественными характеристиками активов и пассивов банка. Что касается появления новых инструментов размещения и мобилизации банковских ресурсов, то они изменяют лишь форму движения активов и пассивов, но не существо этого движения. Существо движения состоит в постоянном равновесии активов и пассивов банка по суммам и срокам.

Если банковские обязательства, депозиты, межбанковские кредиты и другие источники средств краткосрочны, то банк значительную часть актива вынужден держать в ликвидном виде; если обязательства имеют долгосрочный характер, банк может осуществлять долгосрочные вложения средств. Хотя ликвидность банка тесно связана с изменениями срочной структуры финансовых средств, сроки предоставляемых банком ссуд не всегда совпадают со сроками привлеченных ресурсов. Депозиты до востребования банк вкладывает не только в наличность и средства на корреспондентском счете в Центральном банке, но и в краткосрочные ссуды. Хотя ликвидность кредитной организации тесно связана со сроками привлечения средств, однако сроки предоставляемых банком ссуд не всегда совпадают со сроками привлеченных ресурсов. Для деятельности банка характерна трансформация срочной структуры размещаемых средств, когда

банк предоставляет ссуды на более длительные сроки, чем срочность привлеченных средств банка. Такая трансформация становится возможной, т.к. ресурсы банка складываются из многочисленных вкладов клиентов, часть которых осядет на счетах банка в конкретный момент времени.

Так как отдельные виды активов имеют различную степень трансформации в свободные денежные средства в какой-либо определенный срок, то банк достигает ликвидности синхронизацией по времени размещений своих капиталов и уплаты обязательств, опираясь на некоторый минимальный резерв ликвидных средств. Важно правильно установить величину необходимого банку резерва ликвидности. Излишние его размеры говорят о неэффективности работы банка, недостаточные – о повышении риска банковской деятельности.

Синхронизация движения активов и пассивов банка предполагает высокое качество каждого из них. Утрата актива или несоблюдение договорного срока нарушает равновесие между источниками банковских ресурсов и их размещением. Высокая стабильность привлеченных средств банка повышает эффект трансформации ресурсов банка.

Более узкий аспект дискуссии о ликвидности банка отражает позиция экономиста Е.А. Лебедева, который определяет ликвидность коммерческого банка, как "*возможность* банка своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, что определяется наличием достаточного собственного капитала банка, оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков" (см. ссылку 19). В приведенном определении говорится не о способности, а о возможности банка выполнять свои долговые и финансовые обязательства, что нельзя считать правомерным. Категории *возможность* и *способность* неравноценны. *Возможность* подразумевает наличие условий для возникновения явлений (в нашем случае – обеспечения банковской ликвидности, выполнения обязательств банка); *способность* – кроме условий успешного осуществления определенного рода деятельности предполагает наличие ряда индивидуальных особенностей, способствующих ее осуществлению.

Как отмечалось выше, содержание ликвидности банка, кроме определения ее понятия, детализирует: ① виды обязательств банка; ② источники погашения обязательств; ③ критерии ликвидности банка.

Степень разработанности этих вопросов в современной экономической литературе различна – наиболее разработаны, на наш взгляд, такие элементы содержания ликвидности банка, как источники погашения обязательств банка; менее разработаны такие элементы, как состав банковских обязательств и критерии ликвидности банка.

Вместе с тем в аспекте взаимосвязи понятий "ликвидность" и "платежеспособность" банка все указанные вопросы требуют дополнительного рассмотрения. В последние годы отдельные экономисты рассматривают ликвидность и платежеспособность либо как синонимы, либо как однопорядковые понятия, отличающиеся охватом обязательств банка разных периодов. При этом считается, что ликвидность предполагает выполнение всех обязательств банка, а платежеспособность предусматривает выполнение текущих обязательств. На наш взгляд, эти понятия различны, что выражается как в характере банковских обязательств и источниках их покрытия, так и в критериях оценки этих понятий.

- ① Состав **обязательств банка** в современной литературе определяется как долговые обязательства кредитной организации; финансовые обязательства банка; забалансовые обязательства банка; обязательства банка по выдаче новых ссуд.

К *долговым обязательствам* коммерческого банка принято относить:

- обязательства по своевременному возврату срочных вкладов клиентов и процентов по ним;
- обязательства по осуществлению платежей клиентов банка в пределах остатков средств на расчетных и текущих счетах;
- обязательства по погашению задолженности банка по займам, полученным от других коммерческих банков или Центрального банка;
- обязательства по своевременному погашению векселей, облигаций, депозитных и сберегательных сертификатов, выпущенных банком.

*Финансовые обязательства* кредитной организации, в свою очередь, включают в себя обязательства по расчетам за работы и услуги перед контрагентами хозяйственных связей, по налогам перед бюджетом, по заработной плате перед персоналом банка, обязательства по выплате дивидендов акционерам банка.

Экономист А.Н. Трифонов к финансовым обязательствам коммерческого банка относит "обязательства банка по удовлетворению кредитных заявок его клиентов" [20]. Однако под финансовыми обязательствами организаций понимают "обязательные платежи, обусловленные финансовыми и договорными отношениями" [21]. Предоставление новых ссуд ни в коей мере нельзя отнести к обязательным платежам. Их необходимо выделить в отдельную группу обязательств.

К *забалансовым обязательствам* банка относятся гарантии и поручительства, выданные банком, недовнесенная сумма обязательных резервов, га-

рантированные аккредитивы, открытые и неиспользованные кредитные линии по предоставлению кредитов и др.

Таким образом, *все обязательства банка* подразделяются на:

- долговые обязательства;
- финансовые обязательства, обусловленные договорными отношениями (по расчетам с контрагентами хозяйственных связей, по выплате заработной платы работникам банка);
- финансовые обязательства, обусловленные финансовыми отношениями (по платежам в бюджет, по выплате дивидендов акционерам банка);
- обязательства по предоставлению новых ссуд клиентам;
- забалансовые обязательства банка.

② К **источникам выполнения обязательств банка** с учетом развития пассивных операций следует отнести:

- резерв денежных средств (остатки средств в кассе и на корреспондентских счетах коммерческого банка);
- продажу ликвидных активов банка (главным образом государственных ценных бумаг и валютных запасов);
- получение займов на межбанковском кредитном рынке и в Центральном банке;
- привлечение средств клиентов – как новых вкладов, так и средств на уже существующие счета;
- продажу депозитных и сберегательных сертификатов банка, выпуск банковских облигаций и векселей;
- приток средств от погашения ценных бумаг из портфеля банка и возврата ссуд заемщиками, включая процентный доход;
- получение прибыли от операционной и консультационной деятельности банка.

Исходя из вышеизложенного, представляется возможным дать различия в понятиях "ликвидность" и "платежеспособность" банка. На наш взгляд, эти понятия принципиально отличаются друг от друга.

Как уже отмечалось выше, *ликвидность* – есть способность банка обеспечить сбалансированное по срокам движение активов и пассивов, их высокое качество, что дает постоянное равновесие источников и обязательств определенного срока.

При рассмотрении ликвидности банка учитывается следующий портфель банковских обязательств, дифференцированных по срокам, и соответствующие им источники. К обязательствам относятся: долговые обязательства банков; обязательства по предоставлению ссуд клиентам банка; финансовые обязательства, обусловленные договорными отношениями; забалансовые обязательства банка.

В соответствии с этим источниками удовлетворения обязательств при рассмотрении ликвидности являются: денежные средства в кассе и на корреспондентских счетах банка; ценные бумаги из портфеля банка; кредиты Центрального банка и банков-корреспондентов; приток депозитов; выпуск депозитных и сберегательных сертификатов, банковских облигаций, векселей; средства, поступающие при погашении ссуд, включая процентный доход; текущие доходы от услуг банка.

*Платежеспособность* имеет в своей основе ликвидность банка и определяется его способностью выполнять обязательства на конкретную дату. Поэтому при рассмотрении платежеспособности банка речь идет о платежных обязательствах на определенную дату. К ним следует отнести: долговые обязательства банков; все финансовые обязательства банка, включая обязательства по платежам в бюджет, по выплате дивидендов акционерам банка, по выплате заработной платы работникам банка, обязательства банка как хозяйственного субъекта; забалансовые обязательства банка.

Таким образом, круг платежных обязательств банка более широкий, т.к. он включает финансовые обязательства банка, обусловленные как договорными, так и финансовыми отношениями: по выплате заработной платы работникам банка, платежи по аренде, платежи в бюджет, обязательства по выплате дивидендов акционерам. При этом обязательства по предоставлению ссуд клиентам банка не относятся к платежным обязательствам.

Источники погашения обязательств при обеспечении платежеспособности, соответственно, тоже шире и включают в себя прибыль банка.

В качестве источников выполнения обязательств банка при рассмотрении платежеспособности, кроме приведенных выше, можно выделить следующие: средства, поступающие при дополнительной эмиссии акций банка; собственный капитал кредитной организации.

- ③ Различия в существовании ликвидности и платежеспособности банка обуславливают отличия в критериях их оценки. На наш взгляд, **критериями ликвидности коммерческого банка** являются:
- обеспеченность его необходимым запасом высоколиквидных активов;

- сопряженность активов и пассивов банка по суммам и срокам;
- возможность дополнительной мобилизации ликвидных средств на денежном рынке по приемлемым ценам.

Назначением запаса высоколиквидных средств является удовлетворение внезапных требований со стороны кредиторов и вкладчиков банка.

Поэтому обязательствам до востребования должна постоянно соответствовать определенная сумма высоколиквидных активов. Определенное, а не полное соответствие активов и пассивов в этой срочной группе обусловлено двумя факторами: во-первых, не вся сумма обязательств до востребования изымается кредиторами, во-вторых, наличность не приносит банку дохода.

Рассматривая второй критерий ликвидности коммерческого банка, необходимо отметить, что сопряженность активов и пассивов по суммам и срокам нуждается в стратегическом управлении всеми операциями, которые осуществляет банк, как балансовыми, так и забалансовыми. Такое стратегическое управление предполагает выбор банком соответствующего метода, известного в мировой практике: метода общего фонда средств, метода распределения активов, управления пассивами банка, одновременного управления активами и пассивами.

Абсолютно ликвидным банк может считаться в следующем случае: резервы первой очереди равны или перекрывают обязательства до востребования; вторичные резервы равны или перекрывают краткосрочные обязательства; медленнореализуемые активы (коммерческие ссуды сроком свыше года и долгосрочные ценные бумаги из портфеля банка) равны долгосрочным пассивам банка или перекрывают их; собственные средства банка равны труднореализуемым активам или перекрывают их, к труднореализуемым активам можно отнести принадлежащую банку недвижимость, просроченные ссуды.

В качестве третьего критерия ликвидности банка выступает возможность кредитной организации оперативно и в требуемом объеме привлекать ресурсы денежного рынка. При этом возможность дополнительной аккумуляции средств за счет выпуска новых инструментов или получения межбанковских кредитов во многом зависит от репутации банка, его кредитной истории, доверия потенциальных кредиторов и вкладчиков к банку, квалификации сотрудников банка.

*Критерием платежеспособности банка является наличие выполнения им всей совокупности обязательств, будь то платежи кредиторам, платежи в бюджет или платежи сотрудникам банка по заработной плате.*

Анализируя соотношение понятий ликвидности и платежеспособности коммерческого банка, можно отметить, что если банк ликвиден, то, как правило, он способен выполнить свои платежные обязательства. Недостаточная ликвидность банка может вызвать неожиданный дефицит платежных средств, который должен быть покрыт путем повышенных затрат, вызывая уменьшение прибыльности кредитного учреждения. В худшем случае неадекватная ликвидность может привести к неплатежеспособности банка.

### Литература

1. Банковская система России. Настольная книга банкира. В 3 кн. / Ред. кол.: А.Г. Грязнова и др. М., 1995. Кн. 1. С. 395.
2. *Гурьев А.В.* Очерк развития кредитных учреждений в России. СПб., 1904. С. 199-200.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М., 1998. С. 65.
4. *Курсель Сенель.* Банки, их устройство, операции и управление. Пер. с франц. СПб., 1862. С. 151.
5. *Вознесенский Е.П.* Операции коммерческих банков. СПб., 1914. С. 42.
6. *Лексис В.* Кредит и банки. Пер. с нем. М., 1993. С. 59.
7. *Бухвальд Б.* Техника банковского дела. Пер. с нем. М., 1914. С. 516.
8. *Фрей Л.И.* Организация и техника работы иностранных банков. М., 1944. С. 164.
9. Там же. С. 166.
10. *Роуз П.* Банковский менеджмент. Пер. с англ. М., 1995. С. 323.
11. *Ямпольский М.М.* Ликвидность банков и кредитная политика // Деньги и кредит. 1992. № 11. С. 32.
12. *Усоскин В.М.* Современный коммерческий банк: управление и операции. М., 1994. С. 270.
13. *Матук Ж.* Финансовые системы Франции и других стран. В 2 т. Пер. с фр. М., 1994. Т. 1, кн. 1. С. 295.
14. *Синки Дж.Ф.* (мл.) Управление финансами в коммерческих банках. Пер. с англ. / Под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. М., 1994. С. 458.
15. *Рид Э. и др.* Коммерческие банки. Пер. с англ. М., 1983. С. 138.
16. *Кох Т.* Управление банком. В 5 кн., 6 ч. Пер. с англ. Уфа, 1993. Ч. 3, 4. С. 32.
17. *Черкасов В.Е.* Финансовый анализ в коммерческом банке. М., 1995. С. 153.
18. Российская банковская энциклопедия / Редколлегия: О.И. Лаврушин (гл. ред.) и др. М., 1995. С. 228.

19. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. М., 1995. С. 438.
20. *Трифонов А.Н.* Проблемы управления ликвидностью коммерческого банка / Кандид. диссерт. М., 1997. С. 24.
21. Финансово-кредитный словарь. М., 1988. Т. III. С. 327.



**А.Г. Мовсесян,**  
 председатель правления АКБ "Паритет",  
 профессор кафедры мировой экономики и МВКО

### ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО КРИЗИСА\*

**Х**арактерной особенностью нашей страны является само желание быть особенной в отличие от большинства других стран, которые как раз как раз стремятся достичь своей цивилизационной идентичности на уровне передовых стран. Конечно, каждая страна имеет специфические черты своего развития, но только нам свойственно их пестовать и даже гордиться ими. Приятно думать, что общие экономические закономерности к нам не относятся, и мы во всем должны идти своим особенным не-проторенным путем.

В то же время России всегда было свойственно глобализировать происходящие в ней явления, расширяя их до вселенских масштабов. Если уж делаем революцию, то непременно мировую, и если переживаем кризис, то непременно всеобщий. При этом стремление к гипертрофированной глобализации внутрироссийских событий причудливо сочетается с их подчеркнутой и утрированной специфичностью и несхожестью с аналогичными явлениями в других странах.

Присущие нашему менталитету исторически сложившиеся трудности с разделением всеобщего и особенного в развитии страны и сейчас мешают выявить основные причины поразившего нас кризиса. Мы все время стара-

\* Публикуется в порядке дискуссии.



емя заострить внимание на его всемирном характере, пытаясь найти первопричину собственных бед в далекой Юго-Восточной Азии и в свою очередь выискивая малейшие следы влияния событий в России на положение дел в Европе и США. Такой подход уводит нас в сторону от понимания выявленных кризисом собственных острейших проблем.

Правильнее будет осознать, что мирового кризиса в привычном нам смысле слова с неисчислимыми бедствиями населения, безработицей и т.п. в передовых странах нет и не будет, поскольку они научились управлять собственным развитием, используя прежде всего методы государственного регулирования. В своей привычной и узнаваемой форме кризис проявился главным образом в Индонезии и у нас. Конечно, значительный ущерб был нанесен финансовым институтам азиатских стран, постепенно сдающим свои позиции и потерпевшим неудачу в конкурентной борьбе с Западом. При этом и в США, и в Европе дела обстоят вполне благополучно и, например, Франция, по-видимому, даст почти рекордное за последние годы увеличение ВВП. Мы пали жертвой в борьбе экономических гигантов. Финансовые катаклизмы в стране с ВВП, приблизительно равным показателям Голландии и сейчас уже почти в 40 раз меньшим, чем в США, вряд ли могут оказывать на мировую экономику сколько-нибудь заметное влияние за исключением морального.

В начале 90-х Россия шла навстречу всему цивилизованному миру с раскрытыми объятиями. Достаточно сказать, что в первые три года реформ импортных пошлин вообще не было, а паритет покупательной способности (ППС) превосходил рыночный обменный валютный курс почти в 10 раз. Такая ситуация с курсом валют постоянно воспроизводится в отношениях между передовыми и развивающимися странами, к которым теперь относится и Россия. Ситуация эта очень выгодна промышленно развитым странам, которые имеют возможность крайне дешевой в долларовом исчислении покупки сырья, товаров, трудовых, природных ресурсов и недвижимого имущества на внутренних рынках этих стран. Поддержание обусловленного такой валютной политикой диспаритета цен между сырьем, поставляемым в основном развивающимися странами, и наукоемкой продукцией, в производстве которой неоспорим приоритет промышленно развитых стран, является основой процветания западного мира, и он будет максимально пролонгировать его во что бы то ни стало. Винить передовые страны в этом столь же наивно, как упрекать промышленника в его неизменном и естественном желании увеличивать прибыль. Таковы законы западной цивилизации, с которой мы так хотим воссоединиться.

Несмотря на внешние и вполне искренние дружественные жесты передовых стран в отношении новой России, они объективно не заинтересованы в ее усилении как возможного конкурента. Поэтому помощь с их стороны носит в основном моральный характер. Когда США в условиях начала "холодной войны" действительно хотели помочь западноевропейским странам нарастить их экономическую мощь, они в соответствии с известным планом Маршалла инвестировали в эти страны 2% американского ВВП, или в современных ценах 140 млрд дол. МВФ, кредиты которого мы постоянно с нетерпением ждем, дал нам за время реформ менее 15 млрд дол., между тем его общие ассигнования в развивающиеся страны за 1992-1997 гг. составили 988 млрд дол. Таким образом, финансовая поддержка всего лишь не превышала минимально достаточного уровня для нивелирования взрывоопасной ситуации в стране.

Политика финансовой стабилизации привела к невыгодному для западных партнеров приближению ППС к официальному и рыночному курсу рубля. Уже в 1993 г. отношение официального курса к ППС стало равно 4,05; в 1994 – 2,39; в 1995 – 1,8; в 1996 – 1,4; в 1997 – около 1,2\*. Тенденция была очевидна. Вывоз российских ресурсов стал менее выгоден, рыночная стоимость ведущих российских компаний сильно повышалась, и их приобретение перестало быть сверхприбыльным. Рейтинг России и ее предприятий рос, что облегчало привлечение капиталов. При должной государственной политике создавались реальные предпосылки для начала промышленного подъема и появления на мировых рынках еще одного опасного конкурента.

Удар по нему был нанесен через оказавшиеся практически слабо регулируемые и чрезмерно открытыми для иностранных инвесторов финансовые рынки, доля которых на рынке акций и ГКО—ОФЗ была, как известно, весьма значительна. Сценарий для стран Азии и России был довольно стандартным: сначала игра на понижение курса акций национальных корпораций, потом вывод средств с рынков обязательств и стремительное падение их цены и, наконец, давление на валютный рынок и девальвация. Не надо думать, что имелся какой-то всеобщий сговор передовых стран. Рынок тем и отличается, что для осуществления подобных планов никаких мрачных заговоров вовсе не нужно – при продуманных действиях небольшой группы финансовых спекулянтов, ведущих игру против определенной национальной валюты, каждый предприниматель, действуя исключительно в собственных интересах, невольно участвует в его осуществлении. Методо-

---

\* В 1998 г. после девальвации национальной валюты официальный курс вновь более чем в 2 раза стал превышать ППС.

логия подобной биржевой игры подробно и откровенно изложена в книге Дж. Сороса "Алхимия финансов" и основана на ярко выраженных в финансовых системах развивающихся стран циклах неустойчивости.

Кроме уже набивших оскомину мздоимства, воровства и казнокрадства к специфическим российским особенностям, усугубившим последствия кризиса финансовых рынков развивающихся стран, можно отнести: очень высокую долю иностранного спекулятивного капитала; низкий уровень и ограниченность методов государственного регулирования; незащищенность населения от информационных стрессов; и почти полное отсутствие государственной идеологии.

Сейчас уже всем очевидно, что столь высокий процент иностранного спекулятивного капитала, "как лань бегущего при первой опасности", порождает неустойчивость. Ее можно было нейтрализовать на первых этапах кризиса, поддерживая, как это делает сейчас суперлиберальный Гонконг, курс акций своих компаний, но сделать это нашему руководству помешали догматы узко понимаемой либеральной экономической доктрины.

В ходе кризиса оказалось также, что россияне от брокеров до домохозяек в значительно большей степени, чем жители передовых стран, подвержены панике, порождаемой информационными "бомбами", постоянно сбрасываемыми на жителей страны нашими свободными СМИ. На Западе против подаваемой телевидением, радио и газетами сенсационной информации сложился определенный иммунитет. Мы же по привычке слишком доверяем СМИ, что нередко создает дополнительные очаги неустойчивости. Это особенно ярко проявилось в период паники на продовольственных и других товарных рынках. В рыночной экономике информация, особенно ценовая, сама является товаром и, как и всякий другой товар, должна поступать к потребителю после проверки и сертификации, иначе ее последствия могут оказаться во сто крат вреднее, чем от некачественных продуктов. Естественно, речь идет об организации системы коммерческой информации, а не о цензуре или посягательствах на свободу слова.

Наконец, усугубляющую роль в развитии российского кризиса сыграло отсутствие ясно принимаемой населением идеологии. Подчеркивая неоспоримую важность идеологической работы, приведем пример Республики Корея, имевшей в предкризисный период примерно те же проблемы: внешний долг 200 млрд дол. (у нас более 140) и золотовалютные запасы 20 млрд дол. (у нас несколько меньше). Правда, антикризисный кредит МВФ Корею составил внушительную сумму — 55 млрд дол., но и сами южнокорейские компании проявили себя в этот период как нельзя лучше. Несмотря на значительное падение нацио-

нальной валюты – воны, по их согласованному решению в течение почти трех месяцев цены вообще не поднимались, а затем удалось сдержать рост цен на отечественные товары при уменьшении импорта и подъеме цен на него не более чем на 40%. Государство сразу установило жесткие границы цен на продукты и горючее. Корейские СМИ инициировали и поддержали небывалую волну патриотизма. В обществе непрестижно стало посещать зарубежные курорты, обучать детей за границей, курить иностранные сигареты и т.д. Была организована и приобрела массовый характер сдача населением золота и драгоценностей государству. И все это во имя будущего страны. Впечатляет и заставляет задуматься, не правда ли?

Поскольку первопричину кризиса мы видим в обострении конкурентной борьбы и желании иностранных деловых партнеров получить дополнительную прибыль за счет вновь возникшей, по экспертным оценкам, уже более чем двукратной разнице между ППС и официальным курсом рубля, то и пути выхода из кризисной ситуации следует, по нашему мнению, искать прежде всего в сфере валютного регулирования. Действительно, разницу между ППС и валютным курсом можно использовать на так называемых арбитражных товарах (нефть, сырье и т.п.), учитывая слабость валютного и экспортного контроля, как это было в 1992-1995 гг. При большой разнице этих величин возникает столь же значительная "разность потенциалов", что влечет перетекание всевозможных ценностей из страны. Чем больше эта разность, тем дороже и неэффективнее будет становиться управление экспортными и валютными потоками. Понимая это, нужно обратить особое внимание именно на эти сферы.

Как показал опыт, нам в отличие от Японии и Кореи не удастся удержать внутренние цены при девальвации – слишком велика зависимость от импорта, маломощен внутренний рынок, велики инфляционные ожидания. Сейчас в результате инфляции ППС вырос примерно до 12-13 руб. за доллар, поэтому необходимо приложить все усилия для снижения рыночного курса до 18-20 руб./дол. (Как показывает опыт других развивающихся стран, при имеющихся рисках такая разность уже неопасна.) В то же время такой курс обеспечивает соблюдение разумных интересов как экспортеров, так и импортеров.

Мы считаем, что достичь этого можно чисто экономическими методами без полного закрытия валютной биржи. Предполагаемая правительством обязательная продажа экспортерами 75% валютной выручки должна создать не менее 150 млн дол. предложения валюты в каждую торговую сессию. При усилении контроля и увеличении процента продаж до 90% эту цифру можно довести до 230 млн дол., что со временем будет перекрывать

спрос. Необходимость множественного курса рубля в таком варианте сомнительна. Чтобы сбить ажиотажный спрос, может оказаться разумным ограничить свободную продажу валюты населению, как это было в начале 80-х годов во Франции. Несомненно, это отход от имевшейся внутренней конвертируемости рубля, но сама внутренняя конвертируемость, введенная без создания необходимых рыночных условий и паритетов внутренних и мировых цен, была, особенно в начале реформ, весьма сомнительным благом. Она во многом создала условия для вывоза ресурсов и бегства капитала из страны, достигшего за годы реформ, по мнению некоторых экспертов, 300-350 млрд дол.

В перспективе мы должны стремиться к такому положению дел, при котором иностранный покупатель, желающий приобрести товар или сырье, сначала должен купить национальную валюту. Со своей внутренней конвертацией рубля мы лишь создавали для себя видимость вхождения в мировое сообщество, оставаясь на самом деле изолированными, вне доминирующих в мире валютных союзов, что во многом предопределило жесткость протекания российского кризиса.

Магистральное направление развития цивилизованной страны связано не с искусственными ограничениями типа пресловутого валютного совета, хотя на определенном краткосрочном кризисном этапе можно использовать и его, а в умелом сочетании различных методов государственного и монетарного регулирования. Не нужно бросаться в пучину малоизученных иностранных доктрин как в омут, но нельзя и беспочвенно шарашаться от таких испытанных в мировой практике механизмов, как национализация или эмиссия. В конце концов национальную валюту имеют именно для того, чтобы когда это необходимо пользоваться эмиссионными возможностями. Как показал недавний опыт, связь эмиссии и инфляции не так проста и однозначна, как предполагает монетаристская концепция. Например, за первые шесть месяцев 1997 г. объем денежной массы вырос на 23,2% и эмиссия наличных денег составила 31,8%, а инфляция была при этом только 8,6%. В то же время с января по сентябрь 1998 г. денежная масса уменьшилась на 23,2%, а инфляция составила 20%. Да и сейчас огромная инфляция идет на фоне неадекватно меньшего увеличения денежной массы. Сокращая набор используемых инструментов, мы естественно уменьшаем свои возможности, так можно поступать только в случае неуверенности в своих способностях разумно их использовать.

Наконец, все усилия в экономической сфере будут бесполезны без должного идеологического обеспечения и народного доверия. Нельзя строить современную экономику без адекватного этой цели государственного

строительства. Вот здесь-то и будет своевременно вспомнить о действительной особенности нашей страны, которая во все времена стремилась к мировому лидерству и сейчас готова еще пойти на определенные жертвы для технологического рывка и победы в конкурентной борьбе с передовыми странами за рынки наукоемкой продукции.





### АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ (по материалам "круглого стола")

В работе "круглого стола", проходившего в Финансовой академии при Правительстве РФ в конце 1998 г., приняли участие более 140 специалистов – ученых и практиков, представителей Минфина, Минэкономики, Центрального банка, АРБ, ММВБ, Института экономики и других институтов РАН, Академии экономических наук и предпринимательской деятельности в России, Института экономического анализа, Международного фонда исследований проблем финансов, кредита, денег, а также ряда московских вузов.

✧ Во вступительном слове ректор Финансовой академии профессор *А.Г. Грязнова* отметила, что заседания "круглого стола" по проблемам инфляции стали традиционными. Два года назад основное внимание было уделено выяснению понятия инфляции, ее особенностей в России и направлений антиинфляционной политики. Валютно-финансовый кризис 1998 г. показал неэффективность подавления инфляции только денежными мерами, обнажилась непрочность финансовой стабилизации, сильная зависимость цен в России от курса рубля к доллару.

Ныне стоит задача сместить акцент в сторону разработки антиинфляционной политики, ориентированной на подъем национальной экономики, учитывая воспроизводственную природу инфляции. Безусловно, позиции участников дискуссии могут быть разные, но общая ее цель – совершенствование практики.

✧ В своем докладе научный руководитель данной темы профессор *Л.Н. Красавина* (Финансовая академия) подчеркнула необходимость проводить комплексную антиинфляционную политику как составную часть стратегии экономического роста. Без подъема национальной экономики России невозможно сдержать инфляцию. Валютно-финансовый кризис 1998 г. привел к увеличению темпа инфляции до 38,4% в сентябре и 75-80% за год против 11% в 1997 г. Тем самым развеян миф об эффективности либеральной модели рыночной экономики без государственного регулирования.

Цель предлагаемой антиинфляционной модели – не подавление инфляции любой ценой, в частности путем практикуемой только в России невыплаты заработной платы, пенсий, а управление инфляционным процессом в интересах подъема национального производства и экономической безопасности населения.

Судя по мировому опыту, допустима небольшая инфляция, если это увеличивает платежеспособный спрос и тем самым стимулирует развитие экономики.

Для управления инфляционным процессом важно учитывать многофакторность инфляции, порождаемой деформацией воспроизводства во всех сферах, а не только монетарными факторами. Зарубежный опыт свидетельствует о необходимости теоретического обоснования антиинфляционной политики и стратегии экономического роста. Принятые в мировой практике методы бюджетного финансирования – налоги, займы, инфляция – оказались неэффективными в России.

Антиинфляционная политика должна быть нацелена на регулирование как внутренних, так и внешних факторов инфляции. В их числе: преодоление спада и поддержка приоритетных отраслей экономики, агропромышленного комплекса; стимулирование инвестиций, оздоровление бюджетной и банковской системы, возрождение фондового рынка и т.д. Необходимо разработать валютную стратегию и стратегию внутренних и внешних заимствований государства. Жизнь взаимности поставила Россию на грань банкротства; внутренний государственный долг превышает 700 млрд руб., внешний – 145 млрд дол. Выдвинутая новым правительством стратегия опоры в основном на собственные силы должна сочетаться с регулируемыми внешними заимствованиями и жестким контролем за их использованием.

Оценивая возврат к эмиссии денег для покрытия бюджетного дефицита, Л.Н. Красавина подчеркнула необходимость соблюдения установленного лимита эмиссии и принципа возвратности кредита, предоставленного Центральным банком Минфину РФ. Подвергнут критике проект использования аргентинской модели "валютного управления" (эмиссия денег под прирост официальных долларовых резервов). Во-первых, нет надежды на пополнение сократившихся до 12,5 млрд дол. золотовалютных резервов страны за счет западного кредита. Во-вторых, эмиссия денег под прирост чистых международных резервов без учета потребностей реального хозяйственного оборота приведет к дефляционному сжатию денежной массы. Между тем необходимо повышение коэффициента монетизации (насыщенность ВВП денежной массой всего 12%), в частности для вытеснения денежных суррогатов, обслуживающих 70-80% хозяйственного оборота.

Долларизация экономики неизбежна при кризисной ситуации. Поэтому призыв запретить хождение доллара в России утопичен и чреват появлением неконтролируемого "черного" валютного рынка. Однако целесообразно ограничить функционирование доллара. По мере стабилизации валютного рынка необходимо восстановить валютный коридор, но с большей амплитудой колебания курса рубля к доллару. Потенциальный источник ресурсов для стабилизации



экономики – сдерживание бегства капиталов за рубеж и их репатриация. Сложной проблемой является восстановление доверия населения к рублю и банкам.

✧ Первый заместитель председателя Правления Центрального банка России *Т.В. Парамонова* отметила новое для России и других стран явление – сочетание экономических и валютно-финансовых проблем в ходе кризиса 1997-1998 гг. В России это проявилось в фактическом банкротстве реального сектора экономики, огромных суммах неплатежей между хозяйствующими субъектами, значительных дефицитах всех бюджетов, росте внутреннего долга, неспособности государства выполнять обязательства по своим ценным бумагам, а также по выплате заработной платы, пенсий, пособий. Новое явление – государство стало должником по внутреннему долгу перед иностранными инвесторами. И еще – рост внешней задолженности произошел при сокращении официальных золотовалютных резервов России. Помимо долга государства возникла крупная внешняя задолженность банков, финансовых и нефинансовых институтов. Валютно-финансовый кризис 1998 г. усугубился кризисом банковской системы.

*Т.В. Парамонова* отметила и ошибки в экономической политике. С начала 90-х годов основным направлением экономической политики стало снижение инфляции, но с 1995 г. в связи с ослаблением инфляции приоритеты должны бы быть переориентированы на увеличение ВВП. Снижение темпа инфляции – сложный экономический процесс, требующий адекватных мер по обеспечению сбалансированности текущих внешних платежей, бюджетов всех уровней, поддержания занятости населения. Быстрое подавление инфляции без таких мер привело к разбалансированности экономики. В таких условиях особенно важно состояние текущих операций платежного баланса и своевременное изменение режима валютного курса.

В первом полугодии 1998 г. дефицит текущего платежного баланса в сочетании с бюджетным дефицитом и разбухшим рынком ГКО, поглощавшим средства из бюджета, в итоге привели к долговому кризису и девальвации рубля. Необходимо изменить стратегическую цель денежно-кредитной политики. Основная задача в современных условиях – обеспечить сбалансированное развитие экономики при снижении темпов инфляции. Требуется более взвешенная денежно-кредитная политика. Для сильной инфляции нет оснований в настоящее время. В августе 1998 г. уровень денежной массы по агрегату  $M_2$ , то есть фактическое предложение денег, – не достиг уровня 1 января 1998 г. Однако беспокоит отток вкладов в валюте и рублях из банков. Наличная масса денег на руках у населения существенно возросла. Для России важно доверие к банковской системе, возврат вкладов в банки. Другая важнейшая цель денежно-кредитной политики – поддержание низкой инфляции с учетом эффективности производства, занятости и объема ВВП.

В 1995 г. введение валютного коридора снизило инфляционные ожидания. Однако в дальнейшем валютную политику необходимо было пересматривать, так как валютные резервы сокращались. С августа 1998 г. произошел переход к режиму свободно плавающего курса рубля. Центральный банк РФ сглаживает резкие скачки курса. Цель денежно-кредитной политики – регулирование агрегата денежной массы  $M_2$  при сдерживании спада в экономике. Раньше Центральный банк РФ сосредоточивался на предоставлении в разной форме кредитов бюджету, сейчас – банковскому сектору, а через него – реальному сектору. Принцип политики Центрального банка РФ – сохранить жизнеспособные банки. Относительно невелика возможность спасения некоторых банков. Есть ряд крупных банков, затраты на поддержание которых слишком велики. Необходимо принимать решения о банкротстве; среди банков есть и очевидные банкроты.

При реорганизации банковской системы необходимо соизмерять затраты с результатами, с выгодой от деятельности банков в будущем. Программа Центрального банка по реструктуризации банковской системы с учетом опыта зарубежных стран предусматривает: пересмотр сроков изменения стандартов величины капитала, предоставление кредитов в форме овернайт, а также кредитов на финансовое оздоровление на сумму более 300 млн руб. банкам, мобилизовавшим значительный объем частных вкладов, и региональным банкам. Предусмотрено предоставление стабилизационных кредитов.

В связи с проблемой долларизации экономики Т.В. Парамонова отметила, что в период валютно-финансового кризиса держатели долларов не понесли потерь. Но если бы не было сильной долларизации, то рублевая масса в обороте была бы выше, и не так остро стояла бы проблема неплатежей и банкротств в реальном секторе, существенно ниже были бы кредитные риски. Многие страны не допускают параллельного хождения иностранных валют. Экономика в целом проигрывает от долларизации.

✧ Генеральный директор ММВБ *А.В. Захаров* подчеркнул, что причины валютно-финансового кризиса в России в 1998 г. связаны с макроэкономической несбалансированностью, дефицитом бюджета и последствиями мирового финансового кризиса. Предложен комплекс мер по восстановлению российского финансового рынка, включая стабилизацию валютного рынка, развитие операций на открытом рынке, повышение значения корпоративных ценных бумаг, усиление роли финансового рынка в обеспечении межотраслевого и межрегионального перераспределения капиталов.

Активизация государственного регулирования проявилась во введении двойного курса рубля – для коммерческих (внешнеторговых) и финансовых сделок. Цель – консолидация валютного рынка, минимизация рисков по валютным операциям, усиление контроля за валютными потоками, формирование предска-

зуемого курса валют. Эти меры не противоречат мировому опыту (в Западной Европе в 60–80-х годах практиковался двойной валютный курс). Разница между коммерческим и финансовым курсом рубля колеблется от 5% до 1%. Предстоит восстановление рынка государственных ценных бумаг как инструмента финансовой политики. Он должен формировать ориентиры изменения процентных ставок. Необходимо активизировать рынок корпоративных ценных бумаг в целях мобилизации средств мелких и средних инвесторов.

А.В. Захаров предложил передать Центральному банку России функцию надзора за операциями банков корпоративного сектора фондового рынка. Оживлению данного сектора способствовало бы расширение набора инструментов за счет корпоративных облигаций, особенно в отраслях топливно-энергетического комплекса. Для расширения круга эмитентов этих ценных бумаг необходимо обеспечить максимальную информационную открытость, разработку бизнес-планов и организацию эмиссии ценных бумаг на основе аудированного бизнес-плана, снятие ограничений на торговлю отдельными акциями на некоторых площадках. Необходима система рейтинга для промышленных предприятий и в добывающей и обрабатывающей промышленности.

✧ По мнению директора Института экономического анализа *А.Н. Илларионова*, экономическая природа инфляции состоит в продолжении фискальной политики денежными средствами, использовании денежных инструментов для извлечения финансовых ресурсов. Инфляция — это налогообложение, осуществляемое независимо от воли законодательной власти и народа. Этот налог извлекается путем кредитования государства. При этом происходит перераспределение ресурсов в пользу государства и банковского сектора. Инфляционные последствия имеют также некоторые обязательства Центрального банка, не отражаемые в его балансе: обязательства по поддержанию нереального валютного курса (с ноября 1997 г. по август 1998 г.) и банковской системы (стабилизационные кредиты).

А.Н. Илларионов считает основным фактором инфляции рост денежного предложения. Темпы роста денежной массы, по его мнению, на 80-96% объясняют вариантность темпов инфляции в различных странах в 1970-1997 гг. Это находит подтверждение в России, где после всплеска роста цен в августе-сентябре 1998 г. темп инфляции замедлился и наблюдалось падение цен на ряд товаров. Прогнозы о гиперинфляции не сбылись, так как денежная масса в этот период существенно не изменилась, а инфляционный потенциал был исчерпан за несколько недель. Спрос на деньги в краткосрочном плане недостаточно исследован, хотя он влияет на темпы инфляции. В инфляционном процессе важная роль принадлежит временным лагам между ростом денежной массы и темпами инфляции. В 1992 г. временной лаг составлял 4 месяца, а к августу 1998 г. достиг

12-14 месяцев. Некоторые исследователи отмечают прямую связь между инфляцией и валютным курсом. По мнению А.Н. Илларионова, такой закономерности нет. В России, как и в других странах, темпы изменений уровня номинального валютного курса и роста цен не совпадают. Инфляция в размере 3-4% в год негативного воздействия на экономический рост не оказывает, а при темпе инфляции от 0% до 3% наблюдается некоторое ускорение экономического роста. При темпах инфляции от 40% до 100% в год экономический рост прекращается. Позитивное отношение к инфляции недопустимо.

✧ В докладе члена-корреспондента РАН *Вл.Н. Шенаева*, заместителя директора Института Западной Европы РАН, дана оценка изменений в мировой экономике и экономике России за последние 25 лет. В период мирового экономического кризиса 1974-1975 гг. в индустриальных странах отмечена стагфляция – сочетание экономического кризиса и инфляции. В этих странах стагфляцию удалось преодолеть. В 90-е годы там наблюдается экономический рост около 2-3% в год (кроме Японии) при снижении темпов инфляции до менее 2% в год.

По мнению *Вл.Н. Шенаева*, причина экономических успехов развитых стран коренится в новом этапе развития государственного регулирования на национальном, межгосударственном и наднациональном уровнях. Регулирование осуществляется и на микроуровне, фирмы занимаются стратегическим планированием. В России, где с 1992 г. преобладает стагфляция, отсутствует государственное регулирование. Его роль надо повысить.

Понимание инфляции только как роста денежной массы – очень узкое. В действительности инфляция – это обесценение денег под влиянием различных причин. Поэтому выделяют инфляцию издержек, инфляцию спроса, импортируемую инфляцию и др. В России за последние 7 лет проявились все виды инфляции, начиная с инфляции издержек под влиянием либерализации цен в 1992 г. В условиях стагфляции в России денежное обращение имеет особенность: сужена сфера денежного обращения, как наличного так и безналичного. Денежные рестрикции не создавали условий для решения экономических проблем, а загоняли их вглубь. В результате в 1998 г. денежная масса обеспечивала лишь 30% экономического оборота, а 70% приходилось на альтернативные формы и денежные суррогаты (50% – бартер и квазиденьги: векселя, чеки, государственные облигации и др.). Необходима денежная эмиссия для решения проблемы неплатежей и обеспечения экономического развития. Однако основной источник не эмиссия ресурсов для выхода из кризиса, не западные кредиты, а повышение эффективности использования средств для реализации экономических проектов, обеспечивающих реальную отдачу.

✧ Член-корреспондент РАН *В.И. Маевский* (Институт экономики РАН) согласился с мнением профессора *Вл.Н. Шенаева* о том, что Россия располагает

научно-техническим и производственным потенциалом для подъема экономики. Однако на 1999 г. прогнозируется спад ВВП, капиталовложений в основной капитал, снижение розничного товарооборота; не ожидается подъема и в сельском хозяйстве. По мнению В.И. Маевского, позитивную роль в развитии российской экономики могло бы сыграть создание Банка реконструкции и развития хозяйства на базе Промстройбанка. Снижение процентных ставок способствовало бы расширению кредитов реальному сектору.

✧ Профессор *В.С. Захаров*, вице-президент Ассоциации российских банков, отметил, что кризис 1998 г. развеял некоторые мифы, особенно, будто жить займы можно вечно. В действительности жить займы можно лишь временно при развивающемся производстве. Российская практика показала, что сильная банковская система не может эффективно работать при слабой экономике. Банки нельзя отвлекать от кредитования экономики. Неверно мнение, что наиболее устойчивы крупные банки, а мелкие не имеют перспективы. Кризис вновь продемонстрировал, что нельзя нарушать два основных правила: лимит кредитования и риска на одного заемщика (государство хотя и привилегированный, но один из заемщиков); заемщик не может получать кредиты под любой процент.

Однако некоторые мифы живучи. Во-первых, мнение, что, чем меньше денежная масса, тем ниже темп инфляции. Во-вторых, что деньги можно заменить суррогатами и бартером. Если нет денежных отношений, то искажается реальная картина состояния экономики. В-третьих, будто неплатежи рассосутся сами. В-четвертых, что можно якобы увеличить сбор налогов при уровне монетизации ВВП в 12%. Отсюда – составление все менее реальных бюджетов. В-пятых, будто бюджетный дефицит нужно покрывать только на рыночных условиях, не прибегая к прямым кредитам Центрального банка. Кредитование государства возможно, но в пределах лимита. А на остальную часть следовало бы допустить рыночные инструменты. Это не привело бы к созданию пирамиды и завышению доходности по государственным обязательствам.

Острая проблема – потеря доверия населения к банковской системе. Путь ее преодоления профессор В.С. Захаров видит в принятии реалистичного закона о гарантировании банковских вкладов населения, который не порождал бы несбыточных надежд.

✧ По мнению доктора экономических наук *О.Л. Роговой* (Институт экономики РАН), антиинфляционная политика – тоже миф, так как нет экономики без инфляции. Инфляция – это среда, в которой развивается экономика; механизм перераспределения, связанный с денежным обращением. Нельзя сводить инфляцию к эмиссии денег, росту цен. Без широкого понимания категории национальной валюты в современных условиях нельзя выработать денежно-кредитную политику. Теряется главное: понимание связи эмиссии с кредитом, а

без кредита экономика мертва. Если эмиссия равна нулю, то это означает подавление кредита, денежных потоков и финансового потенциала экономики. Надо изучать именно денежные потоки заимствований. Важна отдача от реализации денежных потоков, продуктивность кредитных ресурсов для экономики.

О.Л. Рогова предложила укрепить институциональную основу регулирования эмиссии и денежного обращения, так как действующие законы о Центральном банке и банковской системе не обеспечивают эту потребность. Следует также принять закон о реструктуризации банков, закон о коммерческих, инвестиционных и региональных банках.

✧ Руководитель Департамента кредитной политики Минэкономики РФ *Л.Н. Барон* обратил внимание на то, что в правительственной программе стабилизация денежной системы и национальной валюты рассматривается как условие стабилизации экономики. Исчезли иллюзии, будто бюджетный кризис и социальные проблемы можно разрешить без подъема реального сектора экономики.

Проблема неплатежей связана с просроченной задолженностью (к 1 октября 1998 г. – 1,5 трлн руб.) и коллапсом расчетной системы, который затронул около 50% ВВП. Эти негативные явления блокируют все реформы. Имеется два подхода к их решению. Во-первых, срочно погасить существенную часть задолженности федерального бюджета, с тем чтобы ликвидировать мультипликацию неоплаты государственного заказа. Во-вторых, решить проблему огромной взаимной задолженности предприятий друг другу и бюджету. В этом процессе велика роль государства. Вмешательство государства должно быть временным, но энергичным и эффективным. Предполагается сочетание таких мер, как сетевой клиринг (неттинг), многосторонний сетевой кредит для предприятий с задолженностью и многосторонний зачет. В Чешской Республике за 4 месяца удалось ликвидировать 97% задолженности. Однако для применения этого опыта в России необходимо решить ряд проблем – юридических и налоговых. Государство должно создать специальные организации по урегулированию задолженности, клиринговые палаты.

✧ Заместитель руководителя Департамента макроэкономического прогнозирования Минэкономики РФ *В.Н. Волков* отметил, что влияние внешних факторов инфляции в России часто переоценивается. Главные причины скачка инфляции в 1998 г. коренятся в состоянии российской экономики, значительном дефиците бюджета, росте внутреннего долга, жесткой денежно-кредитной политике, истощении финансовых резервов предприятий. Проблемы усугубил слишком большой допуск нерезидентов на рынок ГКО.

✧ Профессор *Г.С. Панова* (Финансовая академия) выразила несогласие с мнением О.Л. Роговой, будто нет смысла говорить об антиинфляционной поли-

тике. Не отрицая важности оценки денежных потоков, необходима выработка антиинфляционной политики, базирующейся на подходе к инфляции как многофакторному процессу. Борьба с инфляцией в России чисто монетарными методами недопустимо, так как основной фактор инфляции – падение производства и кризис доверия. Следует ставить не только текущие, но и среднесрочные цели экономической политики. Поэтому нужно добиваться не столько стабилизации, сколько экономического подъема.

✧ Профессор *В.С. Пашковский* (НИФИ Минфина РФ) подчеркнул, что не денежная масса определяет темпы и характер инфляции, это подтвердила вспышка инфляции в России в августе-сентябре 1998 г. Первоочередными задачами являются: построение эффективной системы управления и регулирования валютных отношений, налаживание денежных расчетов и восстановление расчетной системы, проведение последовательной инвестиционной политики. По различным оценкам, на руках у населения РФ от 30 до 80 млрд дол. По расчетам В.С. Пашковского – 50 млрд дол. Причем долларовый компонент растет быстрее, чем рублевый.

В этих условиях возможно административное ограничение валютной массы, сокращение числа банков, имеющих валютную лицензию. Но основной путь решения проблемы долларизации – укрепление рубля. Важно восстановление платежной системы: бюджет несет крупные потери от деформации денежных отношений. Расчеты в форме бартера (40% реализации ВВП), посредством векселей (15%), "черный нал" (10-12%), расчеты валютой (15%) – все это снижает налогооблагаемый оборот и влечет за собой рост государственного долга. Поскольку источники средств для экономического роста в стране деформированы, нельзя исключить эмиссию денег для стимулирования инвестиций. Тип универсального банка пока не соответствует уровню развития рыночных отношений в России. Нужна четкая специализация коммерческих банков – клиринговые, инвестиционные и т.д.

✧ Профессор *С.И. Лушин* (НИФИ Минфина РФ) поддержал тех выступающих, которые отрицают выделение роста денежной массы как основного фактора инфляции. По его оценке, в России с начала 90-х годов рост цен в 10 раз опережает темп прироста денежной массы. Если в развитых странах есть предпосылки использования рецептов монетаризма на практике, то в России эта теория не действует. В нашей стране на инфляцию влияют не только экономические факторы, но политические и социальные потрясения: важный фактор инфляции – поведение государства.

Необходима выработка антиинфляционной политики. Рост производства – главное средство от инфляции. В ближайшие два года можно перейти к контролируемой эмиссии денег в размере темпа роста цен. При формировании кредит-

ной политики следует учесть, что уровень процентных ставок должен формироваться не на рынке государственных ценных бумаг, а во взаимоотношениях банков с реальным сектором.

✧ Выступление профессора *Д.В. Смылова* (ИМЭМО РАН) было посвящено внешним факторам инфляции. Часто признают лишь один канал распространения импортируемой инфляции – через приток иностранной валюты, а инфляционную роль изменения валютного курса отрицают. На деле действуют оба канала импортируемой инфляции. Д.В. Смыслов поддержал тех выступавших, которые рассматривают инфляцию как многофакторный процесс. Инфляцию нельзя сводить к росту денежной массы: его может не быть, а инфляция развивается. Изменения валютного курса могут неадекватно влиять на цены из-за ограничения спроса. Но инфляционная роль падения курса национальной валюты в России очевидна. После 1994 г. валютный коридор играл роль номинального якоря инфляции. В августе 1998 г. расширенный валютный коридор рухнул, и ситуация вернулась к 1994 г., когда Центральный банк не устанавливал ориентиры динамики курса рубля.

Для стабилизации валютного положения России необходим достаточный уровень валютных резервов, эквивалентный стоимости трехмесячного импорта товаров и услуг. Бегство иностранного капитала с рынка ГКО показало, что на внешние заимствования полагаться нельзя. Валютный курс должен регулироваться таким образом, чтобы обеспечить баланс между борьбой с инфляцией и ростом экспорта. Д.В. Смыслов подчеркнул, что механизм аргентинского "валютного управления" в российских условиях нереален и может привести к большим потерям.

✧ Доцент *Е.П. Баранова* (Финансовая академия) проанализировала опыт проведения антиинфляционной политики развитых стран, где в 90-е годы применяются жесткие критерии стабильности денег, допускающих рост цен в пределах 2-3% годовых. Причина низких темпов инфляции в этих странах заключается в проведении комплексной антиинфляционной политики по трем основным направлениям: денежно-кредитная политика, финансовая политика с упором на сокращение бюджетных дефицитов и политика цен и заработной платы. Одна из предпосылок успешной антиинфляционной политики – независимость Центрального банка (как в Германии, Франции, Испании и др.). По мнению Е.П. Барановой, в РФ также следует укрепить независимость Центрального банка как органа, отвечающего за проведение денежно-кредитной политики.

✧ Доцент *И.Н. Платонова* (Финансовая академия) охарактеризовала роль валютного регулирования в антиинфляционной политике в России. По ее мнению, возврат к множественности валютных курсов путем организации двух торговых сессий – шаг назад, так как при этом появляется возможность арбит-



ражных операций. Введение нового порядка продажи экспортной выручки дало положительный результат в виде роста поступлений доходов в бюджет и увеличения валютных резервов. "Валютное управление" (аргентинский опыт) пригодно для небольших стран, а для России — неприемлемо. Валютно-финансовый кризис в стране заставляет вернуться к оценке роли золота в современных условиях. Предложение о возврате к золотому стандарту — анахронизм. Однако золото сохраняет значение как актив последней инстанции, так как на мировом валютном рынке курс доллара периодически падает. В России целесообразно активизировать операции с золотом, чтобы снять давление спроса на доллар.

✧ Профессор *Л.А. Орлянюк-Малицкая* (Финансовая академия) рассмотрела влияние инфляции на страховой бизнес. В целом это влияние негативно. При инфляции свыше 7% в месяц "умирает" страхование жизни, а это источник инвестиционных ресурсов. При инфляции в 10-12% в месяц исчезает платежеспособный спрос и на другие виды страхования. Зарубежный опыт показывает, что при инфляции в 10-12% в месяц психология меняется, и растет количество страховых случаев, то есть рисков. В России возможны два варианта смягчения последствий инфляции: определение страховой суммы в иностранной валюте и выплата возмещения в рублях по курсу; заключение договора со страхователем, в соответствии с которым он вносит дополнительные платежи, увеличивающие страховую сумму. В условиях сильной инфляции главной задачей страховой компании становится сохранение собственного капитала.

✧ Профессор *Г.В. Полунина* (Финансовая академия) не согласилась с точкой зрения Г.С. Пановой, что следует бороться не за стабилизацию экономики, а за экономический рост. Практика зарубежных стран показывает, что из кризиса в экономический рост нельзя стартовать, минуя этап стабилизации, в частности финансовой. По мнению Г.В. Полуниной, монетаристская неоконсервативная модель МВФ по финансовой стабилизации была реализована в России и выразилась в снижении темпов инфляции, относительной стабильности валютного курса, в накоплении достаточных золотовалютных резервов. После того, как финансовая стабилизация в стране достигнута, модель МВФ перестает работать. Далее страна выбирает стратегию вхождения в экономический рост. Не всегда это возможно. Например, Чили дважды после финансовой стабилизации испытывала финансовый кризис и только на третий раз вступила в стадию подъема экономики. Два года для финансовой стабилизации в России — долгий срок, в течение которого, однако, не была выработана стратегия экономического роста.

✧ Доцент *А.С. Федюнин* (Финансовая академия) высказал мнение, что всплеск инфляции осенью 1998 г. связан не с эмиссией денег, а с неустойчивостью денежного обращения, что объясняется несовершенством методов его ре-

гулирования. Работа банков с реальным сектором ослаблена, их деятельность была излишне сконцентрирована на фондовых операциях. Острая проблема – использование в расчетах наличных денег вместо безналичных. Необходимо активизировать роль Центрального банка в стабилизации системы платежей.

✧ Доцент *В.А. Челноков* (Финансовая академия) подчеркнул, что Россия безвозвратно вступила в рыночную экономику, и другого механизма регулирования пропорций производства, кроме рынка, нет. Поэтому главный документ по выходу из кризиса – не бюджет, а программа развития народного хозяйства на основе свободного предпринимательства. По мнению В.А. Челнокова, эмиссия денег необходима для реализации товаров и услуг. Если механизм эмиссии основан на кредитовании, то возвратность кредитов обеспечивает антиинфляционный подход. Важная задача – реализовать основные принципы кредитования, добиться производства ликвидных товаров.

✧ Доцент *М.П. Березина* (Финансовая академия) проанализировала специфику взаимодействия безналичных расчетов и инфляции в России. Система "безденежных" расчетов, укоренившаяся в 90-е годы, позволяет предприятиям рассчитываться "долгами". 60-70% платежей осуществляется с помощью денежных суррогатов. В итоге искажается смысл макроэкономических показателей, используемых при оценке инфляции. Они не отражают действительное положение дел в экономике.

В заключение профессор *Л.Н. Красавина* отметила плодотворность дискуссии для разработки и реализации антиинфляционной политики в неразрывной связи с подъемом национальной экономики.

*Материал подготовлен директором ИППК  
Л.Н. Красавиной  
и доцентом кафедры мировой экономики и МВКО  
Е.П. Барановой*





**М.Р. Пинская,**  
старший преподаватель кафедры  
налогов и налогообложения

### ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

**Т**радиционно большое внимание в финансовой науке уделяется целям и принципам налогообложения, которые рассматриваются в разрезе как общественно-политической, так и административно-правовой жизни общества.

Цели бывают двух разновидностей: фискальные и нефискальные.

**Фискальная цель** означает достижение как можно более высокой чистой доходности, определяемой как разница между валовыми налоговыми поступлениями и издержками на сбор налогов. Наряду с экономичностью собирания налогов она подразумевает экономичность их уплаты налогоплательщиком. Эта цель, означающая по сути дела получение доходов в пользу государственного сектора, не должна быть исключительной или, во всяком случае, явно доминирующей целью налогообложения.

**Нефискальные цели** включают в себя:

- ☞ *конъюнктурную*, что предполагает определение величины влияния налогов на конъюнктурный цикл, а также установление, не препятствуют ли налоги инвестиционной активности хозяйствующих субъектов;
- ☞ *распределительную*, что предполагает исследование влияния налогов на распределение дохода и имущества налогоплательщиков;
- ☞ *обеспечение заметности* некоторых налогов (например, это касается муниципальных налогов).

Эти цели означают, что налоги используются сознательно как инструменты экономической и социальной политики государства. Однако фискально ориентированные налоги не нейтральны, а под воздействием "побочных эффектов" тоже способствуют достижению нефискальной цели. Примером этого является использование налогов в качестве инструмента перераспределения дохода, управления макроэкономическим спросом, а также использование налоговых льгот как стимулятора инвестиционной активности предпринимателей и т.д.

В финансово-экономической практике с налогообложением связаны как фискальные, так и нефискальные цели, причем современное активно вмешиваю-

щееся в экономику государство большее внимание уделяет нефискальным целям налогообложения.

Цели налогообложения предполагают, что форма налоговой системы не должна изменять уже сложившиеся правовые формы предпринимательской деятельности, снижать рентабельность инвесторов, а также нарушать оптимальность соотношения факторов труда и капитала.

Динамичность налоговой системы не отрицает постоянства основополагающих принципов ее построения. Наибольшую популярность исторически получили четыре постулата о **принципах налогообложения**, сформулированные еще А. Смитом [1]:

- ◆ *соразмерность налога* (equality) — подданные государства должны соответственно своей способности и силам участвовать в содержании государственных структур, то есть соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства;
- ◆ *определенность налога* (certainty) — срок уплаты и способ платежа должны быть ясны и определены для плательщика и для всякого другого лица. Точная определенность того, что каждое отдельное лицо обязано платить, в вопросе налогообложения представляется делом столь большого значения, что весьма большая степень неравномерности составляет гораздо меньшее зло, чем весьма малая степень неопределенности;
- ◆ *удобность налогообложения* (convenience) — каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его;
- ◆ *экономичность налогообложения* (economy) — каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из народного кармана возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства.

Интересны также размышления русского финансиста XIX века Н.И. Тургенева на эту тему. В своем труде "Опыт теории налогов", вышедшем в свет в 1818 г. в Санкт-Петербурге, он выделяет пять главных **правил взимания налогов** [2]:

- ◆ *равное распределение налогов* — налоги должны быть распределены между всеми гражданами в одинаковой соразмерности: "Пожертвования каждого на пользу общую должны соответствовать силам его, то есть доходу. От неравного распределения податей между гражданами рождается ненависть одного класса к другому, от чего происходит и

ненависть к самому правительству. Французская революция представляет ужасные примеры того и другого";

- ◆ *определенность налогов* — количество налога, время и образ платежа должны быть определены, известны платящему и независимы от власти собирателей;
- ◆ *сбор налогов в удобное время* — подать с поземельного дохода или с дохода от домов, требуемая в то время, когда сии доходы обыкновенно получают, есть подать, требуемая в самое удобное время для платящего. Все преимущество податей с потребления состоит в том, что каждый платит их тогда, когда ему заблагорассудится;
- ◆ *дешевое собрание налогов* — количество пожертвований, делаемых народом, должно сколь возможно более равняться доходу, получаемому от того правительством. Сие правило предписывает правительству старание заботиться о том, чтобы собрание налогов становилось ему сколь возможно дешевле;
- ◆ *общее правило при взимании налогов* — налог должен всегда быть взимаем с дохода и притом с чистого дохода, а не с самого капитала, дабы источники доходов государственных не истощались. Обстоятельства делают иногда нарушение сего правила необходимым, иногда извинительным: необходимым при чрезвычайных случаях, когда граждане должны жертвовать всем на пользу общую; извинительным при переходе собственности из одних рук в другие.

Центральный вопрос проблемы "налоговых принципов" — это вопрос о содержании принципа "справедливости налогообложения". В центре научной финансовой дискуссии на Западе противостоят друг другу два фундаментальных принципа: "принцип получения услуг от государства" и "принцип платежеспособности". Оба этих принципа имеют долгую историческую традицию, причем современные налоговые системы многих развитых стран базируются, как правило, на комбинации обоих принципов.

**Принцип получения услуг от государства** (benefit principle) связывает между собой обе стороны бюджета: согласно этому принципу от величины поступивших налогов зависит структура расходов государства. Этот принцип предполагает обязательное соответствие размера услуг, предоставляемых государством своим гражданам (имеются в виду как физические, так и юридические лица), величине уплачиваемых ими налогов. Этот принцип ориентирован на рыночные условия.

Основополагающим для принципа получения услуг от государства является представление о как бы "определяемом рынком" распределении госу-

дарственных услуг, причем налоги в данном случае рассматриваются как цена на эти услуги. Из такого подхода следуют ограничения принципа получения услуг от государства — он касается лишь регулирующей функции налогов. Требования, вытекающие из этой функции налогов, на практике нельзя охватить полностью. Однако внутри регулирующей функции применение принципа получения услуг от государства предполагает ограниченность (соответственно исключительность) получения государственных услуг.

На практике действие этого принципа наиболее наглядно при финансировании общегосударственных программ посредством налоговых сборов и взносов. Финансирование общегосударственных программ имеет определенную специфику. С одной стороны, применение принципа получения услуг от государства ведет к гармонизации спроса и предложения на государственные услуги. С другой стороны, при неудачно складывающейся рыночной конъюнктуре финансирование по стоимостной эквивалентности ведет к нежелательным последствиям во всей экономике. В качестве примера можно привести подготовку и проведение превентивных медицинских мероприятий, например прививок, когда для достижения внешнего позитивного эффекта (уменьшения опасности заболевания) следует отказаться от стоимостной эквивалентности в пользу свободных от оплаты (но с экономической точки зрения не бесплатных) сумм. Как правило, принцип получения услуг от государства используется в рамках предприятий коммунально-бытового обслуживания, а также городского транспорта. Правда, в данном случае речь чаще всего идет не о налогах, а о взносах и платежах.

Специальную форму эквивалентного финансирования представляют собой целевые отчисления от налогов, взимаемых с тех объектов, которые имеют причинную связь с соответствующими государственными расходами. В качестве примера можно привести целевые отчисления от налогов на бензин и на транспортные средства для дорожного строительства, соответственно все дорожные фонды. Финансовая наука оценивает эти целевые отчисления скептически, поскольку в большинстве случаев нельзя достичь индивидуальной эквивалентности и прежде всего с целевыми отчислениями связана повышенная, с экономической точки зрения неэффективная закоснелость госбюджета.

Специфический смысл приобретает принцип получения услуг от государства в местных бюджетах, где распределительные и стабилизационные аспекты не имеют большого значения. Однако на уровне центра (федерации) доходы, ориентированные на эквивалентность, играют значительную роль.

В пользу этого говорит тот факт, что при возрастании объема государственных услуг вопросы эффективности распределения приобретают особый смысл, особенно это касается оценки государственных услуг. Сверх того, эквивалентно обоснованные сборы часто препятствуют сокрытию доходов от налогообложения.

Данный принцип в определенной степени способствует обеспечению *справедливости налогообложения*, поскольку каждый плательщик обязан платить налог соразмерно тому, что он получает взамен от государства. Кроме того, этот принцип имеет преимущество с перераспределительной точки зрения: благодаря тому, что посредством этого принципа увязываются между собой услуги и издержки государства, оптимизируется структура бюджета.

Вместе с тем этот принцип имеет определенные недостатки. Он совершенно непригоден по отношению к международным сделкам: лицо, участвующее в трансфертных сделках, должно отдать полученный им в одной стране доход другому государству, гражданином которого он является, в виде налогов.

Проведение в жизнь принципа получения услуг от государства связано со значительными трудностями. В налоговой системе отсутствуют параметры минимальных величин *оценки стоимости государственных услуг*, которые, например, в системе цен автоматически определяются через эффективно ведущуюся торговлю в соответствии со спросом и предложением. Оценку стоимости нельзя провести через опрос граждан, поскольку есть большая опасность их занижения в целях уменьшения налогового бремени. Кроме того, стоимость государственных благ носит коллективный характер, и поэтому издержки государства не могут быть определены индивидуально. Во всех случаях при их расчете исходят из предположительных, схематически ограниченных величин, которые служат для исчисления налогов лишь с небольшой степенью точности. К примеру, при определении величины налога на транспортные средства в качестве налоговой базы выступают потребление топлива, мощность двигателя.

Согласно **принципу платежеспособности** (*ability-to-pay-principle*) личный доход индивидуума должен соответствовать его вкладу в достижение хозяйственного результата. В отличие от принципа получения услуг от государства он увязывает между собой не доходы и расходы государства и налогоплательщика, а полагается при расчете сумм, необходимых для финансирования, на экономический потенциал последнего. При этом финансирование государства налогоплательщиком по этому принципу не зависит от расходной части госбюджета, а объем государственных расходов зави-

сит от экономического потенциала пользователя государственных благ. В противоположность принципу получения услуг от государства здесь нет прямой зависимости между налогоплательщиком и тем, кто пользуется услугами государства.

Лучше всего этому принципу соответствует постулат о том, что налогоплательщики с одинаковым экономическим потенциалом должны нести одинаковое налоговое бремя (так называемая "горизонтальная справедливость"); и наоборот, налогоплательщики с разным экономическим потенциалом — разное налоговое бремя (так называемая "вертикальная справедливость"). Основные проблемы, возникающие в рамках принципа вознаграждения результатов, связаны с вопросами охвата экономического потенциала индивидуумов и необходимостью учета различности их потенциалов.

Понятие *экономический потенциал* носит очень абстрактный характер. В качестве индикаторов экономического потенциала можно прежде всего рассмотреть доход, потребление и имущество налогоплательщика.

В экономической науке проблемой дохода занимаются две теории: теория "прироста собственности" (основоположник — G. Schanz) и теория "источников" (представителем является В. Fuisting) [3, 4]. Согласно первой из них любой прирост собственности, независимо от источника и регулярности поступления, является доходом. Сторонники же второй теории утверждают, что в качестве дохода нужно рассматривать только те виды доходов, которые поступают всегда из определенных источников, то есть регулярно.

При рассмотрении экономического потенциала понятие "доход" рассматривается в широком смысле, то есть доход одного периода равен приросту имущества и потреблению в этом же периоде, включая все источники и формы прироста имущества. Такое определение дохода согласно теории "прироста собственности" охватывает как денежный, так и неденежный доход (натуральные услуги), реализованный и нереализованный прирост имущества, а также чрезвычайные поступления (например, выигрыш в лотерею и наследство). В узком смысле, согласно теории "источников", под доходом понимается лишь регулярно поступающий доход, в который не включаются дарения или другие неожиданные поступления.

Поскольку доход одного периода соответствует сумме потребления и сбережений, то использование потребительских расходов представляет собой широкий индикатор экономического потенциала. При этом нужно исходить из того, что возникает тесная связь между доходом и потреблением: вместе с возрастанием дохода снижается средний удельный вес потребления.

Представление имущества в качестве индикатора экономического потенциала таит в себе определенные трудности. Если интерпретировать экономический потенциал как "средство для получения среднего дохода", то имущество не может выступать в качестве его индикатора. Другое дело, если исходить из того, что экономический потенциал — это своего рода "средство для удовлетворения потребностей" и что владение имуществом дает такие преимущества, как престиж, обеспеченность и свободу распоряжаться им. С этих позиций и потребление, и имущество выступают в качестве комплексных индикаторов экономического потенциала. Однако адекватный подход к имуществу возможен лишь в определенных случаях, а именно если рассматривать его как реальный капитал.

Негативным моментом в этом принципе является принуждение плательщика к уплате налога вне зависимости от того, есть ли у него иждивенцы, а также если сам налогоплательщик в силу ряда объективных причин (несчастный случай, болезнь) вынужден нести повышенные расходы.



Что касается вопроса о том, каким образом учитывать различность уровня экономического потенциала, то в финансовой науке им занимается так называемая *теория пожертвований*, исходным пунктом которой является требование равенства пожертвований налогоплательщика. Согласно этой теории уплата налога для отдельных налогоплательщиков должна означать равный ущерб, наносимый благосостоянию каждого, причем этот ущерб опять-таки непосредственно увязывается с доходом плательщика. При допущении идентичности доходов это означает, что налогоплательщики с одинаковым доходом несут одинаковое налоговое бремя. В случае, когда доходы различны (неравный экономический потенциал), принцип равенства пожертвований может быть интерпретирован по-разному:

- ☞ как *равное абсолютное* пожертвование — то есть потеря общей экономической эффективности (полезности) дохода после уплаты всех налогов для всех налогоплательщиков абсолютно одинакова, не зависит от величины их дохода;
- ☞ как *равное относительное* пожертвование — то есть потеря общей экономической эффективности дохода для всех налогоплательщиков занимает в общей сумме дохода одинаковый удельный вес (в процентах); или, другими словами, при абсолютном росте суммы пожертвования налогоплательщика в пользу государства величина налогового бремени остается неизменной;
- ☞ как *равное маргинальное* пожертвование — то есть равенство предельной полезности дохода после уплаты всех налогов для всех налогоплательщиков; другими словами, посредством перераспределения налогового бремени нельзя уменьшить общую потерю дохода налогоплательщиком. Это положение следует, конечно, интерпретировать в большей степени как "эффективное регулирование" с точки зрения "минимизации общего объема пожертвований" и в меньшей степени — как "справедливое регулирование". В принципе это означает выравнивание дохода налогоплательщиков исходя из заданных совокупных налоговых поступлений.

Финансовая наука не ограничивалась этими двумя абстрактными, относительно общими формулировками фундаментальных принципов налогообложения, а более того, конкретизировала их. Характеристику наиболее известных четырех принципов, выведенных А. Смитом, мы приводили уже выше. Его учение дополнил немецкий ученый XIX века А. Вагнер, считавший, что система налогообложения в обществе базируется на девяти принципах, которые объединяются в четыре группы [5]:

- ↪ *финансово-политические*, включающие принципы достаточности и подвижности;
- ↪ *народнохозяйственные*, представляющие собой выбор надлежащего налогового источника и объекта с учетом влияния налогов на их налогоплательщиков;
- ↪ *справедливости*, под которой понимались всеобщность и равнонапряженность налогов;
- ↪ *податного управления*, предусматривающего определенность, удобство и экономичность налогообложения.

В современной науке большое распространение получила классификация, предложенная в 1970 г. немецким ученым Ф. Ноймарком — продолжателем учения А. Вагнера, который выделяет четыре группы принципов налогообложения: фискально-бюджетные, этические, политико-экономические, а также организационно-правовые [6]. Остановимся на них более подробно.

#### **Фискально-бюджетные принципы:**

- принцип *достаточности налоговых доходов*;
- принцип *способности налоговых поступлений к увеличению*.

Эти принципы означают, что налоговая система должна быть в состоянии финансировать определяемые государством расходы, что в случае необходимости требует готовности к сдержанным изменениям налогового законодательства — в зависимости от долговременных или (во втором случае) кратковременных изменений потребностей.

На первый взгляд, эти принципы кажутся тривиальными, однако они предполагают использование налогов в качестве важнейшего финансового инструмента для перераспределения доходов между государственным и негосударственным сектором, а также для обеспечения стабильности их финансирования.

#### **Этические принципы**

Центральное место здесь занимает постулат справедливого налогообложения. Ф. Ноймарк различает при этом постулаты справедливости, с одной стороны, и принцип перераспределения дохода и имущества с помощью налогов — с другой.

**А. Постулат справедливости** предполагает обеспечение всеобщности, соразмерности и пропорциональности налогообложения:

- принцип *всеобщности* означает, что налогообложение всех лиц по их экономическому потенциалу происходит вне зависимости от их общественного положения;
- принцип *соразмерности* налогообложения означает, что лица, состоящие в одинаковых или однородных налоговых отношениях, облагаются одинаково; лица в неодинаковых отношениях — адекватно дифференцированы. Такое запрещение дискриминации налогоплательщиков предполагает не только формальное, но действительное равноправие. Проблематичными являются в этом смысле налоговые льготы, которые, несмотря на формальную всеобщность, фактически предоставляются только определенному кругу лиц;
- принцип *пропорциональности* означает, что распределение индивидуального налогового бремени должно происходить в соответствии с индивидуальным экономическим потенциалом налогоплательщика. Принцип этот служит для избежания обусловленного инфляцией нежелательного обременения налогоплательщика и нарушения пропорций налогообложения.

(Таким образом, Ф. Ноймарк становится на позицию налогообложения по экономическому потенциалу, а не по эквивалентности. Такое разделение аспекта справедливости на три части кажется нам недостаточно логичным. Если быть точнее, то он интерпретирует постулат справедливости налогообложения как налогообложение по принципу платежеспособности, а принципы всеобщности и пропорциональности представляет лишь как производные от него.)

**Б. Принцип перераспределения дохода и имущества с помощью налогов** означает, что перераспределение налогового бремени должно происходить с учетом величины доходов и имущества налогоплательщиков в целях обеспечения пропорциональности налогообложения.

Налогообложение по принципу платежеспособности предполагает, что с возрастанием дохода экономический потенциал налогоплательщика растет сверхпропорционально. А перераспределительный принцип требует, напротив, уменьшения дифференциации экономического потенциала после налогообложения. С точки зрения распределительной функции государства этот принцип обеспечивает корректуру определяемого рынком первоначального распределения. При этом, правда, необходимо учитывать, что эта функция может выполняться не только посредством государственных, но и трансфертных и других расходов.

**Политико-экономические принципы:**

- принцип *активной налоговой гибкости* предполагает, что налоговая система в состоянии посредством сдержанных мероприятий быстро приспосабливаться к актуальным политико-стабилизационным требованиям для обеспечения антициклической налоговой политики. Это может происходить как в форме понижения налогов, так и их повышения;
- принцип *пассивной налоговой гибкости* предполагает такую налоговую систему, которая благодаря автоматической антициклической реакции на колебания спроса способствует стабилизации всего экономического спроса (built-in-flexibility). В данном случае центральное место в налоговой системе приобретает подоходный налог в силу своего "автоматического стабилизирующего воздействия";
- принцип *обеспечения роста экономики* — в отличие от первых двух ориентируется в первую очередь не столько на стабилизацию, сколько на то, что налоговая система должна способствовать росту экономики, а не тормозить его;
- принцип *налоговой нейтральности* означает, что налоги не должны вести к нарушению конкуренции как внутри страны, так и за ее пределами, причем и здесь тоже возможны конфликты целей, связанные, например, со способностью налоговой системы стимулировать экономический рост.

#### **Организационно-правовые принципы:**

- принцип *наглядности налогообложения* предполагает, что налоговое законодательство должно быть сформулировано таким образом, чтобы оно было понятно и ясно всем налогоплательщикам;
- принцип *беспротиворечивости налогообложения*, включающий в себя также постулат системной ответственности налогообложения, предполагает ясную, беспротиворечивую структуру целей и средств налогообложения;
- принципы *"прозрачности"* и *практичности налогообложения*, а также *постоянства налогового законодательства* предполагают, с точки зрения техники налогообложения, понятность и однозначность налоговых законов, отказ от частых детальных изменений этих законов и уважение способности налогоплательщика самостоятельно исчислять налоги. Более того, с этими принципами связаны социальные аспекты распределения, поскольку нарушение этих принципов ведет к повышению издержек налогоплательщиков, связанных с получением информации (например, расходы на налогового консультанта); причем способность и готовность к несению этих расходов находятся в прямой зависимости от доходов налогоплательщика;

- и наконец, принцип *общедоступности налогов* предполагает учет расходов на взимание налогов, то есть издержек как налоговых органов, так и налогоплательщиков (compliance costs).

Несмотря на разнообразие и большое количество взимаемых государством налогов, принципы построения налоговой системы, которые органично вытекают из самой социально-экономической природы налогов, остаются неизменными. Более того, все эти принципы интернациональны и не зависят от формы государственного устройства. Необходимо также отметить, что взимание налогов в любом государстве регламентируется специальными законодательными актами. Это позволяет централизованно управлять налоговой системой, превращая ее в основной инструмент экономической политики государства.

### Литература

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.-Л., 1935. Т. II. С. 341-342.
2. *Тургенев Н.И.* Опыт теории и налогов. СПб., 1818. С. 17, 25, 30, 32, 34-35, 41-42.
3. *Schanz G.* Der Einkommensbegriff und die Einkommensteuergesetze // Finanzarchiv. Bd. 13. 1896. S. 79.
4. *Fuisting B.* Die Preußischen direkten Steuern, 1. Bd.: Kommentar zum Einkommensteuergesetz in der Fassung von 19 Juni 1906. 7 Aufl. Berlin, 1907. S. 59-68.
5. *Wagner A.* Finanzwissenschaft, Zweiter Theil: Theorie der Besteuerung, Gebührenlehre und allgemeine Steuerlehre. Wien, 1883. S. 304.
6. *Neumark F.* Grundsätze gerechter und ökonomisch rationaler Steuerpolitik. Tübingen. 1970. S. 303-306, 339-353.



**Е.В. Маркина,**  
профессор кафедры финансов

### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ

Учитывая общемировую тенденцию гармонизации налоговых систем различных стран, потенциальную возможность интеграции России в мировое экономическое сообщество и необходимость привлечения иностранного капитала в экономику РФ, вопросы *совершенствования налогового законодательства* согласно принципам, принятым в странах с рыночной экономикой, должны прорабатываться уже сегодня. В этой связи игнорирование норм международного налогового права с мотивацией национальных особенностей развития России вряд ли правомерно.

Налоговые системы экономически развитых стран складывались под воздействием различных экономических, политических и социальных условий. По набору налогов, их структуре, способам взимания, ставкам, налогооблагаемой базе, сфере действия налогов, налоговыми льготами налоговые системы имеют ярко выраженные национальные особенности. Вместе с тем международные нормы налогового права являются приоритетными при построении национальных налоговых систем ввиду необходимости обеспечения развития международного экономического сообщества и свободного передвижения капитала, товаров и услуг в рамках, например, Европейского Союза. Поэтому налоговые системы различных стран строятся на основе общепринятых принципов.

*Принципы построения эффективной налоговой системы* достаточно обоснованы в налоговой теории и включают в себя следующее.

- ◆ Экономическую эффективность. Налоговая система не должна мешать развитию предпринимательства и эффективному использованию ресурсов (материальных, трудовых и финансовых).
- ◆ Определенность налогообложения. Налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы налоговые последствия принятия экономических решений предпринимателем (и юридическим, и физическим лицом) были определены заранее и не изменялись в течение длительного периода времени. Таким образом, этот принцип практически смыкается с принципом стабильности налоговой системы.
- ◆ Справедливость налогообложения. Этот принцип является основным при построении налоговой системы и предполагает справедливый под-

ход к различным налогоплательщикам, а также приоритет интересов налогоплательщика в отношениях между ним и налоговой администрацией.

- ◆ Простоту налогообложения и низкий уровень издержек по взиманию налогов. Налоговое законодательство должно содержать простые формулировки, понятные большинству налогоплательщиков, а процедура взимания налогов должна быть относительно дешевой.

Перечисленные принципы построения эффективной налоговой системы недостаточно точно соблюдаются в действующей налоговой системе РФ, что подтверждает ее анализ.

Уровень налогового бремени в России значительно выше, чем в экономически развитых странах. Несмотря на то, что ставка налога на прибыль в целом соответствует мировому уровню (РФ — 35%, Германия — 45%, Бельгия — 39%, Великобритания — 33%, Нидерланды — 35%, Италия — 52%), уровень реального изъятия прибыли в Российской Федерации значительно выше. Это связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, с более широкой налогооблагаемой базой, так как в нее включаются многие виды расходов, которые в международной практике принято исключать из налогооблагаемой базы. Во-вторых, отечественной методикой определения налогооблагаемой прибыли не учитывается фактор инфляции, в результате чего налогооблагаемая прибыль неоправданно завышается, что влечет уклонение от налогообложения.

К традиционно критикуемым *недостаткам налоговой системы* относится нестабильность налогового законодательства, которая оказывает негативное воздействие на мотивацию деятельности потенциальных инвесторов, особенно иностранных. Кроме того, наблюдается нестыковка налогового и других видов законодательства, в частности Гражданского права. В связи с этим существует безусловный приоритет норм, установленных в налоговом законодательстве, над нормами, затрагивающими налоговые вопросы в иных законодательных актах Гражданского права.

Налоговая система страны характеризуется серьезной асимметричностью. Она не является нейтральной по отношению к различным категориям налогоплательщиков. Основную тяжесть налогового бремени несут юридические лица, в частности крупные предприятия, вследствие меньшей возможности уклонения от налогов, существующего порядка уплаты налогов, усиленного контроля налоговых органов.

Наконец, налоговая система России является одной из самых громоздких в мире, что делает ее функционирование значительно дороже. Множествен-

ность взимаемых налогов, сложная методика определения налогооблагаемой базы, наличие многочисленных льгот не только удорожает стоимость бухгалтерского труда на предприятиях, но и требует все увеличивающегося числа работников налоговых органов, дополнительных расходов по компьютеризации их деятельности. Кроме того, сложное и постоянно меняющееся налоговое законодательство определенным образом дискриминирует права налогоплательщиков, так как при применении различных санкций за нарушение налогового законодательства не принимается во внимание умышленность того или иного нарушения закона (т.е. не делается различий между ошибкой или умышленным сокрытием или занижением налогооблагаемого дохода).

Совершенствование действующей налоговой системы проводится в рамках налоговой реформы. Она связана с принятием Налогового кодекса, необходимость которого как закона прямого действия сегодня очевидна\*. Целью налоговой реформы должно стать усиление влияния налоговой политики на укрепление рыночных начал в экономике и развитие предпринимательства.

В условиях перехода к рынку налоговая политика должна базироваться на следующих *основных принципах*:

- разумном сочетании прямых и косвенных налогов, позволяющих учесть имущественное положение налогоплательщиков и их доходы;
- определении оптимального размера ставки налогов;
- использовании системы налоговых льгот, воздействующих на процессы инвестирования;
- четком разделении налогов по уровням государственного управления;
- четкости и ясности налогового законодательства;
- соответствии налоговой системы РФ международным нормам налогового права.

Реализация перечисленных принципов в налоговой политике является чрезвычайно трудной задачей, однако их соблюдение должно стать основой долговременной налоговой стратегии.

Сегодня тезис о коренной ломке действующей налоговой системы уже не является актуальным. Большинство экономистов признано, что резкие изменения в налоговой системе лишь породят неуверенность экономических агентов в своей будущей предпринимательской деятельности и чреватые дестабилизацией общей экономической ситуации. Поэтому *стабиль-*

\* В июле 1998 г. принята лишь часть первая Налогового кодекса РФ.



ность налоговой системы является одной из важных предпосылок выхода страны из кризиса, роста предпринимательской активности и привлечения в страну иностранного капитала. Россия делает первые шаги в направлении интегрирования в мировую экономику, преследуя цель вступить в ЕС и заключить новые международные соглашения об избежании двойного налогообложения. Кардинальное изменение действующей налоговой системы ставит под сомнение выполнение этой задачи и сделает Россию закрытой для иностранных инвесторов.

*Налоговый кодекс* является законом прямого действия. Прежде всего он четко определяет вопросы взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов, права и обязанности обоих субъектов налоговых отношений, процедурные вопросы, связанные с обжалованием решений налоговых органов. Прямое действие кодекса обеспечивается также за счет большей точности формулировок отдельных понятий и терминов, исключающих двойное их толкование налогоплательщиками и налоговыми органами.

Основным направлением совершенствования налоговой политики, предусмотренным в проекте остальных частей Налогового кодекса, должно стать изменение *методологического подхода* при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. В налоговых законодательствах всех стран, входящих в Европейский Союз, заложен единый подход к определению налогооблагаемой базы как юридических, так и физических лиц. Суть его состоит в том, что все расходы, связанные с бизнесом, исключаются из налогооблагаемой базы (в соответствии с терминологией российского законодательства они относятся на себестоимость продукции). При таком подходе сбор налогов должен осуществляться только на основе законов, без применения многочисленных подзаконных актов, инструкций и разъяснительных писем Министерства финансов. Задачей налогового инспектора при этом является лишь проверка непосредственной связи произведенных расходов с бизнесом, соответствия его целям и задачам.

Ряд положений российского законодательства противоречит методике определения налогооблагаемой базы, применяемой в странах с развитой рыночной экономикой. Основные различия касаются:

- ⇒ неполного отнесения на себестоимость расходов по уплате процентов за банковский кредит (лишь в пределах учетной ставки), а также отнесения командировочных, представительских и некоторых других расходов на себестоимость в пределах норм, установленных правительством;
- ⇒ применения норм амортизации, лимитированных государством и не соответствующих экономической жизни основных средств (т.е. учиты-

вающих не только физический, но и моральный износ), что не позволяет обеспечить своевременное восстановление основных средств (применяемые в России нормы амортизации в два-три раза ниже норм, используемых в странах с развитой рыночной экономикой);

- ⇒ игнорирования инфляционного фактора при оценке производственных запасов и основных фондов для исчисления налогооблагаемой прибыли;
- ⇒ отсутствия в российском законодательстве основной концепции, согласно которой налогообложению подлежит прибыль, полученная в течение всего срока существования юридического лица, что позволяет покрывать убытки за счет прибыли не только последующих, но и прошлых лет (с пересчетом налога, уплаченного в предыдущие годы).

Понимая причины данных специфических черт российского налогового законодательства (кризисная ситуация, невозможность резкого снижения налогового бремени), необходимо тем не менее признать нелогичность отставания и в перспективе своей своеобразной модели построения налоговой системы.

Основные направления налоговой реформы должны, по-видимому, предусматривать следующее:

- ⇒ изменение методологического подхода при определении облагаемой базы для исчисления налога на прибыль, предполагающее исключение из доходов, полученных налогоплательщиком, расходов, связанных с предпринимательской деятельностью. При этом из налогового права должен быть исключен термин "затраты, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг)";
- ⇒ пересмотр норм амортизационных отчислений, позволяющих обеспечить своевременное восстановление основных фондов, внедрение прогрессивных методов амортизации, предусматривающих более быстрое списание основных фондов в течение первых лет их эксплуатации;
- ⇒ введение механизма индексации стоимости основных фондов и производственных запасов, относимых на себестоимость продукции, при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль;
- ⇒ рассмотрение возможности покрытия убытков предприятий не только за счет прибыли последующих периодов, но и за счет прибыли прошлых лет.

Некоторые из этих положений нашли отражение в проекте остальных частей Налогового кодекса. В нем, в частности, предусмотрено изменение методики определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, а пла-

тельщикам этого налога разрешено исключать из полученных доходов расходы, связанные с их извлечением. Однако после признания необходимости использования такого подхода при исчислении налогооблагаемой прибыли следует длинный перечень исключений из этого правила. В частности, не могут быть отнесены на себестоимость расходы, связанные с выплатой процентов по займам, выплатой дивидендов, представительские и командировочные расходы, расходы, связанные с обучением и повышением квалификации сотрудников, сверх установленных правительством лимитов и др. Такой усеченный вариант определения налогооблагаемой базы по сравнению с западной моделью (при которой все расходы по ведению бизнеса исключаются из налогооблагаемой базы), как и раньше, базируется на приоритете фискальных интересов государства над интересами налогоплательщиков.

Предусмотрен новый порядок амортизации основных средств. Изменения касаются, во-первых, группировки имущества, подлежащего амортизации — их только четыре (здания и сооружения; автотранспорт, конторское оборудование и мебель, компьютерная техника и информационные системы; технологическое, энергетическое, транспортное и иное оборудование; нематериальные активы), что значительно упрощает исчисление амортизации; и, во-вторых, некоторого увеличения норм амортизации, не пересматривавшихся с 1991 г. Однако и в новых правилах амортизации по-прежнему утвержден лишь один метод исчисления амортизации — линейный. Следует предусмотреть и нелинейную амортизацию, то есть более быстрое списание основных средств в первые годы их эксплуатации, что позволит в известной мере компенсировать влияние инфляционных факторов.

Налоговая система России слабо адаптирована к высокому уровню инфляции. Исчисление и взимание налога на прибыль и налога на добавленную стоимость сопряжено с большими финансовыми потерями, которые несут налогоплательщики. Они связаны с отсутствием индексации амортизации и стоимости производственных запасов, списываемых на себестоимость, в связи с инфляцией.

В проекте Налогового кодекса предусмотрена периодическая корректировка облагаемой налогом прибыли с учетом инфляции. Однако речь должна идти, по-видимому, не о корректировке налогооблагаемой прибыли, а об индексации стоимости основных фондов и производственных запасов, относимых на себестоимость, как это принято международными нормами налогового права.

Проект Налогового кодекса предусматривает также более либеральный по сравнению с действующим сейчас порядок переноса убытков на будущие

периоды. В настоящее время они могут списываться равными долями в течение пяти лет за счет полученной прибыли. Предусматривается, что убытки можно будет списать в течение первого года, если полученная прибыль позволяет это сделать, или в течение последующих лет. Однако, к сожалению, в проекте Налогового кодекса не предусмотрен действующий во многих экономически развитых странах (Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды, США, Канада, Япония и др.) порядок переноса убытков на прошлые периоды. Этот порядок базируется на известной концепции, что налогообложению подлежит прибыль, полученная в течение всего срока функционирования юридического лица. Непризнание этой концепции в настоящее время в России вызвано предполагаемыми большими потерями бюджетных средств в случае включения данной нормы в налоговое законодательство. Однако в будущем эта концепция должна быть признана в рамках реализации принципа справедливости налогообложения, являющегося краеугольным камнем построения налоговой системы.

Одним из основных вопросов совершенствования налогового законодательства, содержащихся в проекте Налогового кодекса, являются *правовые взаимоотношения налогоплательщиков с налоговыми органами*. В экономически развитых странах они базируются исключительно на положениях законов. В России взаимоотношения налогоплательщиков и налоговых органов регулируются как статьями законов, так и подзаконными актами, включая постановления правительства, а также инструкциями Министерства финансов и Государственной налоговой службы РФ (ныне Министерство РФ по налогам и сборам) по применению соответствующих законов, а также многочисленными инструктивными письмами, разъяснениями, телеграммами Министерства финансов, Госналогслужбы и Центрального банка РФ. Любое нарушение налогового законодательства жестко карается действующей системой штрафов и санкций. Причем налоговыми органами не делается различий между умышленной неуплатой налога и его недоплатой вследствие ошибки при исчислении налогооблагаемой базы, неправильного применения льгот или ошибок при ведении бухгалтерского учета (многие ошибки связаны с расплывчатостью определений в законе и подзаконных актах).

В экономически развитых странах разногласия между налогоплательщиком и налоговой администрацией решаются только в налоговых судах, независимых от налоговых органов, и на основе соответствующих статей закона. В Российской Федерации защита прав налогоплательщиков также предусмотрена законодательством в судебном порядке (в арбитражных судах). Однако механизм защиты этих прав не отработан. Рассмотрение дел

происходит в течение длительного срока, что в условиях инфляции ведет к ущемлению прав налогоплательщика и потере части денежных средств, даже если он выиграет дело. Кроме того, основанием для рассмотрения споров является не только закон, но и подзаконные акты, имеющие фактически силу закона (например, "Положение о составе затрат...", в которое вносятся изменения без утверждения их в законодательном порядке).

В связи с этим актуальным представляется вопрос о развитии в России *прецедентного налогового права*. Прецедентное право является в развитых странах эффективным средством развития налогового законодательства. Каждый случай рассмотрения налоговых споров в суде по применению отдельных положений налогового законодательства принимает силу закона и может использоваться с момента принятия решения суда другими налогоплательщиками при исчислении и уплате налогов. Вопрос о создании *налоговых судов* в Российской Федерации в настоящее время отложен из-за больших финансовых издержек, однако он не должен игнорироваться в будущем. Требуется неотложное признание и необходимость применения у нас в стране прецедентного права, действующего во многих экономически развитых странах.



**Л.И. Гончаренко,**  
доцент кафедры налогов  
и налогообложения

**Д.Ю. Новиков,**  
эксперт аудиторской  
фирмы

## ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

**С**тимулирование развития рынка ценных бумаг как механизма привлечения вложения средств для финансирования инвестиционных проектов должно проводиться комплексно, по двум направлениям: создание благоприятного налогового режима для эмитентов, с одной стороны, и для покупателей ценных бумаг – с другой. При отсутствии стимулов к вложению средств в финансовые инструменты инициатива инвесторов в привлечении финансовых ресурсов на фондовом рынке, пользующихся благоприятным налоговым режимом, будет подавляться необходимостью увеличения доходности размещаемых ценных бумаг, повышением риска несостоявшейся эмиссии.

Актуальность принципов налогообложения применительно к системе налогообложения ценных бумаг определяется *особенностями экономической и правовой сущности самих ценных бумаг.*

Во-первых, важнейшим свойством ценной бумаги является ее способность приносить доход посредством его перераспределения при обособленности ценных бумаг от реального капитала. Доходность служит практически единственным фактором, определяющим потребительную стоимость ценных бумаг как товара.

Во-вторых, имеет место зависимость механизма перераспределения дохода от вида ресурсов, который представлен ценной бумагой. Для эмитента долговых ценных бумаг выплата процента является платой за предоставленные ему ресурсы, поэтому выступает его издержками. Решение акционеров о распределении прибыли в виде дивидендов по акциям является актом распоряжения собственными доходами.

В-третьих, в связи с принадлежностью ценных бумаг к производной (финансовой) сфере вложения в них связаны с повышенным риском.

Наконец, в-четвертых, важнейшим свойством ценных бумаг является их регулируемость и признание государством, что необходимо в целях обеспечения

законных прав их держателей, "поддержания общественного доверия к индустрии ценных бумаг"\* и стабильности финансового рынка.

*Принцип рационального сочетания различных видов налогов* относительно налогообложения ценных бумаг означает целесообразность полного отказа от взимания налога на добавленную стоимость с оборотов по реализации ценных бумаг и налога на имущество с их стоимости.

Потребительная стоимость ценных бумаг определяется не издержками их обращения, а объективными рыночными факторами, прежде всего уровнем ссудного процента, и, следовательно, чаще характеризуется непостоянством на протяжении срока обращения ценной бумаги. Категория добавленной стоимости оказывается трудносовместимой с такой спецификой экономической природы ценных бумаг, что подтверждает практика большинства стран, где взимается налог на добавленную стоимость, в том числе Германии, Италии.

В России в настоящее время операции, связанные с обращением ценных бумаг, также освобождены от налога на добавленную стоимость. Однако в проекте Налогового кодекса РФ заложен порядок, при котором НДС не будет взиматься лишь с оборотов по реализации ценных бумаг и инструментов срочного рынка на территории Российской Федерации, тогда как при их ввозе на таможенную территорию России предусматривается уплата НДС с суммы таможенной стоимости. Вряд ли можно привести аргументы (кроме фискальных) в пользу проектируемых различий в порядке взимания НДС, ибо экономическая сущность ценных бумаг остается неизменной при их обращении на внутреннем рынке и при ввозе на территорию государства.

Вопрос об обложении ценных бумаг налогом на имущество в мировой практике решается неоднозначно, что определяется ролью, отводимой в стране поимущественному налогообложению.

В мире известны две принципиально разные по своему назначению системы обложения имущества: с фискальной ориентацией, которая часто используется как надежный доходный источник местных бюджетов, и с ориентацией на выполнение регулирующей функции. Целью введения налога на имущество предприятий в России являлось стимулирование эффективного использования имущества предприятий. Ее достижению не соответствует включение ценных бумаг в состав объекта обложения такого налога.

---

\* Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М., 1995. С. 68.

Во-первых, обложение ценных бумаг налогом на имущество нивелирует его регулирующее влияние, направленное на эффективное использование материальной части имущества, а также затрудняет перелив капитала в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, поскольку сокращает возможность избежания уплаты налога в случае реализации части бездействующих производственных фондов и вложения высвободившихся средств в ценные бумаги. Если же ценные бумаги освобождены от обложения налогом на имущество, предприятие помимо возможности иметь доход по ценной бумаге получает эффект экономии на налогообложении, что делает вложение средств в ценные бумаги более привлекательным.

Во-вторых, обложение ценных бумаг налогом на имущество противоречит упомянутому выше свойству рискованности этих инструментов. Независимость величины налога на имущество от получаемого его плательщиком дохода означает для владельца ценных бумаг увеличение риска, связанного с их владением. Следовательно, поимущественное налогообложение ценных бумаг имеет более негативное влияние на инвестиционную активность, чем налогообложение доходов по ним.

Активное использование поимущественного налогообложения ценных бумаг характерно для Германии, тогда как в Великобритании оно не практикуется, а в США действует только в 14 штатах.

В части налогообложения дивидендных выплат два важнейших принципа взимания налогов — *принцип всеобщности* и *принцип однократности налогообложения* — входят в противоречие друг с другом. Принцип всеобщности налоговых обязанностей в части подоходного налогообложения означает, что налог уплачивается всеми субъектами, у которых возникает объект обложения (прибыль или доход), независимо от источников его возникновения. В связи с юридической обособленностью акционерной компании и ее акционеров этот принцип находит проявление в одновременном налогообложении прибыли (у акционерной компании) и дивидендов (у акционеров), что говорит о возникновении двойного налогообложения.

Объективная основа двойного налогообложения дивидендов заложена в самой природе акций. Акции являются титулами собственности на акционерный капитал. Прибыль, будучи экономическим итогом функционирования капитала акционерного общества, составляет доход акционеров. Следовательно, дивиденды являются результатом распределения собственного дохода акционеров, а не получением его от другого лица (акционерного общества).



Мировая практика выработала ряд способов смягчения противоречия двух принципов налогообложения и полного устранения двойного налогообложения распределяемой части прибыли:

- ① обложение распределяемой прибыли по пониженным ставкам либо на уровне корпорации, выплачивающей дивиденды, либо на уровне акционеров (в Японии два указанных способа уменьшения ставки действуют параллельно);
- ② зачет налога, уплаченного компанией-эмитентом, при налогообложении доходов акционера. Зачет может быть как полный (с возмещением из бюджета акционеру суммы превышения уплаченного эмитентом акций налога на прибыль над суммой подоходного налога у акционера, рассчитанного по дивидендам), так и частичный (в пределах суммы подоходного налога, подлежащего уплате с дивидендов акционером);
- ③ вычет полученных дивидендов из валовой прибыли – совокупного дохода акционера, подлежащего налогообложению. При этом величина вычитаемых дивидендов определяется по-разному (например, в США из облагаемой базы по налогу на прибыль корпораций вычитается *определенная доля дивидендов*, полученных плательщиком по акциям других компаний, – 85%; во Франции, где отдается предпочтение стимулированию мелких держателей акций, из совокупного дохода физического лица для целей налогообложения исключается *фиксированная сумма дивидендов* – 16 тыс. франков).

Есть примеры и смешанного применения перечисленных методов избежания двойного налогообложения дивидендов. В ФРГ распределяемая часть прибыли компаний в начале облагается корпорационным налогом (у акционерного общества, выплачивающего дивиденды), а затем налогом на доходы с капитала и подоходным налогом. Но при этом у эмитента акций распределяемая часть прибыли облагается налогом по ставке 36% вместо общей ставки налога – 50%, а система зачета уплаченного корпорационного налога и налога на доходы с капитала приводит к тому, что в конечном итоге дивиденды, выплаченные физическому лицу, оказываются обложенными только подоходным налогом, а выплаченные юридическому лицу – только налогом на доходы с капитала. Более того, в отношении корпорационного налога действует система полного зачета.

Устранение двойного налогообложения акционеру обеспечивает только полный зачет налога, уплаченного эмитентом. Если же говорить о целесообразности использования пониженных ставок налога как метода частичного устранения двойного налогообложения, то мотивом применения этого метода могут являться только фискальные интересы государства. Из

двух возможных вариантов уменьшения ставок налога на распределяемую прибыль – на уровне эмитента акций и на уровне акционеров – уменьшение ставки налога для акционеров более соответствует цели устранения двойного налогообложения. Это проявляется в величине совокупного налога, уплачиваемого с дивидендных доходов последовательной цепочкой компаний, участвующих в уставном капитале друг друга (например, в цепочке производственная компания – инвестиционный фонд – акционеры инвестиционного фонда).

Держатели акций инвестиционных фондов при любом варианте избежания двойного налогообложения распределяемой части прибыли, основанном на уменьшении ставки налога, в большей степени ощущают на себе пресс двойного налогообложения, чем акционеры обычных компаний, поскольку инвестиционные фонды, опосредующие участие инвесторов в доходах от акционерного капитала, также уплачивают 15-процентный налог с этих доходов.

Очевидно, поэтому в отечественной практике налогообложения гораздо большее внимание уделяется проблеме двойного налогообложения различных форм коллективных инвестиций (в том числе инвестиционных фондов), чем проблеме двойного налогообложения распределяемой прибыли предприятий в целом.

В проекте специальной части Налогового кодекса РФ по дивидендам, выплачиваемым инвестиционными фондами, предусматривается нулевая ставка налога на доходы от капитала. В отношении же распределяемой части прибыли других акционерных обществ проблема двойного налогообложения решается в кодексе старым малоэффективным методом: применением пониженной ставки налога на доходы в виде дивидендов (15%) без освобождения от обложения налогом на прибыль распределяемой части прибыли у самих эмитентов акций. Представляется, что одним из более приемлемых решений могло бы стать снижение налога на прибыль в части распределяемой прибыли с одновременным сохранением ставки налога на дивиденды на уровне 15%.

Для налогообложения операций и доходов, получаемых на рынке ценных бумаг, *принцип определенности* имеет гораздо большее значение, чем для других сфер экономической деятельности. Это объясняется тем, что преодоление неопределенности — есть *риск*, который становится составляющей совокупного риска участника фондового рынка, а фондовый рынок — это наиболее чувствительный к риску сектор экономики, реагирующий на увеличение риска перераспределением денежных потоков в направлениях его минимизации. Поэтому при высоком риске, в том числе обусловлен-

ном положениями налогового законодательства, происходит снижение инвестиционной активности, падение цен на фондовые инструменты, снижение стоимости предприятий, рост цены обслуживания госдолга и другие негативные последствия.

Соблюдение принципа определенности применительно к налогообложению ценных бумаг прежде всего требует *четкости определения в налоговом законодательстве самого понятия ценных бумаг*. Принципиально существует два варианта такого толкования: на основе их определения, установленного в гражданском законодательстве, и исходя из экономической сущности фондовых инструментов. Все остальные способы определения понятия ценных бумаг так или иначе являются комбинацией этих двух.

Преимущество определения ценных бумаг, принятого в гражданском праве, для целей налогообложения заключается в том, что налоги являются законодательными платежами, следовательно, термины, используемые для их исчисления, также целесообразно толковать на основании положений законов. Однако недостатком этого метода является то, что содержание понятия ценной бумаги в гражданском законодательстве зачастую не учитывает всех существенных особенностей их экономической природы и оставляет за пределами гражданско-правовой категории ценных бумаг ряд финансовых инструментов, которые по экономическому содержанию полностью соответствуют этому понятию. При использовании такого ограниченного определения для целей налогообложения возникает неоправданное расхождение в порядке налогообложения различных инструментов фондового рынка, снижается регулирующее воздействие налогообложения на рынок ценных бумаг.

С подобной ситуацией мы сталкиваемся в действующем российском законодательстве. Статья 143 Гражданского кодекса РФ ограничивает определение ценных бумаг конкретным перечнем инструментов фондового рынка. При этом в перечень не включаются некоторые производные финансовые инструменты, содержащие в себе все экономические признаки ценной бумаги, например фьючерсы, товарные опционы и свопы. Эти фондовые инструменты явились результатом активной инновационной деятельности на рынке ценных бумаг, связанной с развитием и расширением использования в производной форме капитала, не функционирующего непосредственно в процессе производства и не являющегося ссудным капиталом. Тенденция такова, что рост потребности в источниках финансирования влечет за собой создание новых видов ценных бумаг, не указанных непосредственно в законе.

Второй вариант толкования понятия ценных бумаг для целей налогообложения предусматривает отнесение к их числу всех финансовых инструментов, содержащих в себе полный набор экономических признаков цен-

ных бумаг. В результате состав инструментов фондового рынка, считающихся ценными бумагами для целей налогообложения, может оказаться гораздо шире перечня активов, установленного гражданским законодательством.

Однако существенный недостаток второго метода состоит в том, что налоговое законодательство неизбежно будет игнорировать важное свойство ценных бумаг – их регулируемость и признание государством. Это привело бы к распространению льготного режима налогообложения, устанавливаемого для операций и доходов по ценным бумагам, на суррогатные фондовые инструменты, что стимулировало бы их выпуск. Рост выпуска суррогатов ценных бумаг, в свою очередь, снижал бы стабильность фондового рынка и обострял проблему защиты прав держателей финансовых инструментов.

Проблема, на наш взгляд, была бы решена, если бы ценные бумаги определялись на основе их экономических признаков в самом гражданском праве и, соответственно, под государственное регулирование попадали бы все инструменты финансового рынка, отвечающие экономическим признакам ценных бумаг.

Например, в гражданском законодательстве США этот метод реализуется путем отнесения к компетенции Верховного суда трактовки содержания новых финансовых инструментов как ценных бумаг. В результате к ценным бумагам приравнены, например, инвестиционные контракты. Вместе с тем решения Верховного суда США не оформляются в качестве конкретного признания того или иного инструмента ценной бумагой определенного вида. Они представляют собой тесты, содержащие признаки финансовых инструментов, которые являются ценными бумагами, хотя и не могут быть отнесены к одному из известных их видов\*.

Использование тестового метода определения ценных бумаг способствует повышению регулирующей роли налогообложения на фондовый рынок и одновременно не позволяет распространить правила налогообложения операций и доходов по ценным бумагам на их суррогаты.

Однако даже законодательно установленный тестовый метод определения ценных бумаг снижает степень действия принципов определенности и стабильности в налогообложении. Следует признать, что любые выдвигаемые признаки, на основе которых тот или иной финансовый инструмент относится к ценным бумагам, не лишены абстрактности, и вопрос о наличии у финансового инструмента того или иного свойства может оказаться дис-

\* *Майфат А.В.* Ценные бумаги (сравнительный анализ понятий в правовых системах России и США) // Государство и право. 1997. № 1.

куссионным. Помимо этого, зависимость определения ценных бумаг от судебных органов, работающих в непосредственном контакте с заинтересованными лицами, может вызывать злоупотребления. Снижение стабильности налогообложения при тестовом методе определения ценных бумаг связано с тем, что решение судебной инстанции может быть обжаловано, пересмотрено гораздо легче, чем законодательный акт, и инструмент, признанный сегодня ценной бумагой, может неожиданно для налогоплательщиков перестать таковой считаться.

Таким образом, *абсолютно совершенных методов определения понятия ценных бумаг пока еще не создано*, в связи с чем остается открытой проблема реализации принципа определенности в налогообложении операций и доходов по ценным бумагам. Действующее в настоящее время в России определение ценных бумаг, установленное Гражданским кодексом, на наш взгляд, является лишь этапом в развитии нашего законодательства о ценных бумагах и вполне соответствует невысокому уровню развития российского фондового рынка.

Федеральным законом РФ от 32.07.98 г. № 141-ФЗ введен порядок уменьшения налогооблагаемой прибыли на величину убытков от купли-продажи фьючерсных и опционных контрактов и ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке. Таким образом, сделан первый шаг к внедрению в практику налогообложения комбинированного метода определения ценных бумаг. Дальнейшее расширение применения этого метода дает проект Налогового кодекса РФ. С одной стороны, кодекс по-прежнему обращается к понятию ценных бумаг, установленному гражданским законодательством. Но с другой стороны, он вводит практически полностью идентичный налоговый режим для ценных бумаг и инструментов срочного рынка, что фактически равносильно отнесению инструментов срочного рынка для целей налогообложения к разряду ценных бумаг. При этом определение инструментов срочного рынка для целей налогообложения устанавливается по аналогии с американским правом, исходя из их признаков – обращаемости и удостоверения прав участников срочных сделок. Закрытый перечень инструментов срочного рынка в Налоговом кодексе не приводится, что дает возможность отнесения к ним как традиционных их видов, так и развития новых инструментов оформления срочных сделок с распространением на них единого налогового режима, аналогичного порядку налогообложения ценных бумаг.

Принцип определенности в налогообложении операций и доходов по ценным бумагам, разумеется, имеет и другие аспекты. Неопределенность в налогообложении может возникать вследствие нечеткости, двусмысленно-

сти формулировок в самом налоговом законодательстве, а также противоречий между положениями о налогообложении операций и доходов по ценным бумагам и правилами их бухгалтерского учета или условиями проведения торгов на рынке ценных бумаг и т.п.

Содержание *принципа экономии* в налогообложении весьма обширно. Для функционирования рынка ценных бумаг значение имеет положение о необходимости сохранения в распоряжении налогоплательщиков достаточной суммы средств для развития их деятельности, в том числе централизации капитала для осуществления крупных инвестиций.

Однако при установлении целей и методов налоговой политики необходимо учитывать следующее.

Во-первых, решения об инвестициях и привлечении средств для их реализации на рынке ценных бумаг, с одной стороны, и вложении средств в ценные бумаги (осуществление сбережений), с другой стороны, принимаются разными субъектами независимо друг от друга.

Во-вторых, сбережения и инвестиции оказывают противоположное влияние на экономический рост: первые имеют сдерживающее воздействие, а последние – стимулирующее. При помещении средств сбережений в ценные бумаги разнонаправленные влияния сбережений и инвестиций на величину равновесного чистого национального продукта взаимно погашаются. Однако эмиссия ценных бумаг не всегда преследует инвестиционные цели. В частности, рост объема рынка государственных ценных бумаг, как правило, не связан с финансированием инвестиционных программ. Поэтому состояние инвестиционной сферы в определенном отношении может быть охарактеризовано структурой рынка ценных бумаг, но никак не масштабами этого рынка в целом.

В-третьих, при открытом рынке ценных бумаг, интегрированном в мировую экономику, разрыв в объемах сбережений и инвестиций в рамках национального хозяйства определяется масштабом участия иностранного капитала и величиной оттока финансовых ресурсов на внешний рынок капиталов.

Таким образом, комплекс задач налогового стимулирования инвестиционной активности путем воздействия на фондовый рынок включает:

- ① стимулирование эмитентов ценных бумаг в направлении использования средств, мобилизованных на фондовом рынке, на цели финансирования реальных инвестиций;
- ② повышение заинтересованности владельцев свободных денежных средств во вложении их в ценные бумаги *отечественных компаний*;

- ③ стимулирование привлечения на российский фондовый рынок иностранного капитала.

Специфика эмиссии ценных бумаг как метода привлечения денежных ресурсов для финансирования инвестиционной деятельности выражается в том, что она сопряжена с дополнительными затратами для инвестора. Эмитенты ценных бумаг несут расходы на подготовку проспекта эмиссии, изготовление сертификатов ценных бумаг, рекламу выпуска, оплату консультационных, аудиторских услуг, вознаграждения посреднику, осуществляющему их размещение, и другие расходы. Возможность уменьшения налогооблагаемой прибыли на величину перечисленных выше затрат имеет принципиальное значение для эмитентов ценных бумаг.

Кроме того, имеет место группа расходов, обусловленных спецификой выпускаемых ими фондовых инструментов. Так, для эмитентов облигаций это в первую очередь означает принятие для целей налогообложения прибыли расходов по выплате процентов по этим ценным бумагам.

В настоящее время Россия является практически единственной страной, где эмитенты (кроме банков) корпоративных облигаций и других долгосрочных ценных бумаг, выражающих отношения займа, выплачивают доход по ним из прибыли, остающейся после налогообложения. В то же время выплата процентов за привлечение заемных средств является предпринимательскими издержками и уменьшает налогооблагаемую прибыль.

Поскольку реальная ставка процента на привлеченный капитал является одним из факторов, определяющих принятие решений о привлечении заемных средств на инвестиционные цели и осуществление инвестиций вообще, для эмитента облигаций необходимость уплаты процентов по ним за счет прибыли после налогообложения создает эффект удорожания заемных средств, что является одной из причин неразвитости рынка этих инструментов в России.

Для эмитента акций основная доля издержек, связанная с их эмиссией, обусловлена необходимостью обеспечения законных прав акционеров, в частности проведение собраний акционеров, ведение и хранение реестра акционеров, обязательный выкуп по рыночной стоимости акций у акционеров, голосовавших против принятого собранием акционеров решения и др. Российским организациям не предоставлена возможность относить в уменьшение налогооблагаемой прибыли затраты по организации выплаты дивидендов, расходы по обязательному привлечению независимого оценщика для определения выкупной цены акций и др. Уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму затрат по проведению собраний акционеров является исключительным правом банков.

Финансирование перечисленных расходов из прибыли, остающейся после налогообложения, представляется нарушением законных прав акционеров, ибо фактически означает, что они покрываются за счет дохода акционеров, тогда как законом об акционерных обществах перечисленные выше обязанности возложены на акционерное общество и, соответственно, должны финансироваться за счет самого общества.

Неблагоприятный налоговый режим имеют операции по выкупу акций у акционеров, при котором для целей налогообложения не только не принимаются убытки от реализации выкупленных акций (кроме узкого перечня акций, обращающихся на организованном рынке), но и создается искусственная прибыль, попадающая под налогообложение.

Проект Налогового кодекса решает лишь проблему признания для целей налогообложения расходов по выплате процентов по долговым ценным бумагам и оплате услуг посредников по размещению ценных бумаг.







А.В. Грачев,  
студент Института налогов  
и налогообложения

О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ЦЕННЫХ БУМАГ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Н**егативные последствия тяжелого кризиса, переживаемого сегодня экономикой нашей страны и фондовым рынком, не сняли актуальность вопросов, связанных с функционированием эффективных механизмов рынка ценных бумаг.

Существующее российское законодательство в области налогообложения операций с ценными бумагами характеризуется ярко выраженной фискальной направленностью и содержит положения, не учитывающие специфику финансового рынка, что препятствует развитию перспективных операций с ценными бумагами.

**Вопросы налогообложения государственных ценных бумаг**

Одним из спорных представляется вопрос, связанный с действовавшим порядком налогообложения доходов *от переоценки государственных ценных бумаг*. Коммерческие банки, являвшиеся первичными дилерами на рынке государственных краткосрочных бескупонных облигаций (ГКО), облигаций федерального займа (ОФЗ),

облигаций государственного сберегательного займа (ОГСЗ) и облигаций российского акционерного общества "Высокоскоростные магистрали" (РАО "ВСМ"), производили ежедневную переоценку портфелей ценных бумаг. Другие профессиональные участники рынка могли также осуществлять переоценку портфелей государственных ценных бумаг, что должно было найти отражение в их учетной политике.

В отношении ГКО и ОФЗ, выпущенных до 21 января 1997 г., доход от переоценки не подлежит обложению налогом на доходы. Однако по траншам, выпущенным после 21 января 1997 г., доход от переоценки подлежит обложению налогом по ставке 15%. Причем для целей налогообложения коммерческим банкам было разрешено принимать при налогообложении убытки, полученные в виде отрицательных разниц от переоценки отдельных выпусков государственных облигаций Российской Федерации в пределах положительных разниц, образовавшихся за период с начала отчетно-

---

го года. Кроме того, в течение 1998 г. разрешалось направлять доходы от переоценки отдельных выпусков ценных бумаг на покрытие отрицательных разниц, образовавшихся по итогам 1997 г.

До выхода новой редакции инструкции ГНС № 37 единственным документом, раскрывающим особенности налогообложения операций с государственными ценными бумагами, было письмо Центрального банка РФ от 4 февраля 1997 г. № 408. В соответствии с новой редакцией пункта 2.4 инструкции доход от реализации ГКО и аналогичных государственных облигаций по-прежнему облагается налогом на доходы по ставке 15%. Что касается убытков, которые могут возникать от реализации (включая погашение) ГКО и аналогичных государственных ценных бумаг, то с появлением новой редакции инструкции № 37 вышеупомянутые убытки по цене не ниже установленной предельной границы колебаний рыночной цены могут быть отнесены на уменьшение доходов от реализации данной категории ценных бумаг.

Облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ) являются финансовым инструментом, деноминированным в долларах США, и могут приобретаться иностранными юридическими лицами без ограничений. Все транши этих облигаций были выпущены до 21 января 1997 г. Положение Государственной налоговой службы № АП-4-05/1н от 26 февраля 1998 г. определяет порядок налогообложения доходов от операций с ОВВЗ. Убытки от реализации ОВВЗ относятся на уменьшение облагаемой базы налога на прибыль в пределах рыночной стоимости. При определении рыночной стоимости бумаг могут использоваться сведения, содержащиеся в публичных средствах информации.

**Налогообложение  
корпоративных ценных  
бумаг, форвардных,  
фьючерсных и опционных  
контрактов**

Немаловажное значение на современном этапе развития российского фондового рынка получают вопросы, связанные с налогообложением корпоративных ценных бумаг, а также фьючерсных, опционных и форвардных контрактов. Несмотря на тяжелые последствия кризиса, эти сегменты рынка на сегодняшний день продолжают действовать и привлекают интерес инвесторов и профессиональных участников фондового рынка.

В действующем российском законодательстве понятие производных ценных бумаг содержится в письме Государственного комитета РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (далее — ГАК РФ) от 30 июля 1996 г. № 16-151/АК. В этом письме дается определение фьючерсным, опционным и форвардным контрактам, которые в

соответствии с Гражданским кодексом РФ не являются ценными бумагами.

До внесения изменений № 4 в инструкцию ГНС № 37 доходы от операций с фьючерсными, опционными и форвардными контрактами подлежали налогообложению по ставке, определенной для данной категории налогоплательщика, а убытки по контрактам, заключенным в целях управления и защиты от валютных рисков, для целей налогообложения принимались в пределах доходов.

*Новая редакция инструкции ГНС № 37 от 10.08.98 внесла значительные изменения в действующий порядок налогообложения доходов от операций с корпоративными ценными бумагами, а также с фьючерсными, опционными и форвардными контрактами.*

Прежде всего изменения № 4 содержат новый подход к расчету объекта налогообложения при реализации ценных бумаг, фьючерсных и опционных контрактов. В соответствии с новой редакцией пункта 2.4 инструкции (далее — пункт 2.4) прибыль (убытки) от реализации ценных бумаг, фьючерсных и опционных контрактов определяется как *разница между ценой реализации и ценой приобретения с учетом уплаты услуг по их приобретению и реализации.*

Необходимо отметить, что в отношении корпоративных ценных бумаг приказом Министерства финансов РФ № 2 от 15.01.97 предусмотрена возможность включения в балансовую стоимость этих бумаг следующих расходов: сумм, уплаченных по договорам продавцу, специализированным организациям за информационные и консультационные услуги, вознаграждения, уплаченные профессиональным участникам, и др. Таким образом, расходы, связанные с приобретением ценных бумаг, уже заложены в цене приобретения и второй раз в расчете налогооблагаемой базы учитываться не должны.

В отношении затрат по приобретению фьючерсных и опционных контрактов действующее российское законодательство *не содержит разъяснений по формированию и учету цены их приобретения.*

Изменения № 4 в инструкцию № 37 разделили операции по реализации ценных бумаг на две группы:

- ① операции по реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- ② операции по реализации остальных ценных бумаг, не обращающихся и не котирующихся на организованном рынке ценных бумаг.

По акциям и облигациям, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, убытки от их реализации (выбытия) по цене не ниже установленной предельной границы колебаний рыночной цены могут быть отнесены на уменьшение доходов от реализации (выбытия) данной категории ценных бумаг.

По ценным бумагам, не котирующимся и не обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, отрицательный результат от их реализации по-прежнему в целях налогообложения не уменьшает налогооблагаемую прибыль.

В отношении расчета предельной границы колебаний рыночной цены в настоящее время действует распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг РФ (далее — ФКЦБ РФ) от 5 октября 1998 г. № 1087-р "Об утверждении порядка расчета рыночной цены эмиссионных ценных бумаг, допущенных к обращению на фондовой бирже или через организатора торговли на рынке ценных бумаг, и установлении предельной границы колебаний рыночной цены", в соответствии с которым предельный размер колебаний устанавливается в 19,5%.

Исключительную важность в новой редакции инструкции № 37 приобретает разделение ценных бумаг на четыре категории:

- ◆ акции акционерных обществ;
- ◆ облигации предприятий и организаций;
- ◆ процентные государственные облигации РФ, субъектов РФ и облигации органов местного самоуправления;
- ◆ беспроцентные государственные облигации РФ, субъектов РФ и облигации органов местного самоуправления.

Отнесение убытков в уменьшение налогооблагаемой базы по операциям с корпоративными ценными бумагами допускается только в пределах одной категории ценных бумаг.

В отношении убытков от операций с фьючерсными и опционными контрактами изменения № 4 в инструкцию № 37 разделили эти операции на две группы:

- ◆ операции с биржевыми фьючерсами и опционными контрактами, заключенными в целях уменьшения риска изменения цены базисного актива;
- ◆ операции с биржевыми фьючерсами и опционными контрактами, заключенными не в целях уменьшения ценовых рисков.

С 5 августа 1998 г. по операциям с биржевыми фьючерсными и опционными контрактами, заключенными в целях уменьшения риска изменения рыночной цены базисного актива, доходы от купли-продажи фьючерсного или опционного контракта увеличивают, а убытки уменьшают налогооблагаемую базу по операциям с базисным активом.

Соответственно, убытки от купли-продажи фьючерсных и опционных контрактов, заключенных не в целях уменьшения ценовых рисков, по-прежнему могут быть отнесены на уменьшение прибыли только в пределах доходов от купли-продажи указанных фьючерсных и опционных контрактов за отчетный период.

К сожалению, ФКЦБ и ГАК РФ на сегодняшний день не установили требуемые правила и порядок признания сделок с фьючерсными и опционными контрактами сделками, совершаемыми в целях уменьшения рисков изменения цены базисного актива. Поэтому до разработки указанных правил и требований *убытки от купли-продажи всех фьючерсных и опционных контрактов по-прежнему могут быть отнесены на уменьшение прибыли только в пределах доходов от купли-продажи указанных контрактов за отчетный период.*

Интересная ситуация возникла в связи с внесением изменений № 4 по вопросу налогообложения форвардных контрактов. В соответствии с этими изменениями в приложение № 11 к инструкции № 37 "Справка о порядке определения данных, отражаемых по строке 1 "Расчета налога от фактической прибыли" была добавлена строка 4.17, предусматривающая увеличение прибыли для целей налогообложения на суммы убытков по форвардным контрактам без поставки базисного актива.

Обобщая порядок налогообложения форвардных контрактов, действующий на сегодняшний день, необходимо отметить следующее.

- ↪ Положительный результат от любого форвардного контракта по-прежнему облагается налогом на прибыль.
- ↪ Убытки по форвардным контрактам без поставки базисного актива для целей налогообложения не учитываются.
- ↪ Порядок отражения убытков по форвардным контрактам с поставкой базисного актива зависит от характера базисного актива:
  - если в роли базисного актива выступают валютные средства, то убытки по форвардным контрактам для целей налогообложения принимаются в пределах доходов, полученных по этим операциям за отчетный период;
  - если в роли базисного актива выступают ценные бумаги, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, то можно согласиться с

мнением специалистов\*, полагающих, что убытки по таким форвардным контрактам могут быть отнесены на уменьшение доходов от реализации (выбытия) данной категории ценных бумаг за отчетный период;

- если в роли базисного актива выступает другое имущество, то для целей налогообложения убытки по форвардным контрактам не учитываются.

Отдельно, на наш взгляд, необходимо остановиться на некоторых вопросах, связанных с *налогообложением доходов иностранных юридических лиц от операций с ценными бумагами*.

В соответствии с инструкцией ГНС № 34 от 16.06.95 (в редакции от 31.12.98) юридические лица-нерезиденты, получающие доходы из источников в Российской Федерации, не связанные с деятельностью постоянного представительства в виде дивидендов и процентов по корпоративным ценным бумагам, подлежат обложению налогом на доходы "у источника выплаты" по ставке 15% от валовой суммы выплаты. При рефинансировании дивидендов налог на доходы также взимается в общем порядке. Доходы от реализации ценных бумаг подлежат обложению налогом у источника по ставке 20%. При получении указанных доходов нерезидентами применяется налоговый режим, предусмотренный международными соглашениями об избежании двойного налогообложения со страной получателя дохода.

Согласно российскому законодательству, если положения международных конвенций об избежании двойного обложения доходов предусматривают пониженные ставки налога или полное освобождение от налогообложения в России, то применяются правила международного соглашения. Однако положения соглашений не применяются автоматически. Для того чтобы воспользоваться положениями международных соглашений об избежании двойного налогообложения, иностранное юридическое лицо должно подать в российские налоговые органы заявление на предварительное освобождение от налога у источника. В случае, если предварительное освобождение не было получено и налог был удержан у источника, иностранное юридическое лицо в течение года с момента удержания имеет право подать заявление на возврат налога в местный налоговый орган.

Основанием на получение предварительного освобождения от налогообложения доходов от операций с ценными бумагами являются, например,

\* *Дмитриев В.И.* Изменения в налоговом законодательстве по налогу на прибыль в 1998 г. // Бухгалтерский бюллетень. 1998. № 11. С. 23.

статьи 10 и 11 договора между Россией и США об избежании двойного налогообложения:

- ◆ проценты, возникающие в России и выплачиваемые лицу с постоянным местопребыванием в США, могут облагаться налогом только в США;
- ◆ дивиденды, выплачиваемые российской компанией и фактическое право на которые имеет лицо с постоянным местопребыванием в США, будут облагаться налогом в России, но по пониженным ставкам: 5% валовой суммы доходов, если американская компания владеет не менее чем 10% акций с правом голоса; 10% валовой суммы дивидендов во всех остальных случаях, в том числе этот порядок распространяется на дивиденды, получаемые американскими инвестиционными компаниями.

Одной из важных проблем, нерешенных в действующем российском законодательстве, является налогообложение доходов от реализации ценных бумаг российских эмитентов, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, между иностранными юридическими лицами, не имеющими филиалов и представительств на территории Российской Федерации. На практике российским налоговым органам достаточно сложно проследить эти операции в силу того, что иностранные юридические лица осуществляют расчеты за пределами Российской Федерации, а переход права собственности отражается в уставе, который не регистрируется в налоговых органах. Поэтому представляется необходимым совершенствование законодательной базы по этому вопросу в целях упорядочения сбора налогов и увеличения доходной базы бюджета.

**Перспективы совершенствования налогообложения ценных бумаг**

Особую важность для развития российского фондового рынка представляет новое соглашение об избежании двойного налогообложения с Республикой Кипр, которое было подписано 5 декабря 1998 г. и ожидающее в настоящее время ратификации парламентами двух государств. В отличие от действовавшего соглашения 1982 г. новый документ предусматривает взимание у источника налога на дивиденды в

размере 10%, который может

быть снижен до 5% в случае инвестиций в размере более 100 000 дол. США. На сегодняшний день это соглашение содержит беспрецедентные налоговые льготы для иностранных инвесторов, позволяющие не платить налог у источника в Российской Федерации по доходам в виде процентов и прироста капитала. Кроме того, налоговое законодательство Республики Кипр не предусматривает обложение дивидендов и процентов и содержит зна-

чительные льготы для иностранных компаний по налогу на прирост капитала. Налог на прибыль для иностранных компаний, зарегистрированных на Кипре и осуществляющих свою деятельность исключительно за его пределами, составляет 4,25%. Таким образом, подписание нового соглашения подтвердило огромное значение Кипра как основного места регистрации иностранных компаний, осуществляющих деятельность в России, в том числе и на рынке ценных бумаг.

Многие изменения в налогообложении доходов от операций с ценными бумагами содержатся в проекте второй части Налогового кодекса, который находится на рассмотрении в Государственной Думе.

После принятия в июле 1998 г. общей части Налогового кодекса внимание налогоплательщиков занимает содержание второй, практической его части, которая была одобрена Государственной Думой в первом чтении. По мнению специалистов рынка, механизм налогообложения, предложенный проектом второй части кодекса, является более привлекательным для участников рынка, чем действующий порядок налогообложения.

Развивая и детализируя принципы переоценки стоимости ценных бумаг, находящихся на балансе предприятий, практическая часть Налогового кодекса предоставляет налогоплательщикам право проводить переоценку ценных бумаг в соответствии с их рыночной стоимостью. Организациям, принявшим решение проводить переоценку портфелей ценных бумаг для целей налогообложения, необходимо уведомить местный налоговый орган не позднее чем за один месяц до начала налогового периода. В уведомлении необходимо указать, по какому из трех классов ценных бумаг (государственные ценные бумаги, корпоративные акции или прочие корпоративные ценные бумаги) будет осуществляться переоценка.

Участники рынка ценных бумаг, определяющие финансовые результаты от изменения стоимости ценных бумаг для целей налогообложения исходя из их рыночной стоимости, обязаны по итогам каждого налогового периода определить результаты переоценки находящихся в их собственности (числящихся на балансе) ценных бумаг. Определение результатов переоценки производится исходя из *рыночных цен на последний день отчетного или налогового периода*, как если бы эти ценные бумаги были реализованы на рынке в этот последний день. Необходимо отметить, что механизм переоценки, предложенный Налоговым кодексом, относится исключительно к ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке.

Доход налогоплательщика, образовавшийся в результате корректировки фактической стоимости приобретения или балансовой стоимости ценной бумаги на величину изменения рыночной стоимости, подлежит обложе-



нию налогом на прибыль по ставке 30%, а убыток уменьшает прибыль для целей налогообложения. Немаловажно, что для целей налогообложения комиссионные вознаграждения, уплаченные профессиональным участникам рынка при приобретении ценных бумаг, не увеличивают их балансовую стоимость (капитализируются), а рассматриваются как расход, уменьшающий налогооблагаемую базу.

Налоговый кодекс предусматривает, что доходы в виде процентов по государственным ценным бумагам не подлежат обложению налогом на прибыль, а облагаются специальным налогом *на доходы от капитала*.

Доходы участников рынка от реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке, определяется как большая из двух величин: фактическая и рыночная цена реализации ценных бумаг по данным организаторов торговли. При этом под рыночной ценой понимается *средневзвешенная цена сделок с этими ценными бумагами по итогам торгов* в день, когда эти ценные бумаги были реализованы налогоплательщиком. В случае, если отклонение (в ту или иную сторону) фактической цены реализации ценных бумаг составило не более 5% рыночной цены, для целей налогообложения принимается фактическая цена сделки. В случае невозможности определить цену реализации на конкретную дату, принимается цена, установленная организатором торговли на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки.

Аналогично порядку налогообложения, предусмотренного для переоценки ценных бумаг, доходы от купли-продажи ценных бумаг подлежат обложению налогом на прибыль по ставке 30%, а убытки уменьшают налогооблагаемую базу для целей налогообложения. Порядок налогообложения доходов от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке, должен быть отдельно установлен Правительством РФ.

Положения второй части Налогового кодекса определяют правила переноса убытков на будущее, предусмотренные для участников рынка ценных бумаг. В частности, убыток, полученный от операций с ценными бумагами, может переноситься на будущие налоговые периоды. В этом случае налогоплательщику разрешается уменьшать налогооблагаемую прибыль ежегодно на 20% убытка. В то же время Налоговый кодекс не распространяет действие этого положения на ценные бумаги, которые не обращаются на организованном рынке.

Вызывает озабоченность невозможность отнесения убытков по ценным бумагам, не обращающимся на организованном рынке, в уменьшение налогооблагаемой прибыли. В ситуации низкой ликвидности рынка и ограниченного числа эмитентов, предлагающих свои ценные бумаги на орга-

низованных торговых площадках, это положение кодекса затруднит деятельность большого количества участников рынка.



**А.В. Гусев,**  
аспирант кафедры мировой  
экономики и МВКО

### ВОПРОСЫ ЗАНЯТОСТИ ПРИ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ США

**П**оследнее десятилетие XX века войдет в анналы американской истории как рии как период одного из самых продолжительных экономических подъемов США. Устойчивые темпы роста промышленного производства и сферы услуг, индексов фондового рынка в сочетании с низким уровнем инфляции (примерно 2% в год) и безработицы (менее 5%) интерпретируются рядом зарубежных экспертов как наступление "золотого века" или "новой модели американской экономики".

На фоне вялого экономического развития остальных промышленно развитых стран мира "рывок" США нельзя объяснить только действием объективных циклических факторов воспроизводства капитала в условиях быстро растущего инновационно-технологического потенциала современной научно-технической революции. Также не совсем убедительным представляется аргумент, что это результат того, что в американской экономике бурное развитие получила сфера услуг. Но нельзя и отрицать особой роли этой сферы, в частности ее финансового сектора, в качестве ускорителя тех изменений, которые происходят в 90-е годы как в национальной экономике США, так и в позициях страны в современной мировой экономической системе.

В то же время следует отметить, что возможности традиционных статистических методов оценки значения той или иной сферы американской экономики не позволяют в полной мере определить, например, в какой степени они подвержены воздействию научно-технического процесса. Так, в 90-е годы ежегодные темпы роста производительности труда в обрабатывающей промышленности США превышали 3%, в то время как в сфере услуг составили менее 1%. Тем не менее наиболее обоснованным подходом к исследованию американского феномена 90-х годов представляется многофакторный анализ его причин.

*Во-первых*, рост производительности труда, прежде всего в реальном секторе, достигается за счет наиболее полного использования имеющихся мощностей, рационального использования различных форм частичной занятости рабочей силы (неполной, временной), сдерживания роста заработной платы и сокращения числа наемных работников, в частности управ-

ленческого персонала, вследствие постоянно проходящих между корпорациями взаимных слияний и поглощений.

*Во-вторых*, что касается сферы услуг, то рост производительности труда здесь нередко выражается не в традиционных показателях, а проявляется косвенно — в самом качестве и разнообразии предоставляемых услуг. Так, например, замена одного банковского служащего-оператора на банкомат дает возможность свободного круглосуточного доступа клиента к своим деньгам, но этого нельзя отразить в национальных показателях роста производительности труда в сфере услуг.

Полоса слияний и поглощений, охватившая практически все сферы американской экономики, — одно из ярких проявлений приспособления крупнейших американских корпораций к процессу глобализации экономики, которая определенным образом отражается на проблеме занятости в США. С одной стороны, это связано со все более возрастающими требованиями к образовательному цензу и профессиональной подготовке наемных работников, а с другой — с отсутствием гарантий постоянной занятости.

Реструктуризация идет прежде всего в крупнейших американских промышленных и финансово-банковских структурах и, как правило, ведет к массовым увольнениям, росту социальной напряженности. Американский экономист Д. Родрик, преподаватель Гарвардского университета, в своей книге "Зашла ли глобализация слишком далеко?" приходит к выводу, что создание международного производства, перенос целых финансово-производственных комплексов за рубеж ведет к потере рабочих мест в стране базирования глобальной корпорации, нарушает "сложившийся баланс между трудом и капиталом", создает серьезные трудности при проведении государственной политики в сфере социальных гарантий [1].

Следует особо подчеркнуть, что США, широко представленные именно крупнейшими корпорациями и финансово-инвестиционными группами, сумели удачно приспособиться и извлечь наибольшие выгоды из развернувшегося процесса глобализации, меняющего качественным образом в последнее десятилетие всю структуру мировой экономики. Сегодня основу мировой экономики составляет уже не система международных экономических отношений, а международное производство ("производство без границ, ориентированное на потребителя во всех уголках земного шара"), мировой рынок капитала, рабочей силы, мировое научно-техническое пространство.

Транснациональные корпорации и транснациональные банки США, многие из которых впоследствии стали международными, сильно опередили и быстро потеснили своих западных конкурентов, приступив уже в 80-

х годах к реструктуризации в глобальных масштабах. Именно американские транснациональные корпорации и банки первыми увидели в ней самый доступный способ скорейшего укрепления своей пошатнувшейся конкурентоспособности и приспособления к жесткому соперничеству на мировом рынке. Реструктуризация в глобальных масштабах означает не только технико-производственную, организационно-финансовую перестройку американских корпораций и банков. Она неизбежно сопровождается увольнениями рабочих и служащих в одних отраслях экономики и созданием новых рабочих мест в других. Проводя реструктуризацию, американцы воспользовались очевидным преимуществом перед другими западными странами, а именно мобильным и "гибким рынком рабочей силы", при котором средний американец за свою трудовую жизнь нередко меняет несколько специальностей и даже профессий, меняя к тому же и место жительства.

Крупнейшие международные корпорации и банки ("Ай-Би-Эм", "Ай-Ти-Ти", "Чейз-Манхэттен бэнк", "Ксерокс", "Сирс" и др.) в течение 1990-1995 гг. уволили порядка 280 тысяч рабочих и служащих. В результате слияния в 1996 г. "Чейз-Манхэттен бэнк" и "Кэмикэл бэнк" было объявлено о предстоящем увольнении 10% персонала, главным образом среднего управляющего звена. Последняя реорганизация "Ай-Ти-Ти" в том же году (ее разделение на три самостоятельные компании) привела к необходимости сокращения более 70 тысяч работников коренной корпорации. В целом за период 1983-1996 гг. число занятых в "Ай-Ти-Ти" и компаниях-наследниках (называемых в США "бэби-Белл'з" по имени основателя лаборатории по массовой телефонизации страны) сократилось в три с лишним раза (с 967 тысяч до 277 тысяч человек).

Проблема социальной неустойчивости, угроза безработицы, отсутствие гарантий постоянной занятости в случае изменения экономической конъюнктуры неизбежны и представляют собой своеобразную плату общества за экономический подъем. Один из ведущих экономистов США, директор центра по изучению глобальной экономики инвестиционного банка "Морган Стэнли" С. Роч, анализируя потери рабочих мест в результате проводимой реструктуризации экономики и жесткой кредитно-денежной политики американской администрации, отмечает, что на сегодняшний день оказалась "разорванной ткань социального контракта, который в течение длительного времени сдерживал силовую борьбу между рабочими, менеджерам и избранными во властные структуры политиками" [2].

Реструктуризация американской экономики в условиях подавленной инфляции, за уровнем которой пристально следят руководители Федеральной

резервной системы, привела к буму на финансовом рынке, резкому подъему рыночной стоимости акций ведущих корпораций, повышенному спросу на облигации, другие ценные бумаги, широкому использованию новых производных финансовых институтов (деривативов), активизации деятельности пенсионных и страховых фондов. В ряде регионов страны, в частности в Силиконовой долине в Калифорнии, где действует примерно шесть тысяч фирм, специализированных на высоких технологиях (производство компьютерной техники и программного обеспечения), вознаграждение наемному персоналу частично выплачивается в виде опционов и акций нанимающих фирм. Это выгодно как для персонала, становящегося в этом случае собственником фирмы, на которой работает, так и для фирмы, одновременно получающей и дополнительные источники финансирования, и новые мотивы стимулирования производительности труда.

На рубеже XX-XXI веков американская экономика как бы иллюстрирует вывод, сделанный известным английским экономистом П. Норманом о том, что глобализация в течение года уничтожает одно из десяти рабочих мест, но и в то же время создает занятость в таких же масштабах [3]. По данным ЮНКТАД, в мире каждый десятый наемный работник (за исключением сельскохозяйственного производства) занят на предприятиях транснациональных корпораций. В промышленно развитых странах этот показатель значительно выше — в них уже каждый пятый работник занят на предприятиях ТНК.

В 90-е годы за счет высокой экономической конъюнктуры (среднегодовой рост ВВП в США составил 2,8%, в Японии — 1,4%, Европейском сообществе — 1,7%) американская администрация пытается смягчить "социальные издержки", в частности за счет создания новых рабочих мест при постоянном сдерживании роста реальной заработной платы наемных работников. Действительно, по оценке английской "Файнэншл таймс", в США за последние пять лет было создано около 12 миллионов новых рабочих мест, тогда как в Западной Европе за этот же период рабочих мест почти не прибавилось. В целом же с 1980 по 1995 г. общая занятость в США увеличилась почти на четверть — 24%, в то время как в Японии на 17%, а в странах Европейского сообщества всего на 2%.

Известно, что современная научно-техническая революция — компьютеризация, внедрение высоких технологий в сфере информатизации, автоматизация различных видов деятельности — сопровождается непременным сокращением занятости, особенно в традиционных профессиях. Однако ряд иностранных экспертов полагают, что так же, как действует так называемый закон Мура, согласно которому за определенный период времени

соответственно возрастает мощность компьютеров, так и научно-техническая революция устраняет примерно столько же рабочих мест, сколько создает новых.

В середине 70-х годов еще никто профессионально не занимался созданием компьютерных программ. Ныне только в отраслях компьютерного программного обеспечения занято около 10 миллионов американцев. Еще всего пять лет назад почти не ощущалась потребность в специалистах по деривативам и компьютерному дизайну. За последние годы киноиндустрия США создала больше рабочих мест, чем автомобилестроение, фармацевтика и гостиничный бизнес вместе взятые.

Таким образом, в отличие от стран Западной Европы с их системой "жесткого рынка рабочей силы", где реструктуризация сопровождается резкими скачками уровня безработицы (например, в Германии – около 4,5 миллиона человек), растущей массовой неполной занятостью (Япония), Соединенные Штаты, используя "гибкий рынок рабочей силы", методы кредитного денежного регулирования и сдерживания инфляции, сумели включиться в процесс глобализации с солидным запасом прочности: благоприятная экономическая конъюнктура, повышающийся долларový курс, высокие темпы роста производительности труда, превосходство в объемах заграничных прямых капиталовложений.

Однако вывод о том, что глобализация имеет своими последствиями только дальнейшее укрепление лидирующих позиций американских корпораций в мировой экономике, представляется несколько односторонним. Необходимо видеть и ту высокую цену, которую приходится платить трудовым слоям населения США за проведение этой реструктуризации и обретение американскими компаниями статуса глобальных корпораций.

Американские экономисты единодушны в том, что механизм распределения национального дохода между различными слоями населения за последние два десятилетия дает сбой: растет поляризация общества – богатые становятся еще богаче, а бедные еще беднее. Национальная статистика отмечает падение темпов роста доходов населения по сравнению с соответствующим предшествующим периодом, а также падение реальной заработной платы определенных категорий рабочих. Упомянувшийся ранее американский экономист С. Роч подчеркивает, что реструктуризация и глобализация экономики США в 90-е годы сильно усугубила социальные противоречия, существовавшие в американском обществе, – интересам трудовых слоев населения нанесен серьезный ущерб. В статье, опубликованной в "Файнэншл таймс" под заголовком "Растущий гнев глобальной деревни" (под "деревней" подразумеваются наемные работники), он пишет

о том, что "предпринимательские доходы вздымаются вверх, уровень дохода на вложенный корпоративный капитал самый высокий с 1929 г., однако реальная заработная плата фактически стагнировала в течение почти 15 лет" [4].

Такова жесткая социальная плата общества за переход к новой экономической модели в стране, дальше всех продвинувшейся на пути глобализации своей экономики.

### **Литература**

1. *Rodrik D.* Has Globalisation Gone too Far? Institut for International Economics. 1997.
2. Financial Times. 1997. July 3. P. 12.
3. Financial Times. 1994. September 30. P. 31.
4. Financial Times. 1997. July 3. P. 12.







## БИБЛИОГРАФИЯ



Ôeí àí ñ ààÿ àèääàì èÿ  
í òè Ī òààèò àèÿñò àà Īí ññèéñí é Ôääàòàòèè  
àúí óñò èèà á 1998 ā äó ó-àáí ùà  
í Ī ñ àèÿ, í àó-í ùà ñáí đí èèè è èçàáí èÿ

*Редакционно-издательский отдел Финансовой академии в 1998 г. выпустил 67 названий работ общим объемом 603,5 печ.л. Часть работ предназначена для использования в учебном процессе Академии и не подлежит реализации. В настоящий перечень литературы включены учебные пособия, научные сборники и издания, многие из которых можно приобрести в библиотечно-информационном комплексе, редакционно-издательском отделе, в киосках Академии. Со всей опубликованной литературой можно ознакомиться в библиотечно-информационном комплексе и редакционно-издательском отделе ФА.*

**Абламская Л.В., Бабешко Л.О. Основы финансового анализа рынка ценных бумаг. Часть 1.** 120 с. Тираж 1000 экз.

Учебно-практическое пособие содержит начальные сведения о подходах и методах количественного анализа для рынка ценных бумаг. Материал снабжен иллюстративными примерами и задачами для самостоятельного решения. Пособие предназначено для лиц, обучающихся по системе дистанционного обучения.

**Бабайцев В.А., Гисин В.Б., Свищевский С.Р., Шандра И.Г. Математика в экономике. Руководство к решению задач. Часть 1.** Линейная алгебра. 100 с. Тираж 1000 экз.

Руководство представляет собой коренную переработку издания 1994 г., в него внесены изменения и дополнения в соответствии с требованиями новой учебной программы, в частности включен раздел, посвященный модели равновесных цен. Руководство пополнено новыми примерами и упражнениями, расширен круг рассматриваемых задач и приложений. Предназначено для использования на практических занятиях по курсу "Математика в экономике" в первом семестре 1 курса.

**Бабайцев В.А., Браилов А.В., Калюжный А.Х., Орлова М.Г. Математика в экономике. Руководство к решению задач. Часть 3.** Математический анализ для функции одной переменной. Под ред. А.С. Солодовникова. 111 с. Тираж 2000 экз.

Руководство содержит задачи по математическому анализу функций одной переменной (пределы, производная, неопределенный и определенный интеграл). По каждому разделу приводится краткая теоретическая справка, разбираются решения типовых задач, приведены упражнения и задания к контрольным работам. Руководство предназначено для проведения практических занятий и организации самостоятельной работы студентов.

**Банки в системе международных экономических отношений** /Сборник статей. Под ред. В.К. Поспелова, В.Е. Донцова. 148 с. Тираж 200 экз.

В сборнике статей рассматриваются актуальные проблемы развития российских и зарубежных банков на пороге третьего тысячелетия в условиях углубляющейся интернационализации хозяйственной жизни. В статьях анализируются как общие вопросы функционирования мировой и российской банковских сфер, так и отдельные аспекты деятельности кредитных учреждений. Показаны сложности, с которыми в конце XX века в глобальной экономике сталкиваются банки промышленно развитых и развивающихся стран. Особое внимание уделено нынешнему состоянию и перспективам развития российских банков, которые стремятся все более активно осваивать мировое финансово-банковское пространство.

**Баранова Е.П. Современная международная торговля.** Учебное пособие. 56 с. Тираж 300 экз.

Учебное пособие представляет собой дополнительный учебный материал для подготовки к семинарским занятиям по курсу "Международные экономические отношения" и предназначено для студентов дневного и вечернего отделений, изучающих современные международные экономические отношения.

**Барсукова С.В., Михайлов Д.М. Трастовые операции: международный и российский опыт.** Учебное пособие. 96 с. 300 экз.

Учебное пособие представляет собой дополнительный учебный материал для подготовки к семинарским занятиям по курсу МВКО и другим специальным курсам и предназначено для студентов дневного и вечернего отделений, изучающих современные международные валютно-кредитные отношения в финансовой и банковской сферах. Кроме того, материалы данного издания могут быть использованы при подготовке лекций по курсу МВКО и другим специальным курсам.

**Бежанова С.В., Ганина Е.В. Что такое налоги и налогообложение?** Учебное пособие для студентов-иностранцев III курса. 46 с. Тираж 100 экз.

Пособие предназначено для студентов-иностранцев, изучающих курс "Налоги и налогообложение". Цель пособия — познакомить студентов с лексико-грамматическими особенностями текстов по налогообложению и помочь им преодолеть языковые трудности при чтении тестов вышеуказанной специальности.

**Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика.** Научное издание. 305 с. Тираж 1000 экз.

В монографии предпринята попытка теоретически обосновать экономическую природу капитала финансово-промышленных корпоративных структур в экономике современной России. Поставлена задача определить методологические основы эволюции капитала, выявить закономерности интеграционных процессов в российской экономике, определить формирующиеся финансово-промышленные группы как результат функционирования интегрированного капитала, исследовать их специфику и природу, предложить свой взгляд на классификацию ФПГ, построение модели финансово-промышленного капитала, его оценку.

**Вавилов Ю.А. Государственный долг.** Учебное пособие. Под ред. В.М. Родионовой. 32 с. Тираж 600 экз.

В учебном пособии раскрывается сущность и современное состояние государственного долга, его динамика и структура, а также освещаются задачи и приемы управления государственным долгом. Предназначено для студентов экономических вузов и факультетов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет и аудит", "Мировая экономика". Несомненный интерес пособие может представлять для аспирантов, преподавателей и научных работников, занимающихся проблемами государственного долга.

**Васенкова Е.К., Гисин В.Б., Рылов А.А., Шандра И.Г., Швецов Ю.В. Математика в экономике. Руководство к решению задач. Часть 4. Функции нескольких**

переменных и дифференциальные уравнения. Под ред. А.С. Солодовникова. 116 с. Тираж 2200 экз.

Пособие содержит материал по теории функций нескольких переменных, выпуклому анализу, теории рядов и дифференциальным уравнениям. По каждой теме кратко излагаются основные сведения из теории, даются подробные решения типовых задач, упражнения для самостоятельной работы. Большое внимание авторы уделяют приложениям изучаемого материала в экономике. Пособие предназначено для студентов 1 курса.

**Вахрамеева М.В. Индексный метод анализа. Методические указания.** 36 с. Тираж 250 экз.

В методических указаниях рассматриваются основные категории, определения и принципы построения экономических индексов, излагается методология расчета индексов. Пособие предназначено для студентов, изучающих курс "Общая теория статистики", "Социально-экономическая статистика", "Статистика финансов".

**Гончаренко Л.И., Грунина Д.К., Мельникова Н.П. Основы налогообложения. Учебное пособие по курсу "Налоги и налогообложение" для специализации "Налоги и налогообложение".** Под ред. Л.П. Павловой. 51 с. Тираж 430 экз.

В учебном пособии освещены первые три темы курса "Налоги и налогообложение" для подготовки студентов по специализации "Налоги и налогообложение". Рассматриваются общие вопросы теории налогов: экономическая сущность и функции налогов, элементы налогов, принципы и методы налогообложения, способы их уплаты. Отдельно рассмотрен вопрос об эволюции научных взглядов на экономическую природу налогов. Дается понятие налоговой системы и ее составных элементов, а также подробная классификация налогов. Выделены вопросы об управлении налоговой системой, о задачах и функциях органов налоговой службы.

**Дубинина Г.А., Драчинская И.Ф. Учебное пособие по английскому языку для студентов 1 курса.** 119 с. Тираж 500 экз.

Цель пособия — корректировать лексические и грамматические навыки, помочь студентам овладеть элементами монологической и диалогической речи на общеэкономические темы, овладеть приемами ознакомительного и изучающего чтения. При подготовке пособия авторы использовали фрагменты известных американских и британских учебников микро- и макроэкономики в соответствии с программами курсов "Экономическая теория" и "История экономических учений", что дает студентам возможность использовать фоновые знания для развития разговорных навыков. Пособие предназначено для студентов 1 курса, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Учет и аудит", и состоит из 8 разделов, объединенных единой структурой, в которых рассматривается определенная экономическая проблема. Каждый из разделов завершается ролевой игрой цикла "Азбука потребителя".

**История. Культура. Цивилизация. Учебное пособие.** Составитель и отв. ред. Р.П. Трофимова. 201 с. Тираж 800 экз.

Пособие представляет обобщение творческого поиска более тридцати ученых и написано в дискурсивной форме развернутых ответов и вопросов, относящихся к актуальным проблемам как истории культур различных цивилизаций, так и к современным исторической, культурологической и политической наукам и жизни. Авторы — известные ученые — излагают свое понимание поставленных вопросов. Пособие предназначено для студентов и магистрантов высших учебных заведений и широкого круга читателей, изучающих проблемы развития культуры и цивилизации в диахронно-синхронической парадигме. Оно может служить дополнительным материалом к изучению курсов истории, культурологии, философии и политологии.

**История России IX-XX вв. Учебное пособие в 2 т.** Редколлегия: Г.А. Аммон (отв. ред.), Е.И. Нестеренко, Н.Е. Петухова. Т. 1. 488 с. + 32 с. вкл. Тираж 3000 экз.

Хронологически материал 1 тома охватывает период с IX века до окончания первой мировой войны в 1918 г. Изложение относится к историческому пространству России. Анализируются основные исторические факты и явления, имеющие государственное значение, финансово-экономические и политические феномены и тенденции, а также международные события, которые оказывали влияние на внутреннее положение в России.

**Колесник А.П., Косарев В.П., Левит Б.Ю. Компьютерные системы и сети. Учебное пособие (для студентов вечернего отделения). Вып.2. 52 с. Тираж 150 экз.**

В пособии рассмотрены виды компьютерных сетей, особенности построения и оборудования локальных вычислительных сетей, примеры построения и функционирования компьютерных сетей в финансовых, страховых и фондовых организациях. Учебное пособие предназначено для студентов вечернего отделения всех специальностей, изучающих дисциплину "Компьютерные системы и сети".

**Косарев В.П., Голубева Н.Н., Шишманов К. Персональные компьютеры (в вопросах и ответах). Учебное пособие для студентов экономических специальностей. 100 с. Тираж 300 экз.**

В пособии, написанном в форме вопросов и ответов, освещены проблемы архитектуры современных компьютеров, основные характеристики и принципы работы центральных и периферийных устройств персональных компьютеров, пользовательный подход к оценке и выбору аппаратного обеспечения персональных компьютеров; отражены отдельные стороны использования и выбора программного обеспечения; показаны пути и проблемы развития и производства персональных компьютеров. Пособие предназначено для студентов дневных и вечерних отделений вузов всех специальностей, изучающих дисциплины "Компьютерные системы и сети" и "Информатика".

**Кочеткова А.И., Логвинов С.А. Управление персоналом фирмы. Учебно-практическое пособие. Под ред. Э.А. Уткина. 120 с. Тираж 300 экз.**

В учебно-практическом пособии освещается содержание ряда узловых вопросов, связанных с управлением персоналом современной организации; дается характеристика персонала фирмы как объекта управления, излагаются основы кадровой политики и кадрового планирования, формирования и совершенствования организационных структур в деловых предприятиях, социально-психологических аспектов мотивации работников. Пособие предназначено для студентов вузов и колледжей, изучающих дисциплины "Управление персоналом", "Социология и психология управления", "Экономика и социология труда". Оно может быть полезным и для работников кадровых служб предприятий и организаций.

**Курс политологии. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям. Под общей редакцией А.Г. Грязновой. Рекомендован Учебно-методическим объединением по специальностям "Финансы и кредит", "Бухучет и аудит", "Мировая экономика". 508 с. Тираж 3000 экз.**

В учебнике полно и системно излагаются вопросы курса политологии, а также проблемы взаимодействия экономики и политики. Это первый в отечественной литературе учебник по политологии, написанный специально для студентов, обучающихся по экономическим направлениям. Он предназначен также для тех, кто интересуется вопросами развития политической сферы общества и ее взаимосвязи с экономической системой.

**Лабскер Л.Г., Михайлова В.П., Серегин Р.А. Математическое моделирование финансово-экономических ситуаций с применением компьютера (на основе марковских случайных процессов). Учебное пособие для проведения практических занятий. Изд. 2-е. 226 с. Тираж 500 экз.**

В пособии изложены основы теории дискретных марковских случайных процессов с дискретным и непрерывным временем и дана иллюстрация их приложения к моделированию

различных финансово-экономических ситуаций с применением IBM PC. Пособие предназначено для студентов, магистрантов и аспирантов финансовых и экономических специальностей высших учебных заведений, изучающих курс экономико-математического моделирования с исследованием операций. Оно может быть полезным для преподавателей, ведущих соответствующий курс, и специалистов, занимающихся вопросами устойчивости, прогнозирования и управления финансово-экономическими процессами.

**Лазарев А.С., Липатова И.В. Решение экологических проблем в Российской Федерации с помощью экологического налога (Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта).** Учебное пособие. 44 с. Тираж 300 экз.

В учебном пособии дается анализ основных критериев экономической политики в отношении сохранности окружающей среды. На основе зарубежного опыта раскрываются такие инструменты влияния на экономическую политику в области экологии, как убеждение в необходимости добровольных действий; меры государства, поддающиеся количественной характеристике; экологические налоги; дотации; рыночные отношения. Обосновывается, что в условиях российской действительности решение вышеобозначенных проблем может быть обеспечено введением экологического налога вместо действующих в настоящее время платежей за различные виды вредного воздействия на окружающую среду.

**Лахметкина Н.И. Инвестиционный менеджмент. Выработка инвестиционной политики.** Учебное пособие. Часть 1. 28 с. Тираж 300 экз.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой курса "Финансовый менеджмент". В нем рассматривается один из основных этапов процесса управления портфелем финансовых инвестиций - выработка инвестиционной политики, определяются инвестиционные цели инвестора, особое внимание при этом уделяется соотношению ожидаемой доходности и риска. Пособие предназначено для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" и специализации "Финансовый менеджмент".

**Левит Б.Ю. Технологии работы с модемом и факс-модемом. Работа в Internet.** 87 с. Тираж 200 экз.

Описываются основные понятия, терминология, технологии, средства и приемы работы с модемом, факс-модемом, а также в сети Internet, приводятся особенности и рекомендации использования этих средств в различных операционных системах. Материал предназначен в качестве учебного пособия для студентов, а также может быть полезен пользователям, только начинающим работать с модемом или уже имеющим некоторую практику.

**Лукин А.В. Страхование рисков космической деятельности.** Учебно-практическое пособие. 88 с. Тираж 500 экз.

В подготовке учебно-практического пособия для системы дистанционного обучения приняли участие сотрудники Международного центра дистанционного обучения Финансовой академии. В отечественной экономической науке это первое исследование нового направления в страховании — страхование космических рисков. Рассмотрены принципы космического страхования, обобщен опыт страхования космических рисков за рубежом, проанализирована практика страхования космических рисков в России. Автор предлагает свою методику некоторых расчетов отдельных тарифов, новую методику оценки рисков, варианты текстов договоров страхования, страховых актов, условий страхования. Разработаны предложения по развитию космического страхования в России.

**Международные рынки капиталов в условиях глобальной конкуренции и перспективы инвестиций в Российской Федерации.** Доклады и выступления на российско-германской конференции (21 мая 1998 г.). Под общей редакцией А.Г. Грязновой. 156 с. Тираж 200 экз.

На конференции были рассмотрены фундаментальные условия инвестиционного сотрудничества России и Запада, особенно с точки зрения Германии, обладающей крупнейшим в Западной Европе экономическим и финансовым потенциалом. Особое внимание уделено ана-

лизу инвестиционной обстановки в России, прогнозу политики правительства в этой области, проблемам развития законодательной базы. Ключевой стала тема стабильности глобальных потоков капитала на международных рынках, преодоления кризисных настроений инвесторов. В работе конференции приняли участие государственные, правительственные деятели, крупные практики и известные ученые.

**Мельников П.П. Защита информации в автоматизированных системах финансовых и коммерческих организаций.** Учебное пособие. 74 с. Тираж 200 экз.

В учебном пособии рассматриваются вопросы, связанные с обеспечением безопасности информации в системах финансового и коммерческого приложений. Раскрываются правовые аспекты защиты информации, источники и основные угрозы безопасности информации, а также способы ее защиты. Содержание пособия соответствует учебной программе дисциплины "Защита информации". Оно может быть полезно для студентов, изучающих дисциплину по выбору или решивших самостоятельно ознакомиться с проблемами безопасности и защиты информации.

**Методика и техника социологических исследований в сфере экономики и финансов.** Учебное пособие к практикумам по курсу социологии. Отв. ред. Г.Г. Силласте. Часть первая (учебно-методическая). 158 с. Тираж 600 экз.

Учебное пособие раскрывает логику организации и проведения социологического исследования в финансово-банковской сфере экономической жизни. Пособие разработано на базе "Программы и методических указаний по курсу социологии" и состоит из двух частей: часть первая – учебно-методическая; часть вторая – практическая ("Рабочая тетрадь"). Пособие обобщает опыт преподавания этого курса в Финансовой академии и предназначается для студентов, аспирантов, магистрантов, слушателей ИППК, изучающих курс социологии и интересующихся организацией социологических исследований для познания социальных аспектов финансово-банковской деятельности.

**Михайлов Д.М. Современные долговые и производные финансовые инструменты мирового рынка ссудных капиталов.** Научное издание. 338 с. Тираж 300 экз.

Использование экономическими субъектами и государственными структурами России возможностей, предоставляемых мировым рынком ссудных капиталов, будет играть важную роль в ближайшей, средне- и долгосрочной перспективе. В этой связи важно предложить наиболее оптимальные схемы внешнего и внутреннего финансирования экономического развития страны. Во главу угла должны быть поставлены вопросы правильного выбора инструментов для решения названных задач. Именно по этой причине вопросы функционирования инструментов мирового рынка, включая производные финансовые и долговые инструменты денежного рынка и рынка капиталов, находились в центре внимания автора книги.

**Можаева Н.Г., Мирошникова В.А. Документация по личному составу.** Учебное пособие по курсу "Основы документационного обеспечения управления". 83 с. Тираж 400 экз.

В учебном пособии даются технологии оформления документации по личному составу для штатных и нештатных сотрудников, правила составления приказов по личному составу, заявлений, объяснительных записок, доверенностей, требования к оформлению трудовых книжек. Работа основана на КЗОТе, стандартах на документацию по личному составу. Пособие предназначено для студентов, изучающих курс "Основы документационного обеспечения управления".

**Москва: Культурологический словарь.** Науч. ред., рук. авт. кол. Р.П. Трофимова. 367 с. Тираж 1000 экз.

В словаре даются некоторые основные понятия и категории культурологии. Наряду со статьями, раскрывающими понятийный аппарат предмета культурологии и ряда смежных с ним дисциплин, в издание включены краткие статьи по истории известных памятников истории и культуры Москвы. Издание предназначается студентам высших учебных заведений,

учащимся колледжей и средних школ, а также всем, кто интересуется проблемами культуры и историей Москвы.

**Орлова М.Г., Рылов А.А. Математика в экономике.** Курс лекций. Дифференциальные уравнения. 84 с. Тираж 500 экз.

Пособие ориентировано на курс "Математика в экономике" и охватывает раздел "Дифференциальные уравнения". Главное внимание уделено изложению техники решения типов уравнений первого и второго порядка, которые часто встречаются в экономических приложениях. Приведены иллюстрации применения дифференциальных уравнений в непрерывных моделях экономики. Материал изложен доступно и с привлечением большого числа примеров.

**Основы природопользования.** Учебное пособие. Часть II. 163 с. Тираж 1000 экз.

Работа представляет собой вторую часть учебного пособия, написанного в соответствии с программой курса "Природопользование", и предназначено для студентов всех специальностей Финансовой академии. В пособии рассматриваются теоретические и прикладные вопросы природопользования, его правовые основы, а также региональные экологические проблемы России.

**Оценочная деятельность в России.** Сборник научных трудов. Редколлегия: А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, Л.Б. Мамонова. 252 с. 200 экз.

Сборник трудов посвящен проблемам оценочной деятельности. Рассмотрены вопросы оценки предприятий и их реструктуризации; оценки и реструктуризации финансово-кредитных институтов; оценки интеллектуальной собственности. В сборнике также дается библиография по теме оценки различных видов собственности. Предназначено для студентов, аспирантов, преподавателей.

**Подшиваленко Г.П., Клепальская С.В. Оценка эффективности реальных инвестиций.** Учебное пособие. 60 с. Тираж 400 экз.

Учебное пособие выполнено в соответствии с программой курса "Организация и финансирование инвестиций" по теме: "Оценка эффективности реальных инвестиций". Комплексно рассмотрены основные вопросы указанной темы, в частности: дано понятие инвестиционного проекта и характеристика стадий его развития; раскрыто содержание этапов предынвестиционных исследований и назначение бизнес-плана; освещены основные методы оценки эффективности реальных инвестиций; рассмотрены примеры практического расчета показателей эффективности инвестиционных проектов с использованием прогнозирования денежных потоков, простых методов и методов, основанных на дисконтировании. В заключительной части раскрыты проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов в России. Пособие предназначено для студентов всех специальностей, изучающих названный курс.

**Полищук А.И. Деятельность банковских кредитных организаций.** 376 с. Тираж 200 экз.

Учебное пособие раскрывает исторические аспекты и современное состояние деятельности отечественных кредитных организаций. В работе не только представлен краткий курс лекций, написанный в соответствии с программой, но и собраны новые нормативные материалы, приведены научные обобщения по проблемам деятельности современных кредитных организаций (текущие тенденции и дискуссионные вопросы), схематизированы важные для каждой темы взаимосвязи (бизнес-конспект), приведены сборники понятий. В отличие от базового учебника данное пособие адаптировано специально для студентов вечернего отделения и написано в соответствии с тематическим планом, разработанным для данного контингента слушателей.

**Практикум по курсу "Федеральные налоги с юридических лиц".** Отв. ред. Л.П. Павлова; общая ред. Л.И. Гончаренко. 46 с. Тираж 320 экз.

Практикум содержит задачи по основным темам, изучаемым по курсу "Федеральные налоги с юридических лиц". Для подготовки к итоговым проверочным этапам в практикуме дан контрольный раздел с задачами, включающими расчеты по всем изученным налогам. Задачи, включенные в практикум, учитывают изменения и дополнения в налоговые законы по состоянию на 1.11.97 г. Задачи основываются на условных данных, в том числе носящих исключительно учебный характер. Практикум предназначен для практических занятий со студентами и магистрантами по специальности "Налоги и налогообложение".

**Проблемы современного экономического развития России (Территориальный аспект).** Курс лекций. Рук авт. кол. Н.В. Копылов. 102 с. Тираж 150 экз.

В курсе лекций анализируются проблемы современного развития экономики России, ее промышленность, природно-ресурсный потенциал, вопросы экономического районирования, развития и размещения производительных сил. Рассматриваются также проблемы современной региональной экономической политики в странах СНГ. Курс лекций может быть использован преподавателями и студентами.

**Программа и планы практических занятий по курсу "Автоматизированные информационные технологии" для дипломированных специалистов и магистрантов.** 84 с. Тираж 500 экз.

Рекомендовано УМО для студентов и магистрантов, обучающихся по специальностям 060400 "Финансы и кредит", 060500 "Бухгалтерский учет и аудит", 060600 "Мировая экономика".

**Салин В.Н., Родионова Н.С. Статистика финансов предприятий.** Учебное пособие. 52 с. Тираж 250 экз.

В пособии рассматриваются вопросы методологии исчисления основных статистических показателей, позволяющих оценить финансовое положение предприятия. Особое внимание уделяется современным методам анализа кредитоспособности и рентабельности работы предприятий и организаций. Определенное место уделено рассмотрению методологии решения типовых задач и приведены задачи для самостоятельной работы студентов. Пособие предназначено для обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет и аудит", "Мировая экономика" всех форм обучения.

**Свищевский С.Р. Элементы линейной алгебры и линейного программирования.** Учебное пособие для слушателей ИППК. 55 с. Тираж 138 экз.

В учебном пособии рассматриваются некоторые понятия и методы линейной алгебры и линейного программирования - разделов, составляющих первую часть курса "Математика в экономике", читаемого слушателям Института переподготовки и повышения квалификации при Финансовой академии.

**Седова М.Л. Социальное обеспечение.** Учебное пособие. Отв. ред. В.М. Родионова. 68 с. Тираж 200 экз.

В пособии рассматриваются теоретические и практические основы социального обеспечения, история его становления и развития в Российской Федерации и зарубежных странах. В пособии использованы нормативные акты по вопросам социального обеспечения в Российской Федерации, действующие по состоянию на 1.4.98 г. Рассчитано на студентов, изучающих курсы "Финансы", "Бюджет и бюджетная система", "Внебюджетные фонды".

**Семенкова Т.Г., Карамова О.В., Емельянова О.И. История русской экономической мысли.** Учебное пособие. Часть 2. Основные направления в истории русской экономической мысли: XVIII век — послепетровский период (1725-1801). Под ред. Т.Г. Семенковой. 86 с. Тираж 500 экз.

Имена выдающихся людей, о которых идет речь в этом учебном пособии, слышал каждый культурный человек, но их заслуги в области истории экономической мысли известны даже



не всем экономистам с высшим образованием. Авторы пособия — ученые-историки, стремясь к исторической правде, излагают новую концепцию. В работе не только представлены основные направления в истории русской экономической мысли XVIII века, но и дано обоснование возникновения и формирования особого направления — русской школы.

**Силичев Д.А. Постмодернизм: экономика, политика, культура.** Учебное пособие. 196 с. Тираж 600 экз.

В учебном пособии рассматривается постмодернизм и его проявления в экономике, политике и культуре. Значительное место уделяется искусству постмодернизма. Пособие предназначается для студентов и преподавателей высших учебных заведений.

**Силласте Г.Г. Методика и техника социологических исследований в сфере экономики и финансов.** Учебное пособие. Часть вторая ("Рабочая тетрадь"). 148 с. Тираж 600 экз.

Вторая часть учебного пособия "Методика и техника социологических исследований в сфере экономики и финансов" излагается в форме "Рабочей тетради". В ней приведены логические схемы анализа социологических проблем, а также практические и контрольные задания для изучающих курс социологии, инструментарий для проведения конкретных прикладных социологических исследований в сфере финансово-банковской деятельности. Использование в учебном процессе "Рабочей тетради" поможет студентам в освоении практической части курса социологии, а также может быть полезным преподавателям социологии в финансовых вузах.

**Синицин Н.А. Бюджетное право дореволюционной России.** Учебное пособие. Отв. ред. В.М. Родионова. 66 с. Тираж 200 экз.

В учебном пособии рассматриваются понятие и возникновение бюджетного права, предпосылки становления бюджетного права в России. Показывается развитие бюджетного права в связи с проведением реформ 1801-1811 гг., в пореформенный период и во время деятельности Государственной Думы нескольких созывов (1906-1917 гг.). Пособие предназначено для студентов, изучающих курс "Бюджетное право", а также может быть использовано при обучении по специальности "Финансы и кредит".

**Солодовников А.С. Математика в экономике.** Курс лекций. Теория вероятностей. Часть 1. 94 с. 2200 экз.

В пособии излагается "вводная" часть теории вероятностей — основные понятия и простейшие формулы, некоторые важнейшие схемы. Предназначено для студентов финансовых и экономических специальностей высших учебных заведений.

**Якубайтис Э.А. Электронная гипертекстовая база знаний.** Учебное пособие. 20 с. Тираж 100 экз.

Пособие подготовлено при участии Международного центра дистанционного обучения Финансовой академии и фирмы "Триникс – Аудит". Предназначено для преподавателей, специалистов и учащихся, которые желают познакомиться с сущностью электронных гипертекстовых баз знаний, а также предполагающих вести подготовку учебных или других текстовых материалов для использования их в глобальной компьютерной сети Internet, в том числе и для системы дистанционного обучения.

**Приобрести данные издания можно по адресу:  
125468, Москва, Ленинградский проспект, 49.**

**Реализация осуществляется библиотечно-информационным комплексом,  
редакционно-издательским отделом Финансовой академии, киосками ФА**

(Ленинградский проспект, 49; улица Кибальчича, 1).  
Справки по телефонам: (095) 943 99 57, (095) 943 93 34.  
Факс (095) 157 70 70.

*Материал подготовлен начальником  
редакционно-издательского отдела*  
**В.В. Викторовым**

**ВЕСТНИК  
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ**



Редактор *А.Н. Алексеева*  
Обложка *худ. В.А. Селин*  
Компьютерное  
макетирование и вер-  
стка *Н.Н. Жахова*  
Компьютерный набор *Л.П. Зиматкина*  
*Л.И. Толкунова*  
Корректоры *Т.Н. Кузнецова*  
*Н.Ю. Кузнецова*

Подписано в печать 1.3.99 г.

Формат 70 x 100/16. Печать офсетная. Гарнитура Academy  
Усл. печ. л. 00. Уч.-изд. л. . Тираж 995 экз. "С"

*Лицензия ЛР № 020991 от 16.5.95 г.*

*Адрес редакции:* 125468, Москва, Ленинградский проспект, 49  
Библиотечно-информационный комплекс, комн. 101  
Телефон (095) 943 9929



Издательство "Финансы и статистика"

101000, Москва, ул. Покровка, 7

*Лицензия ЛР № 010156 от 29.1.97 г.*

Телефон (095) 925 4708; факс (095) 925 0957



Отпечатано в фирме "Полиарт"