И.Н. Жук, Е.Ф. Киреева, В.В. Кравченко

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ

Под общей редакцией И.Н. Жук

Допущено
Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия
для студентов экономических специальностей
высших учебных заведений

Минск БГЭУ 2001

УДК 339.7
ББК 65.268
Ж85

Рецензенты: кафедра мирохозяйственных связей негосударственного высшего учебного заведения (Институт управления и предпринимательства); член-корреспондент НАН Беларуси, доктор экономических наук, профессор *В.Ф. Медведев*

Жук И.Н., Киреева Е.Ф., Кравченко В.В.
Ж85 Международные финансы: Учеб. пособие / Под общ. ред. И.Н. Жук. — Мн.: БГЭУ, 2001. — 149 с.

ISBN 985-426-648-6.

Рассматриваются закономерности развития финансов, их природа и сущность в зарубежных странах, структура финансовой системы, ее звенья и финансовые институты — государственный бюджет, бюджетное устройство и бюджетный процесс, налоги, международный кредит. Обобщается опыт функционирования ряда международных и региональных финансово-кредитных организаций.

Для студентов вузов экономических специальностей.

УДК 339.7
БВК 65.268

© И.Н. Жук, Е.Ф. Киреева,
В.В. Кравченко, 2001.
© Белорусский государственный
экономический университет, 2001

ISBN 985-426-448-6

ПРЕДИСЛОВИЕ

Дисциплина "Международные финансы" является составной частью курса "Финансы", основы которого были заложены в начале 50-х гг. и соответствовали представлениям финансовой науки, сложившимся в условиях СССР. Осуществление рыночных преобразований потребовало коренного пересмотра ряда важнейших теоретических положений отечественной финансовой науки, которые, к сожалению, еще не нашли полного отражения в учебной литературе.

В последнее время в связи с актуализацией проблем финансов появился ряд содержательных работ с названиями "Международные финансовые и валютно-кредитные отношения", "Мировые финансы", "Международные финансы". Однако понятие "финансы" благодаря заимствованиям из иностранной литературы стало распространяться на широкий круг экономических отношений, имеющих мало общего с финансами. По крайней мере, с теми денежными отношениями, которые в отечественной науке всегда называли финансами. Практически все денежные отношения в обществе стали причислять к финансам. Под мировыми же, или международными, финансами подразумеваются характеристика, исследование рынка ценных бумаг, деятельность кредитной системы (точнее — банковской), функционирование валютных рынков, рынков золота и т.п.

На наш взгляд, международные финансы есть продолжение и развитие категории "финансы", а следовательно, и логически связанных с ними категорий "государственный бюджет", "бюджетный процесс", "налоги", "государственный кредит".

Целью данного курса является рассмотрение сущности и роли финансов в зарубежных странах в современных условиях, характеризующихся широким развитием процессов международной экономической интеграции.

Структура и содержание данного учебного пособия соответствуют в целом программе курса, разработанной кафедрой финансов БГЭУ. Его основой послужили учебные лекции, прочитанные студентам V курса факультета международных экономических отношений.

Авторами глав являются: И.Н. Жук — введение; темы 1—5, 8; Е.Ф. Киреева — тема 6; В.В. Кравченко — тема 7.

Тема 1. ФИНАНСОВЫЕ СИСТЕМЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

1.1. Понятие финансовой системы и ее структуры

Понятие финансовой системы является развитием более общего определения "финансы". Финансы — историческая категория. По своей природе они тесно связаны с государством, которому для выполнения своих функций необходимы денежные средства.

В докапиталистических формациях государственные доходы и расходы носили преимущественно натуральный характер. Большая часть государственных потребностей удовлетворялась за счет различного рода повинностей и поступлений от натуральных сборов.

С разложением феодализма и постепенным развитием капиталистического способа производства все большее значение стали приобретать денежные доходы и расходы государства; доля натуральных

сборов и повинностей резко сократилась. Этот процесс усиливается с расширением сферы товарно-денежных отношений, ростом и усложнением функций государства.

На ранних стадиях развития государства не существовало разграничения между ресурсами государства и ресурсами его главы: монархи распоряжались средствами страны как своей собственностью. С отделением государственной казны от личной кассы и собственности монарха (XVI—XVII вв.) возникают понятия государственных финансов, государственного бюджета, государственного кредита.

В условиях капиталистического способа производства товарно-денежные отношения получают наиболее широкое развитие. Они охватывают все сферы и функции общественного хозяйства. В свою очередь финансы, выражающие движение стоимости, играют все большую роль в жизнедеятельности государства. По своей сущности *финансы — это экономические отношения, связанные с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения национального дохода.*

Финансовая система представляет собой совокупность финансовых звеньев, призванных обеспечить государству осуществление своих политических и экономических функций, и состоит, с одной стороны, из государственных финансов, а с другой — из финансов частных предприятий, корпораций, монополий.

В эпоху домонополистического капитализма государственная финансовая система имела два звена — государственный бюджет и местные финансы. Они давали возможность формировать фонды денежных средств, с помощью которых государство выполняло свои функции. Под влиянием развития производительных сил, глубоких изменений в экономике структура финансовой системы меняется. Происходит выделение и развитие новых финансовых звеньев, рост их самостоятельности.

На современном этапе государственная финансовая система в развитых зарубежных странах включает четыре звена: государственный бюджет; местные финансы; специальные внебюджетные фонды и финансы государственных предприятий.

Ведущим звеном государственных финансов выступает *государственный бюджет.* По своему материальному содержанию — это главный централизованный фонд денежных средств государства.

Государственный бюджет — основное средство перераспределения национального дохода. Через это звено финансовой системы перераспределяется до 40% национального дохода страны. В госбюджете сосредоточиваются крупнейшие доходы и наиболее важные в политическом и экономическом отношении общегосударственные расходы. В нем находят органическую увязку основные финансовые институты — налоги, внутренние займы, расходы.

Основными доходами государственного бюджета выступают налоги, составляющие от 70 до 90% и более общей суммы его доходов. За государственным бюджетом в странах с развитой рыночной экономикой закреплены главные налоги — подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль корпораций, акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины.

Из государственного бюджета производятся и основные расходы на: военные цели, вмешательство в экономику, содержание государственного аппарата, социальные расходы, субсидии и кредиты развивающимся странам.

Государственный бюджет в силу своего положения тесно связан с другими звеньями финансовой системы. Он выступает координирующим центром, оказывающим в условиях рыночной экономики необходимую им помощь. Эта помощь в форме бюджетных субсидий, кредитов, гарантий обеспечивает нормальное функционирование остальных звеньев финансовой системы, решение ими возложенных на них задач.

Следующим по своему значению финансовым звеном является *система местных финансов.* В современных условиях под влиянием развития производительных сил, научно-технического прогресса происходит повышение роли и влияния местных органов власти. Растут масштабы местного хозяйства, их связь и зависимость от крупного капитала, расширяются и усложняются функции местных властей. Все это усиливает значение местных финансов, повышает их роль и удельный вес в финансовой системе.

Местные финансы охватывают широкую группу второстепенных налогов (в основном поимущественных), систему местного кредита, специальных фондов. Центральное место в этом звене принадлежит местным бюджетам, которые не входят в состав государственного бюджета и имеют определенную самостоятельность.

Структура местных финансов определяется государственным устройством и соответствующим административным делением государства. В США, например, в состав местных финансов входят бюджеты штатов, графств, муниципалитетов с закрепленными за ними расходами, источниками доходов; в ФРГ — бюджеты земель, общин. На долю местных бюджетов в федеративных государствах приходится от 40 до 50% всех ресурсов общегосударственной финансовой системы, в унитарных государствах — около 30%.

В современных условиях это звено финансовой системы все больше используется в экономических целях, для регулирования хозяйственных процессов. С этой целью значительная часть средств местных бюджетов направляется на развитие экономической и социальной инфраструктуры.

Особое финансовое звено образуют *специальные правительственные фонды,* которые имеют определенную самостоятельность, отделены от государственного бюджета и управляются непосредственно центральными, а в отдельных случаях — и местными властями. К ним относятся фонды социального страхования, различные целевые фонды, а также государственные и полугосударственные финансово-кредитные учреждения.

Первоначальной задачей этих фондов являлось финансирование отдельных целевых мероприятий. Впоследствии они приобретают значение резерва, к которому правительства прибегают в случаях финансовых затруднений, т.е. используются для повышения маневренности финансовой системы. В отличие от государственных бюджетов специальные фонды подлежат значительно меньшему контролю со стороны парламентов, что облегчает их использование и повышает заинтересованность правительств в их росте.

Самостоятельное финансовое звено образуют *финансы государственных предприятий.* Его возникновение связано с развитием государственного сектора в экономике ряда стран Западной Европы (Великобритания, Франция, Италия, ФРГ, Австрия) — процессом, который получил наибольшее распространение после второй мировой войны. Его главной задачей является оказание поддержки частному хозяйству путем сохранения и развития важных отраслей производства, которые в силу своей специфики имеют низкую рентабельность и тем самым невыгодны для предпринимательства (железнодорожный, воздушный транспорт, электроэнергетическая, газовая, угольная промышленности и т.п.). Государственные предприятия, таким образом, представляют собой попытку разрешить противоречие между частнопредпринимательскими интересами и общенациональными экономическими проблемами. В то же время финансы государственных предприятий — это звено финансовой системы, посредством которого государство участвует в первичном распределении национального дохода, аккумулируя в своих руках часть дохода, создаваемого на этих предприятиях.

Государственные предприятия имеют закрепленные за ними основные и оборотные фонды, находятся на самостоятельной смете и осуществляют регламентированные законом взаимоотношения с государственным бюджетом. В зависимости от типа предприятия они обладают различной степенью автономности, производственной и финансовой самостоятельности.

Следует отметить, что с 80-х гг. роль этого звена под влиянием процессов реприватизации значительной части государственного сектора падает. Данная политика преследует цель повышения финансовой эффективности хозяйственных субъектов, находившихся в государственной собственности, поиск более интенсивных методов хозяйствования и управления ими.

Второй сферой финансовой системы развитых зарубежных стран выступают *финансы частных предприятий, корпораций, монополий,* которые возникают в ходе экономической деятельности и обеспечивают процесс производства и получения прибыли. Они материализуются в виде денежного капитала, различных денежных фондов предприятия.

В связи с тем, что деятельность предприятий осуществляется на основе индивидуального кругооборота капитала, эти денежные фонды носят обособленный, децентрализованный характер. В то же время государство имеет непосредственные взаимоотношения с финансами частных предприятий. Они выражаются в виде взимания платежей в государственный бюджет, формирования амортизационного фонда, регламентации кредитных отношений, предоставления государственных субсидий.

Частные предприятия составляют подавляющую часть материального производства, на них приходится главная доля создаваемого валового внутреннего продукта и национального дохода. Поэтому государство использует различные методы (в т.ч. финансовые) для стимулирования деятельности этих предприятий, роста их накоплений, различных денежных фондов, связанных с ускорением научно-технического прогресса, созданием резервов, повышением квалификации работающих. Государство устанавливает льготный режим налогообложения прибыли, систему

ускоренной амортизации, предоставляет в ряде случаев бюджетные кредиты, оказывает другие формы финансовой поддержки. В свою очередь частные предприятия своими платежами участвуют в формировании доходной базы государственного бюджета, других государственных фондов.

С учетом вышеизложенного можно расширить определение финансовой системы. *Каждое звено финансовой системы представляет собой определенную сферу финансовых отношений, а эта система в целом — совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств.*

Другими словами, *финансовая система — это система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и предприятий.*

1.2. Характеристика отдельных звеньев государственных финансов

1.2.1. Сущность и роль местных финансов

Местные финансы, или финансы местных органов управления, являются важным звеном финансовой системы развитых зарубежных государств. На долю местных финансов приходится значительная часть финансовых ресурсов этих стран: в США, ФРГ и Японии — 50—60%; в Великобритании и Франции — более 30%.

Местные финансы представляют собой систему экономических отношений, посредством которых местные органы управления распределяют, перераспределяют и используют национальный доход в соответствии с возложенными на них функциями.

В последние десятилетия во многих государствах наблюдается регионализация экономических и социальных процессов. Все в большей мере функции регулирования этих процессов переходят от центральных уровней государственной власти к местным. Поэтому роль региональных финансов усиливается, а сфера их применения расширяется. Местные финансы активно вовлекаются в регулирование экономики, стимулирование экономического роста, в реализацию региональных программ, воспроизводство рабочей силы.

Через местные финансы государство активно проводит социальную политику. На основе предоставления местным органам власти средств для их бюджетов осуществляется финансирование муниципального народного образования, здравоохранения, коммунального обслуживания населения. При этом круг финансируемых мероприятий расширяется. За счет средств региональных бюджетов стали финансироваться не только общеобразовательные школы, но и высшие учебные заведения, крупные объекты здравоохранения, мероприятия по внутренней безопасности, правопорядку, охране окружающей среды и др.

В соответствии с конституцией и законами местные органы власти ведут свое бюджетное хозяйство самостоятельно и независимо, т.е. несут ответственность за планирование и исполнение своих бюджетов, а также осуществляют контроль за этими процессами.

Состав и структура местных финансов. Звеньями системы местных финансов являются местные бюджеты, специальные фонды местного

значения, финансы предприятий, находящихся в собственности местных органов управления.

Главное звено местных финансов — *местный бюджет,* который включает основные доходы и расходы местных органов власти. В США к ним относятся бюджеты штатов, графств, муниципалитетов, тауншипов; во Франции — регионов, департаментов, округов, коммун; в Германии — земель, уездов, городов, общин; в Великобритании — графств, округов; в Италии — областей, провинций, коммун; в Японии — префектур и муниципалитетов.

В современных условиях все в большей степени местные органы власти призваны обеспечивать комплексное развитие территорий, пропорциональное развитие производственной и непроизводственной сфер. Значительно возрастает их координационная функция в экономическом и социальном развитии регионов. Указанные факторы вызывают необходимость дальнейшего расширения и укрепления финансовой базы региональных органов власти, решения ряда проблем, связанных с совершенствованием методов формирования и использования финансовых ресурсов регионов.

Доходы местных бюджетов формируются за счет местных налогов и сборов, неналоговых доходов, поступлений из вышестоящих бюджетов и займов. Соотношение между этими источниками зависит от функций, возложенных на местные органы управления, от потенциальных возможностей получения ими местных налогов, а также возможностей вышестоящих органов власти оказывать финансовую помощь территориям. Международный опыт свидетельствует о том, что в более экономически развитых странах доля доходов региональных бюджетов в общем объеме ресурсов государства выше. Так, если в Португалии она составляет — 3% в ВНП, то в Норвегии — 15%, в Швеции — 31%.

Налоги являются главным источником доходов местных бюджетов. В соответствии с налоговым законодательством каждой страны они закреплены за отдельными видами региональных бюджетов. Ставки по этим налогам устанавливаются, как правило, местными органами власти. Число таких налогов в разных странах колеблется от 20 до 100, а их удельный вес в общих доходах местных бюджетов — от 30 до 70%.

Различают *три основные группы местных налогов.*

Местные прямые и косвенные налоги, применяемые практически во всех странах. Широко распространенными прямыми местными налогами являются поимущественные, промысловые, поземельные и налоги на автомобили, а в ряде стран — на жителей и на профессию (Франция). К местным косвенным налогам относятся налоги на покупки, акцизы на бензин, табак, спиртные напитки, потребление электричества и газа. В Великобритании местное косвенное налогообложение, по существу, отсутствует.

Вторую группу местных налогов можно назвать налогами, которые взимаются как надбавки к общегосударственным налогам или как отчисления от них (к примеру, в Италии — к поземельному и сельскохозяйственному налогам). Эти налоги устанавливаются в определенном проценте к государственным, собираемым на территории местных органов власти. В частности, в Германии 42,5% поступлений от подоходного налога с физических лиц направляются в федеральный

бюджет; 42,5% — в бюджет соответствующей земли и 15% — в местный бюджет, налог на прибыль корпораций делится в пропорции 50 на 50% между федеральным и земельным бюджетами.

Прочие местные налоги составляют особую группу местных налогов. Это налоги на зрелища, собак, занятие торговлей, на владение транспортными средствами, на выдачу лицензий, на игорный бизнес (Испания) и др. Как правило, эти налоги большого финансового значения не имеют для доходов местных бюджетов.

Определенное место в формировании местных бюджетов занимают и *неналоговые доходы.* К ним относятся доходы от собственности, управляемой местными органами власти, от сдачи в аренду или продажи земли, лесных массивов, доходы от эксплуатации водоемов, коммунальных предприятий, от поступлений судебных пошлин, штрафов, различных сборов.

Во Франции во многих коммунах установлен налог на коммунальный общественный транспорт. Обычно он вводится в коммунах с населением более 30 тыс. жителей. Его уплачивают все предприятия, на которых число занятых превышает 9 наемных рабочих. Местные органы власти по согласованию с населением могут вводить и другие постоянные или временные налоги — налог на мощение дорог, укладку тротуаров, уборку улиц и др.

В ряде стран устанавливаются дополнительные налоги на вывоз мусора, на потребление энергии и т.п. Неналоговые доходы занимают скромное место в общих доходах местных бюджетов. Их удельный вес колеблется в различных странах от 10 до 30% общих доходов.

Важным источником доходов местных бюджетов являются *субсидии.* Их удельный вес в доходах местных бюджетов в разных странах составляет 20—40%. Субсидии служат особой формой связи — финансовой и экономической — между отдельными звеньями бюджетной системы и по существу определяют направление финансовой деятельности местных органов власти, что позволяет обеспечивать контроль со стороны центрального правительства за местными органами управления.

По своей экономической сущности субсидии близки к налоговым источникам, т.к. в их основе лежат налоги, поступившие в распоряжение центрального правительства и переданные в порядке перераспределения доходов в местные бюджеты. Субсидии вызываются постоянной значительной дефицитностью местных бюджетов. Субсидии подразделяются на субсидии общего и целевого назначения.

Субсидии общего назначения (или дотации) предоставляются для покрытия дефицита местных бюджетов. Они дают местным органам управления определенную свободу в использовании средств, содержат меньшее количество регулирующих и ограничивающих установок использования ресурсов.

Субсидии целевого назначения (субвенции) предоставляются местным органам управления на финансирование определенных программ или проектов. Во Франции и Великобритании преобладают дотации, в США, Италии, ФРГ, Японии — субвенции.

Постоянная нехватка собственных доходов для финансирования текущей деятельности, с одной стороны, и необходимость обеспечить денежными средствами мероприятия в области экономической и социальной

инфрастуктуры, с другой стороны, вынуждают местные органы широко использовать и такой механизм финансирования, как *займы.* Наибольшее распространение получили местные долгосрочные займы — закладные листы и муниципальные облигационные займы. Срок действия закладных листов 10—15 лет. Выплата процентов по ним обеспечивается всей суммой налогов и доходов местных властей. Эти займы наиболее стабильны и пользуются наибольшим спросом. Муниципальные облигационные займы выпускаются на срок от 10 до 16 лет, но чаще всего — на 40—60 лет. Основной формой краткосрочных займов являются боны. Они выпускаются на срок до года, а в некоторых странах — до 4-х лет.

Расходы местных бюджетов во многом зависят от бюджетной политики, проводимой в государстве, от степени децентрализации управления социальной сферой. Все это является решающим фактором, влияющим на объем финансовых ресурсов, проходящих по каналам местных бюджетов, на их удельный вес в общегосударственных бюджетных расходах.

Соотношение объемов расходов, проходящих через различные виды бюджетов, в разных странах неодинаково. Так, в Финляндии, Германии, Норвегии, Франции за счет территориальных бюджетов расходуется больше средств, чем за счет центрального. Различия в размерах средств, проходящих через разные виды бюджетов, объясняются определенными уровнями финансовой ответственности центральных и региональных органов власти за осуществление главным образом социальных программ, финансирование которых является наиболее крупной частью бюджетных расходов.

Из местных бюджетов осуществляются затраты на экономическую и социальную инфраструктуру: местный транспорт, водо- и газоснабжение, строительство школ (в Германии эти расходы составляют 1/4 расходов местных бюджетов, в Японии и Франции — более 1/3, а в бюджетах Великобритании и США — свыше 40%), больниц и прочих социальных учреждений. Увеличивается доля, приходящаяся на местные органы власти в финансировании реконструкции городов, благоустройства промышленных зон, в ассигнованиях на коммунальное и жилищное строительство. К затратам из местных бюджетов относятся также расходы на содержание местных административных органов, полиции и суда, на транспортное и дорожное строительство.

За счет местных бюджетов финансируется и здравоохранение. Например, в Норвегии, Швеции, Финляндии эти затраты составляют более 50 % бюджетных расходов.

Одной из существенных статей местных бюджетных расходов являются затраты, связанные с погашением полученных займов и выплат процентов по ним. К примеру, во Франции на выплату процентов по займам и ссудам приходится выделять более 10%, а на погашение полученных займов — около 20% всех расходов бюджетов муниципалитетов.

Следующим звеном местных финансов развитых зарубежных государств являются *специальные местные фонды,* имеющие, как правило, целевой характер. Например, за счет специальных кредитных фондов местные органы проводят займовые операции, за счет фондов социального страхования финансируют целевые социальные программы. В некоторых странах из специальных фондов покрываются временные кассовые

"разрывы", которые образуются при исполнении местных бюджетов. Источниками формирования таких фондов служат заемные ресурсы, специальные сборы (страховые), поступления из централизованных внебюджетных фондов (пенсионного) и др. Специальные фонды имеют определенную самостоятельность, отделены от местных бюджетов.

Самостоятельным звеном местных финансов *являются местные государственные предприятия.* К ним относятся муниципальные, дорожные, транспортные предприятия, предприятия газо-, энерго- и водоснабжения, а также жилищное хозяйство. Местные предприятия занимаются обслуживанием населения, оказывают помощь частному капиталу в сооружении новых объектов.

Местные предприятия функционируют на принципах самоокупаемости, в местных бюджетах отражаются только убытки от их деятельности или прибыль. В отдельных странах в доходы местных бюджетов включаются валовые доходы местных предприятий, а в расходы — затраты на их текущую деятельность. Капитальные расходы на строительство предприятий местного значения, как правило, финансируются за счет займов, размещаемых местными органами управления.

1.2.2. Социально-экономическая сущность специальных фондов

Специальные фонды выступают одним из звеньев общегосударственных финансов.

Наиболее известной формой организации финансовых ресурсов в общегосударственном (территориальном) масштабе выступают государственный и местные бюджеты. Но ограниченность ресурсов и ряд факторов обусловливают целесообразность параллельного использования и другой формы — специальных фондов. Увеличение количества и объема этих фондов объясняется рядом причин. Во-первых, у органов государственной власти появляются дополнительные средства для вмешательства в хозяйственные процессы и финансовой поддержки предпринимательства, особенно в условиях нестабильности экономики. Во-вторых, правительство получает денежные средства, находящиеся в значительной мере вне эффективного финансового контроля со стороны законодательной власти, т.к. эти фонды, как правило, автономны от бюджета. В-третьих, отвлекая часть определенных расходов из бюджета, внебюджетные фонды сокращают его дефицитность. Активное сальдо фондов может использоваться для покрытия дефицита бюджета через кредитные операции.

Таким образом, *специальные правительственные фонды — это форма перераспределения и использования финансовых ресурсов, привлекаемых государством для финансирования своих мероприятий.* Порядок образования и использования данного звена финансовой системы регламентируется законодательством. К ним относятся различные фонды, специальные сметы и счета.

В развитых зарубежных странах число крупных специальных фондов колеблется от 30 до 80.

Специальные фонды создаются двумя путями:

• выделением из бюджета определенных расходов, имеющих особо важное значение;

• формированием спецфонда по особому решению законодательного органа конкретным назначением.

В финансовой системе зарубежных стран специальные фонды занимают важное место. Объем концентрируемых в них средств значителен. Во Франции спецфонды по размеру приближаются к государственному бюджету страны, в Японии из них финансируется свыше половины государственных расходов, в Великобритании — 1/3. На специальные фонды возлагаются прежде всего такие функции, как экономическая и социальная. С их помощью возможно:

• влиять на процесс производства путем финансирования, субсидирования, кредитования отечественных предприятий;

• обеспечивать природоохранные мероприятия, финансируя их за счет специально определенных источников и штрафов за загрязнение окружающей среды;

• оказывать социальные услуги населению путем выплаты пособий, пенсий, субсидирования и финансирования социальной инфрастуктуры в целом;

• предоставлять займы, в т.ч. зарубежным партнерам, включая иностранные государства.

В основу классификации специальных фондов могут быть положены различные признаки (см. табл. 1).

Источники формирования специальных фондов во многом предопределяются характером и масштабностью задач, для реализации которых они создаются. На разнообразие источников и их величину оказывает влияние экономическое и финансовое положение страны на том или ином этапе развития.

Следовательно, источники формирования спецфондов имеют как относительно постоянный, так и временный характер. Они могут быть разными на территории государства, различаясь по административно-территориальным единицам.

Главными методами мобилизации средств при образовании фондов выступают специальные налоги и сборы, установленные законодательной властью. Значительное количество фондов формируется за счет средств государственного и местных бюджетов, ресурсы из которых поступают в виде безвозмездных субсидий или определенных отчислений от налоговых поступлений.

Доходами специальных фондов могут также выступать добровольные взносы и заемные средства.

Направление расходования средств, поступающих во внебюджетные фонды, обусловливается назначением фондов, конкретными экономическими условиями и содержанием разработанных и реализуемых программ. Часть средств направляется на учредительскую деятельность, а также вкладывается в ценные бумаги. Специальные фонды могут выступать инвесторами и участниками финансового рынка в связи с тем, что, во-первых, нередко использование денежных средств не совпадает со временем их образования, а, во-вторых, доходы от инвестиций являются дополнительными источниками финансирования затрат соответствующего фонда.

Таблица 1

Специальные правительственные фонды зарубежных стран

Классификационный Признак	Виды фондов	
1	**2**	**3**
1. Срок действия	Временные	Фонд немедленной помощи и фонд европейской программы восстановления (ФРГ, первые послевоенные годы). Касса Юга (Италия, с 1950 г.)
	Постоянные	Дорожные фонды в различных странах
2. Принадлежность	Государственные	Инвестиционные, валютные фонды и т.д.
	Местные	Заемные фонды
	Межгосударственные	МВФ, МБРР, различные фонды ЕС
3. Цель использования	Экономические	Фонд реконструктивной финансовой корпорации. Фонд перестройки и развития экономики (США); Западногерманский фонд выравнивания бремени войны; Фонд экономического и социального развития (Франция); Резервный инвестиционный фонд (Швеция); Инвестиционный бюджет в Японии
	Научно-исследовательские	Национальный научный фонд (ННФ) и Научный фонд бюро стандартов (НФБС) в США; Фонд национальной корпорации по развитию исследований (Великобритания)
	Кредитные	Фонды Банка Франции, Банка для внешней торговли, депозитно-сохранной кассы (Франция); Фонд администрации фермерского кредита, фонд экспортно-импортного банка (США); Фонды финансовых корпораций и фонды специальных банков, Японский банк развития, экспортно-импортный банк (Япония)
	Социальные	Фонд страхования по старости, инвалидности и на случай потери кормильца; фонд страхования государственных служащих; фонд помощи нуждающимся (США); Фонд пенсионного страхования рабочих и служащих, фонд страхования по болезни, фонд страхования по безработице (Германия); Фонд национального страхования, пенсионные фонды государственных предприятий (Великобритания); Фонд страхования здоровья, фонд национальных пенсий, фонд страхования от производственного травматизма, фонд страхования от безработицы (Япония); Национальный институт социального страхования, Национальный институт страхования по болезни, Национальное учреждение соцстрахования государственных служащих (Италия); Фонд страхования по болезни, инвалидности и материнству; пенсионный фонд, фонд помощи семьям; национальный фонд помощи безработным (Франция)
	Государственные фонды имущественного и личного страхования	ДГЭК (Великобритания); КОФАСЕ (Франция); Гермес Тройарбайте (ФРГ); Ассоциация страхования экспортных кредитов (США)
	Военно-политические Фонды	Конфиденциальные (секретные) фонды федерального бюджета (США)

Управление каждым фондом осуществляет административный аппарат, который имеет определенные права и обязанности, оговоренные уставом или законом.

Правительства западных стран стремятся увеличить число фондов для получения в свое распоряжение больших средств. Но недостаток финансовых ресурсов и сложность управления ими вынуждают время от времени объединять фонды или ликвидировать некоторые их них.

1.2.3. Финансы государственных предприятий

В финансовой системе зарубежных стран важное место принадлежит государственным предприятиям. На современном этапе развития, несмотря на проведенную в 80-х гг. приватизацию, государственная собственность в этих странах сохраняет сильные позиции в экономике. Государственные предприятия получают многочисленные заказы, обеспечивая частному предпринимательству обширный и гарантированный рынок сбыта по ряду изделий, стимулируют процесс накопления капитала путем перераспределения национального дохода в пользу других звеньев финансовой системы (через низкие цены и тарифы на продукцию государственных и высокие цены на продукцию частных предприятий, потребляемую государственными) и инвестирование собственных средств в малорентабельные отрасли экономики.

Можно выделить несколько причин образования государственных предприятий, которые часто переплетаются и действуют одновременно.

1. Экономические причины вызваны необходимостью вмешательства государства в хозяйственные процессы. Функционирование государственных предприятий влияет на соотношение между отдельными отраслями материального производства, способствует изменению его структуры, стимулирует рост прогрессивных отраслей.

Широкое внедрение новой техники и научных достижений, автоматизация производственных процессов требуют крупных финансовых средств, высокоразвитой энергетической базы. В этой связи особое значение приобретает развитие в рамках государства таких отраслей промышленности, как газовая, электроэнергетическая, нефтяная, угольная. Помимо этого, создаются государственные научно-исследовательские центры и опытные предприятия; производится санирование монополистических предприятий, оказавшихся на грани банкротства; строятся новые предприятия в капиталоемких отраслях. Государственные предприятия широко используются в качестве инструмента антициклического и антиинфляционного регулирования.

2. Развитие вышеназванных отраслей, проведение исследовательских работ требуют крупных первоначальных капиталовложений. Частные предприятия неохотно идут на риск, связанный с освоением новых производств. Поэтому данные расходы финансирует государство. В этом и заключаются финансовые причины.

3. Политические причины обусловлены развитием интернационализации, что привело к широкому участию государственных предприятий в процессах интеграции производства и капитала. В современных условиях государственные и смешанные предприятия создают зарубежные филиалы с участием иностранного капитала, заключают лицензионные и другие соглашения по научно-техническому

сотрудничеству и таким образом становятся непосредственными участниками международных экономических отношений. Многие государственные предприятия реализуют за границей значительную часть производимой продукции (это особенно характерно для Франции, которая за рубежом продает 50—60% всей продукции ряда государственных компаний).

Сферу деятельности государственных предприятий в развитых зарубежных странах отражает таблица 2.

Государственные предприятия в зарубежных странах различаются по правовому положению, системе управления, организации экономики и финансов, характеру взаимоотношений с бюджетом. Их можно разделить на три основные группы: государственные корпорации; смешанные предприятия; предприятия, находящиеся на бюджетном финансировании.

Важнейшее значение имеют государственные корпорации, которые представляют собой крупные промышленные комплексы, охватывающие все предприятия отрасли или значительную их часть. Каждая корпорация утверждается специальным парламентским актом; она обладает производственной и финансовой самостоятельностью, правом вступать в договорные отношения с другими предприятиями.

Отличительной чертой государственных корпораций является их "автономность", т.е. их повседневная производственная деятельность находится вне парламентского контроля; финансы отделены от государственного бюджета.

Смешанные предприятия — это предприятия, часть капитала которых принадлежит государству. Они создаются в результате приобретения государством части акций предприятия или строительства государством предприятий с привлечением к его участию частного капитала. Управление такими предприятиями аналогично управлению акционерными обществами.

Предприятия, находящиеся на бюджетном финансировании, входят в состав управлений соответствующих министерств или муниципалитетов. Вся их хозяйственная деятельность регламентируется государством. Прибыль полностью или частично поступает в соответствующие бюджеты, а капитальные вложения финансируются главным образом за счет бюджетных ассигнований. Эти предприятия ежегодно составляют сметы, утверждаемые одновременно с государственным или местными бюджетами. На них полностью распространяется процедура, действующая в отношении государственного и местных бюджетов.

Финансы государственных предприятий представляют собой совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием и использованием фондов денежных средств и накоплений предприятий, а также с контролем за формированием, распределением и использованием этих фондов и накоплений.

Взаимоотношения государственных корпораций с бюджетной системой осуществляются по линии уплаты ими налогов в государственный и местные бюджеты, процентов за кредиты и получение из центрального бюджета субсидий, главным образом на финансирование капитальных вложений, дотаций и кредитов под высокие проценты.

Взаимоотношения смешанных предприятий с государственным бюджетом по линии налогов складываются так же, как и у обычных акционерных обществ.

Таблица 2

Сфера деятельности государственных предприятий в развитых зарубежных странах

Страна	Промышленность	Наука	Транспорт, связь	Социальная сфера	Кредитная система
1	2	3	4	5	6
Великобритания	Атомная, угольная, электроэнергетическая, сталелитейная, судостроительная, аэрокосмическая, многие военные заводы	Наукоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Свыше 60% всех средств на научные работы финансируется государством	Железнодорожный транспорт, заграничные авиалинии, почта, телеграф, телефон, радио	Национальная служба здравоохранения Коммунальное хозяйство	Банк Англии
США	Атомная — управление передано частным предприятиям, военные предприятия, крупные гидростанции, некоторые химические заводы	Доля участия правительства в финансировании НИОКР — 53—65%	Часть железнодорожных дорог, аэродромы, местный транспорт	Предприятия экономической и социальной инфраструктуры, системы водо- и газоснабжения, муниципальные больницы, жилые дома, спортивные учреждения	Часть кредитных учреждений, входящих в состав ФРС
Франция	Угольная, газовая, электроэнергетическая, авиапромышленность, автомобильные заводы «Рено»	Доля государства в расходах на НИОКР — 70%	Воздушный транспорт	Коммунальные предприятия	Банк Франции, ряд депозитных банков, многие страховые компании
Германия	Военная, металлургическая, горно-добывающая, электроэнергетическая промышленность, Энергетика		Средства связи, система шоссейных дорог, автострад и водных путей сообщения	Коммунальные предприятия	Ряд кредитных учреждений
Япония	Электроэнергетическая Газовая	Доля государства в расходах на НИОКР — 30 — 33%	Железнодорожный транспорт, предприятия связи	Коммунальные предприятия, дорожное дело	Часть кредитно-финансовых институтов
Италия	Угле-, нефте-, газодобывающая, судостроение, тяжелая промышленность	Доля государства в расходах на НИОКР — более 60%	Авиатранспорт, радио, телевидение, телефон, телеграф, почта	Различные муниципальные предприятия (около 400)	Государственный Национальный институт страхования, Банк Италии, Банки национального значения
Канада	Военная, электроэнергетика, угледобыча, черная металлургия, атомная	Доля государства в расходах на НИОКР — около 50%	Транспорт, связь	Коммунальные предприятия	Ряд кредитных учреждений

Взаимоотношения предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, с бюджетом строятся по так называемому принципу брутто или нетто. В первом случае в бюджет включаются валовые доходы и расходы предприятий, во втором — отражается только положительное или

отрицательное сальдо. Такие предприятия находятся на самостоятельном, автономном бюджете, а в государственном или местных бюджетах учитываются лишь финансовые результаты их деятельности. Как правило, в настоящее время в большинстве стран применяется принцип нетто.

1.3. Сущность и экономическое значение финансов частных предприятий

Основными видами организации предприятий в развитых зарубежных странах выступают картели, синдикаты, тресты и концерны. Но подавляющая часть объединений (корпораций) имеет форму концерна. Это мощные монополистические объединения, масштабы экономической деятельности которых можно сравнивать с валовым национальным продуктом целых государств. Например, только активы 500 крупных корпораций США в 90-х гг. составляли более 2000 млрд. долларов США, прибыли — свыше 100 млрд. долларов США.

Финансы частных национальных и транснациональных корпораций представляют собой систему денежных отношений, опосредствующих кругооборот основного и оборотного капитала, образование и использование прибыли, целевых фондов денежных средств, а также взаимоотношения, возникающие внутри корпораций между ее подразделениями, с фондовым рынком и финансово-кредитной системой. Финансы корпораций аккумулируют значительную часть финансовых ресурсов страны. Так, в США активы только промышленных корпораций более чем вдвое превышают расходную часть федерального бюджета.

Вся финансовая сторона деятельности корпораций реализуется через формирование и использование целевых фондов денежных средств. К ним относятся фонды основного и оборотного капитала, амортизационный, страховые, резервные, фонд заработной платы, пенсионный, фонд благотворительности и социальных программ и др.

Главная задача управления финансами состоит в обеспечении процесса образования указанных фондов денежных средств, их планирования таким образом, чтобы стимулировать повышение эффективности производства, рост активов корпорации и ее прибыль.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-кредитной системы в порядке перераспределения.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Корпорации, как правило, создаются в форме акционерного общества. Поэтому основным источником уставного фонда выступает акционерный капитал. Помимо этого, могут привлекаться паевые взносы членов кооперативов, долгосрочный кредит.

Основными источниками мобилизации капиталов в действующих корпорациях являются амортизация, нераспределенная прибыль, дополнительный выпуск акций и облигаций, кредиты банков, средства пенсионных фондов и др.

Доля собственных источников в финансировании капитальных вложений колеблется в зависимости от фазы цикла. В условиях отсутствия кризисного спада производства его расширение обеспечивается на 60—70%

собственными средствами и на 30—40% — кредитами банков. Соотношение источников финансирования зависит и от отрасли промышленности. Для таких отраслей, как машиностроение, приборостроение, электроника, характерен наиболее высокий удельный вес самофинансирования.

В условиях экономического подъема доля самофинансирования снижается до 50—60%, а удельный вес кредита растет (до 40—50%).

В условиях кризиса и депрессии доля кредита снижается и увеличивается удельный вес самофинансирования.

Среди собственных средств основная доля приходится в развитых зарубежных странах на амортизацию. Например, в США в отдельные годы амортизация в качестве финансового источника использовалась от 81% до 89%, соответственно нераспределенная прибыль — от 11 до 19%.

Использование финансовых ресурсов осуществляется корпорациями по многим направлениям, главными из которых являются:

• платежи органам финансово-кредитной системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств. К ним относятся налоговые платежи в бюджет, уплата процентов за кредит, страховые платежи, выплата дивидендов по акциям;

• инвестирование собственных средств в капитальные затраты (реинвестирование), связанное с расширением производства и техническим его обновлением, переходом на новые прогрессивные технологии и т.д.;

• инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги;

• образование резервных, страховых фондов;

• использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство и т.п.

Основным налогом, уплачиваемым корпорациями, является налог на прибыль корпораций. Вследствие значительного расширения налоговых льгот для монополистических объединений удельный вес этого налога в государственных бюджетах развитых зарубежных стран резко сократился. Так, в США накануне второй мировой войны поступления по данному налогу составляли почти половину всех налоговых доходов федерального бюджета, в 1960 г. — 24%, в 1980 г. — 13%, в 1986 г. — 8,4% , в 1992 г. — 8,7%. Это объясняется тенденцией к снижению законодательных ставок налогообложения, а также использованием компаниями ускоренной амортизации оборудования согласно законодательно установленным ускоренным нормам амортизационных списаний.

Ставки налога на прибыль корпораций по отдельным странам отличаются незначительно и колеблются:

Канада — 28%, США — 34% (до реформы 1986 г. — 46%, в 1987 г. — 40%), Австрия — 30% (до недавнего времени была 34%), Испания — 35%, Италия — 36%, Германия — 50% (до 1990 г. была 56%), если прибыль не распределяется и на распределяемую в виде дивидендов прибыль — 36%, Франция — 34%, Великобритания — 33%, Швеция — 28% (до 1991 г. — 52%).

При определении облагаемой прибыли из валового дохода вычитаются помимо обычных затрат, как правило, представительские расходы, расходы развлекательного характера на сотрудников компании, расходы на юридическую консультацию по вопросам финансов компании, убытки коммерческого и некоммерческого характера, все или почти все затраты на научно-исследовательские работы.

Ставки местных налогов на прибыль корпораций невысоки, а их доля в доходах местных бюджетах незначительна:

США — налог на прибыль корпораций взимается в 45 штатах, ставки колеблются в пределах от 2,35% в Мичигане до 11,5% в Коннектикуте;

Италия — 16,2%;

Япония — 4,7—6% (рассчитывается от суммы общенационального налога).

Данные налоги взимаются независимо от размеров прибыли корпораций. Однако местные налоги включаются корпорациями в издержки производства.

Что касается субсидий из государственного бюджета, то они предоставляются корпорациям, как правило, на цели санирования. Во многих развитых странах специальные правительственные организации покрывают убытки корпораций. В отдельных странах правительства широко применяют субсидирование корпораций на цели капиталовложений. Например, в Великобритании законом о развитии промышленности 1966 г. были установлены в так называемых районах развития (т.е. в слабо развитых в экономическом отношении) субсидии на капиталовложения в машины и оборудование в размере 40%, а на возведение зданий и сооружений — в 35% их стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

Мещерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира: Справочник. М.: Фонд "Правовая культура", 1995.

Новицкий В.Е., Бурлакова Л.В. Финансово-кредитная система в странах рыночной экономики. Киев: УкрИНТЭИ, 1992.

Общая теория финансов: Учеб. /Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Основы налоговой системы: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Д.Г. Черника. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.

Теория финансов: Учеб. пособие / Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко и др. Мн.: Вышэйш. шк., 1998.

Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Перспектива; Юрайт, 2000.

Финансы капитализма: Учеб. /Под ред. Б.Г. Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.

Тема 2. УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

2.1. Общее понятие об управлении финансами

Управление финансами представляет собой действия государства, связанные с проведением общей финансовой политики, координацией финансовых ресурсов, разработкой финансового законодательства.

В данном контексте представляется целесообразным дать понятие финансовой политики.

В любом обществе государство использует финансы для осуществления своих функций и задач, достижения определенных целей.

Важную роль в реализации поставленных целей играет финансовая политика. В процессе ее выработки и претворения в жизнь обеспечиваются условия выполнения задач, стоящих перед обществом; она выступает активным орудием воздействия на экономические процессы.

Финансовая политика представляет собой совокупность мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством его функций.

Финансовая политика является частью экономической политики государства. В ее основе лежат господствующие в данный период теоретические концепции, под влиянием которых формируется экономический курс страны. Так, до конца 20-х гг. в основе экономической и финансовой политики зарубежных государств лежали концепции неоклассической школы. Их основным направлением являлось невмешательство государства в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов.

Под влиянием мирового экономического кризиса, развития государственных монополий в 30—60-е гг. в основу экономической и финансовой политики были положены кейнсианские и неокейнсианские доктрины. Они исходили из необходимости стимулирования экономического роста, его регулирования путем широкого использования государственного вмешательства. Финансовая политика наряду с ее традиционными задачами использовала звенья финансовой системы в качестве инструмента государственно-монополистического регулирования экономики, социальных отношений. Бюджетная и налоговая политика была направлена на поддержание экономического равновесия, ослабление циклических кризисов, сглаживание социальных противоречий.

С конца 70-х гг. в основу экономической и финансовой политики Великобритании, США и некоторых других стран была положена неоконсервативная стратегия, связанная с неоклассическим направлением экономической мысли. Она нашла выражение в концепции "экономика предложения", одним из главных положений которой является ограничение экономической роли государства, его вмешательства в хозяйственную жизнь и особенно социальную область. В числе других мероприятий этой концепции — реприватизация части государственной собственности; усиление рыночного механизма конкуренции: перенесение центра тяжести в экономической сфере на проблему повышения предложения, стимулирования производства, его эффективности.

В финансовом отношении неоконсервативное направление исходит из необходимости сокращения объема перераспределения национального дохода через финансовую систему; снижения размера социальных расходов, в частности, на просвещение и здравоохранение; стимулирование роста сбережений. Важная роль отводится налогам. Ставится задача их сокращения, особенно на крупный капитал, и уменьшения степени прогрессивности обложения. Выдвигается необходимость борьбы с бюджетным дефицитом, который является одним из побудителей инфляции.

В то же время в ряде стран (Франция, Испания, Швеция) сохраняется экономическая концепция дирижизма, основанная на взглядах посткейнсианства. Они исходили из необходимости усиления

государственного вмешательства в экономику и таким образом ее приспособления к новым условиям хозяйствования.

Основными составляющими финансовой политики являются:

• *налоговая,* главное назначение которой состоит в изъятии части валового национального продукта на общегосударственные нужды, в мобилизации этих средств и перераспределении через бюджет;

• *бюджетная политика* связана с распределением фонда денежных средств государства и его использованием в соответствии с выполняемыми функциями государства;

• *денежно-кредитная политика* направлена на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

В странах с развитой рыночной экономикой большая часть финансовых отношений находится вне управления государством, т.к. основная часть финансовых ресурсов формируется и используется их собственниками по своему усмотрению. Деятельность частных предприятий осуществляется на основе индивидуального кругооборота капитала, поэтому их денежные фонды носят обособленный, децентрализованный характер. Государство же осуществляет воздействие на эту сферу финансовых отношений лишь через налоговую политику, регламентацию кредитных отношений, регулирование финансового рынка, формирование амортизационного фонда и систему государственной поддержки. Иными словами, происходит не управление финансами со стороны государства, а воздействие через финансы — реализация финансовой политики. Как уже было сказано выше, в зависимости от экономической политики государство или устанавливает, или ослабляет свое вмешательство в регулирование тех или иных сторон экономических и социальных процессов.

В сферу непосредственного государственного управления входят лишь государственные финансы. Это — отношения по формированию только той части финансовых ресурсов, которые мобилизуются государством в государственном и местных бюджетах, специальных правительственных фондах и на государственных предприятиях.

2.2. Органы управления государственными финансами

Управление государственными финансами осуществляют специальные органы с помощью особых приемов и методов, в т.ч. разнообразных стимулов и санкций. Искусство управления состоит в выборе наиболее эффективного метода из числа имеющихся или создании условий для рационального использования применяемых методов с целью быстрейшего решения поставленной задачи. Органы управления можно условно разделить на две группы: а) органы общего (или законодательного) управления финансами; б) органы оперативного управления финансами.

Управление государственными финансами в экономически развитых государствах регулируется *законодательными органами* через принятие финансового законодательства, утверждение государственного бюджета и отчета о его исполнении, введение или отмену отдельных видов налогов, утверждение предельного размера государственного долга и др.

В зависимости от государственного устройства и политической системы такими законодательными органами являются, например,

Парламент в Великобритании и во Франции, Конгресс в США, Бундестаг в ФРГ и т.п.

Организация *оперативного управления финансами* осуществляется через государственный финансовый аппарат, состав и структура которого также определяются в соответствии с государственным устройством страны. Они проводят в жизнь финансовую политику, разрабатывают инструкции, методические рекомендации, выполняют работу по оперативному финансовому планированию, учету, анализу и контролю.

Управление финансами на предприятиях осуществляют финансовые отделы и службы. В их задачи входит планирование финансовых ресурсов, распределение выручки от реализации продукции по соответствующим фондам, управление кассовой наличностью, рыночными ценными бумагами, планирование структуры капитала фирмы, ведение бухгалтерского учета, вопросы дальнейшего развития предприятия и т.п.

Управление финансами в экономически развитых государствах, как правило, осуществляется несколькими государственными органами. В США это — министерство финансов (казначейство). В его функции входит разработка финансовой и налоговой политики, эмиссия денежных знаков и чеканка монет, вопросы внутренних займов и управление государственным долгом, контроль за исполнением финансового законодательства и денежного обращения, сбор внутренних доходов. Помимо этого, управлением финансами занимается Административно-бюджетное управление при президенте. Оно составляет расходную часть федерального бюджета и разрабатывает финансовые программы, организует оперативный контроль по управлению бюджетом и является ведущим органом исполнительной власти.

Управлением исполнения бюджета занимается министерство финансов, которое проводит сбор внутренних доходов, а также таможенная служба и бюро по алкогольным напиткам, табачным изделиям и огнестрельному оружию, которые заняты сбором соответственно таможенных доходов и доходов от обложения перечисленных товаров.

В Великобритании управление финансами осуществляет ряд органов. Основным является казначейство, которое занимается вопросами разработки, составления и исполнения государственного бюджета, налоговой политики, финансово-экономического прогнозирования, международных финансовых отношений, контролем за расходованием финансовых средств государственными предприятиями. Управление таможенных пошлин и акцизов ведает вопросами акцизных и таможенных сборов, следит за исполнением законодательства в этой области. Управление внутренних доходов осуществляет контроль за выполнением законодательства, регулирующего взимание прямых налогов.

Управлением государственным долгом занимается Банк Англии. В его компетенцию входит выпуск займов, погашение капитальной суммы займов, операции по текущей задолженности.

В ФРГ управление финансами в основном возложено на федеральное министерство финансов. Оно разрабатывает основы финансовой, налоговой, валютной и кредитной политики, составляет проект бюджета и среднесрочного финансового плана, осуществляет кассовое обслуживание бюджета, контроль за его исполнением, а также занимается распределением ресурсов между звеньями бюджетной системы. В управлении финансами

участвуют федеральное ведомство по финансам и федеральное управление государственным долгом, подчиненные федеральному министерству финансов. Первое ведомство занимается налоговой проверкой предприятий, налогообложением иностранных капиталовложений, проблемами устранения двойного налогообложения; второе — операциями по выпуску и погашению займов и финансированием бюджетного дефицита.

Во Франции управление финансами осуществляет Министерство экономики, финансов и бюджета. В его функции входят: разработка государственного бюджета и контроль за его исполнением, кассовое обслуживание бюджета; сбор налогов, пошлин и прочих поступлений; контроль за финансовыми операциями; осуществление связи государства с предприятиями в качестве акционера, кредитора или гаранта; общественный учет и контроль. Вышеназванные функции распределены между соответствующими главными управлениями.

В Италии главными органами, осуществляющими управление финансами являются:

казначейство, на которое возложены вопросы государственных расходов и финансовый контроль;

министерство финансов, занимающееся сбором доходов;

министерство бюджета и планирования, составляющее государственный бюджет и координирующие финансовые ресурсы;

министерство внутренних дел, ведающее местными финансами.

ЛИТЕРАТУРА

Деньги, кредит, банки: Учеб. / Под общ. ред. Г.И. Кравцовой. Мн.: ООО "Мисанта", 1997.

Общая теория денег и кредита: Учеб. / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

Общая теория финансов: Учеб. / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Теория финансов: Учеб. пособие / Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко и др. Мн.: Вышэйш. шк., 1998.

Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.

Финансы капитализма: Учеб. / Под ред. Б.Г.Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.

Тема 3. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

3.1. Социально-экономическая сущность и роль государственного бюджета в зарубежных странах

Бюджет является обязательным условием функционирования любого государства, которому необходимы денежные ресурсы для выполнения своих функций. В докапиталистических формациях доходы государства имели преимущественно натуральный характер. Большая часть потребностей удовлетворялась за счет различного рода повинностей и поступлений от натуральных сборов. Для обоснования потребностей в ресурсах, их конкретном направлении составлялись отдельные сметы затрат и доходов. Первая попытка формирования единой общей сметы доходов и

расходов, которая получает название *бюджет* (от англ. budget — сумка казначея, мешок с деньгами), была осуществлена в конце XVII в. в Англии.

В конце XVIII — начале XIX вв. практически все государства Европы имели свои бюджеты, в которых отражались доходы и расходы казны на текущий год. По размерам бюджета, его структуре и сбалансированности судили об экономическом потенциале государства, состоянии его финансовых ресурсов, платежеспособности.

Следует отметить, что во многих странах (России, Англии, Франции и др.) первые бюджеты были строго засекречены. Например, во Франции в 70-х гг. XVII в. существовали законы, которые под страхом смертной казни запрещали даже рассказывать о бюджете, обсуждать финансовую деятельность государства. Глава государства фактически обладал неограниченным правом распоряжаться денежными средствами своей казны.

На момент своего возникновения бюджет представлял собой смету вероятных доходов и расходов государства. Для того времени такое определение было вполне приемлемым, поскольку бюджет государства возник и начал действовать как объединенная совокупность разрозненных смет доходов и расходов по важнейшим общегосударственным мероприятиям. Однако с развитием общества это определение устаревает и не раскрывает полностью сущности бюджета, который уже выходит из узких рамок общей сметы доходов и расходов государственной казны и приобретает характер основного финансового плана, определяющего движение преобладающей части финансовых ресурсов государства. С расширением функций государства значительно увеличивается количество доходных источников, расходов, усложняются структура бюджета, его взаимные связи с другими планами.

Государственный бюджет является главным в системе финансовых планов любой страны, поскольку объединяет их в единую систему, определяя на текущий год финансовые взаимоотношения государства с различными звеньями финансовой системы. Признание бюджета основным финансовым планом характеризует его важное место в перераспределении национального дохода, особую роль в общественном воспроизводстве. Так, через государственный бюджет перераспределяется около 50% национального дохода, примерно 3/4 всех денежных средств многих стран. Это позволяет государству не только удовлетворять общегосударственные потребности, но и активно влиять на всю жизнь общества, обеспечивать выполнение программы экономического и социального развития страны. Такое положение бюджета в жизни общества придает ему силу закона. Поэтому бюджет любой страны утверждается высшими законодательными органами — парламентами, а выполнение его доходной и расходной части становится обязательным для участников бюджетного процесса.

Экономическое значение бюджета заключается прежде всего в том, что он через систему доходов (налоги), объем и направление финансовых средств воздействует на социально-экономическое процессы — деловую активность, занятость, рынок капитального оборудования и потребительских товаров, объем валового национального продукта.

Итак, по своей внешней форме *государственный бюджет — это основной финансовый план государства, определяющий его доходы и*

расходы, движение основной части централизованных финансовых ресурсов на конкретный период (как правило, на год).

В процессе составления основного финансового плана государства бюджет воплощается в централизованный фонд денежных средств, что и определяет *материальное содержание государственного бюджета.*

Бюджет состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной, которая содержит перечень поступающих средств, и расходной, объединяющей все виды производимых затрат. Доходная часть призвана обеспечить предусмотренные сметой ресурсы. Расходная часть отражает направление расходования аккумулируемых в бюджете средств.

Сущность и значение бюджета наиболее полно проявляются в его *функциях,* важнейшими из которых являются распределительная (перераспределительная) и контрольная. Благодаря первой происходит концентрация денежных средств в руках государства и их использование с целью удовлетворения общегосударственных потребностей, а также для воздействия на различные стороны хозяйственной жизни: на повышение нормы накопления, ускорение темпов экономического роста, стимулирование научно-технического прогресса, развитие отдельных наиболее перспективных отраслей экономики, регулирование темпов обновления и расширения основного капитала.

Контрольная функция позволяет узнать, насколько своевременно и полно поступают финансовые ресурсы в распоряжение государства, как фактически складываются пропорции в распределении бюджетных средств, эффективно ли они используются. Ее смысл заключается в том, что бюджет объективно — через формирование и использование фонда денежных средств государства — отображает экономические процессы, происходящие в структурных звеньях экономики. Благодаря этому бюджет может "сигнализировать" о том, как поступают в распоряжение государства финансовые ресурсы, соответствует ли размер централизуемых средств государства объему его потребностей и т.д. Основу контрольной функции составляет движение бюджетных ресурсов, отражаемое в соответствующих показателях бюджетных поступлений и расходных назначений.

3.2. Экономическое содержание доходов бюджета

Государственный бюджет для выполнения своей важной роли в национальной экономике должен располагать устойчивой базой. С этой целью в бюджет изымается часть доходов хозяйствующих субъектов, принимающих форму доходов бюджета.

Доходы бюджета — часть централизованных финансовых ресурсов государства, необходимых для выполнения его функций. Они выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования фондов денежных средств, и поступают в распоряжение органов власти.

Материальной основой доходов бюджета является национальный доход. В периоды чрезвычайных обстоятельств, когда национального дохода не хватает для покрытия финансовых нужд, государство привлекает национальное богатство. Это означает реализацию отдельных видов государственной собственности, например, иностранных ценных бумаг, золотого запаса, государственных предприятий, других видов имущества, что в итоге приводит к сокращению материальных ценностей, принадлежащих государству; уменьшению золотовалютных резервов,

капиталовложений за границей, а в отдельных случаях — и основного капитала.

Состав доходов в значительной мере зависит от методов, с помощью которых государство аккумулирует необходимые ему средства. Основными методами, используемыми органами государственной власти для перераспределения национального дохода и образования бюджетных доходов, являются налоги, займы и эмиссия денег[1]. Соотношение между ними различно по странам и во времени. Оно определяется экономической ситуацией в стране, степенью остроты экономических, социальных и других противоречий, состоянием финансов и финансовой политикой государства.

Центральное место в системе доходов бюджета занимают *налоги,* выступающие главным инструментом перераспределения национального дохода. Они обеспечивают преобладающую часть доходов бюджета. Так, в доходах центрального бюджета различных государств они составляют 80—90% . Доля налогов в доходах членов федерации и местных бюджетов значительно меньше (порядка 50%). Эти бюджеты формируются за счет закрепленных и регулирующих доходов.

Каждый налог в законодательном порядке закрепляется за соответствующими властями. Центральные правительства имеют в своем распоряжении наиболее крупные налоги, как, например, подоходный и корпорационные налоги, таможенные пошлины, а во Франции, Великобритании, Италии — также основные косвенные налоги. Они поступают в государственный бюджет, обеспечивая функционирование центрального правительственного аппарата и осуществление возложенных на него задач. Эти налоги называются *государственными.*

Налоговая структура бюджетов членов федерации отличается большим разнообразием в различных странах. В бюджетах штатов США решающее значение имеют косвенные налоги (налог с продаж, акцизы), в ФРГ главными налогами в бюджетах земель являются отчисления от подоходного налога, налога на добавленную стоимость и налога на прибыль. Доходы местных бюджетов формируются главным образом за счет поимущественных налогов: поземельного, промыслового, подомового. В целом налоги членов федерации и местных органов власти обычно считаются *местными.*

Вторым по своему финансовому значению доходом бюджета являются *государственные займы.* На современном этапе под влиянием значительного увеличения размеров бюджетных дефицитов, разрыва между налоговыми поступлениями и бюджетными расходами растет роль этого вида доходов. Во многих странах бюджетные дефициты планируются при составлении бюджета, а размер займов, как и налогов, устанавливается до начала исполнения бюджета. В ходе исполнения бюджета поступления от займов достигают весьма крупных размеров — от 10 до 20% всех расходов бюджета. Роль этого вида доходов увеличивается в периоды войн, экономических кризисов, когда налоги в силу их недостаточной эластичности, неспособности быстро мобилизовать крупные финансовые

[1] По оценкам специалистов, США и Япония, например, ежегодно перераспределяют путем налогообложения, займов и целевых затрат около 2 трлн. долларов США, направляя их на общегосударственные или правительственные нужды.

ресурсы теряют свое обычное значение. В этом случае удельный вес займов приближается, а иногда даже перекрывает налоги.

Наряду с внутренними существуют внешние займы. Правом их выпуска обладают только центральные власти. Внешние займы связаны с платежным балансом страны и нередко используются для покрытия его дефицита.

Существуют два пути получения займов: первый — у широких слоев населения путем свободной продажи государственных облигаций и других ценных бумаг, второй — у центрального и коммерческих банков под обеспечение ценных бумаг государства. Увеличение объема кредитных операций государства ведет к росту государственного долга[1].

При чрезвычайных обстоятельствах, когда получение налоговых платежей и займов оказывается затруднительным, государство обращается к *эмиссии* бумажных денег. Этот метод самый непопулярный, т.к. вызывает рост денежной массы без соответствующего товарного обеспечения и приводит к усилению инфляционного процесса. Инфляция тяжело отражается на экономике и особенно на всей социальной сфере. Поэтому развитые зарубежные государства стараются не прибегать к прямому использованию эмиссии — наиболее быстрому и легкому пути получения необходимых средств. Эмиссия денег заменяется выпуском займов. Однако в современных условиях государственные займы, легко превращаемые их владельцами в наличные деньги, выступают в свою очередь побудителем инфляции. Займы, хотя и в несколько меньших пропорциях, а также большей растянутостью во времени, чем эмиссия, могут оказывать воздействие на переполнение денежного обращения излишними для обращения средствами.

3.3. Сущность расходов государственного бюджета и их классификация

Расходы являются одной из важнейших характеристик государственного бюджета. Через систему расходов происходит перераспределение значительной части национального дохода, осуществляется вмешательство государства в хозяйственные процессы, реализация экономической и социальной политики государства.

Расходы бюджета представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением государством своих функций. Они выражают экономические отношения, связанные с распределением фонда денежных средств государства и его использованием по различным направлениям.

Экономическая сущность расходов государственного бюджета проявляется в том, что они служат активным инструментом экономической политики. С их помощью государство воздействует на перераспределительные процессы, рост национального дохода, структурное регулирование экономики, развитие отдельных отраслей и секторов хозяйства, повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Социальная сущность расходов отражается в том, что через них государство осуществляет политику социального маневрирования,

---

[1] К концу 90-х гг. государственная задолженность в США достигла более 5,5 трлн. долларов, Великобритании — свыше 300 млрд. фунтов стерлингов, ФРГ — 796 млрд. марок, во Франции —3898 млрд. франков.

обеспечивает воспроизводство рабочей силы. Следовательно, расходы государственного бюджета обеспечивают государству осуществление его главных функций и задач.

Структура расходов государственного бюджета, их содержание формируются под воздействием множества факторов. Важнейшими из них выступают: уровень социально-экономического развития страны; административно-территориальное устройство государства; конкретная экономическая и социальная ситуация; формы предоставления бюджетных средств. Существенное влияние оказывает финансовая политика правительства, выбранные приоритеты развития общества и методы реализации намечаемых задач.

Для выяснения роли и значения бюджетных расходов в экономической жизни общества их классифицируют по определенным признакам. Для этого в теории и практике финансов применяют бюджетную классификацию.

Бюджетная классификация представляет собой определенную группировку расходов и доходов, основанную на однородных признаках. Правильная, научно построенная бюджетная классификация позволяет определить цели расходования бюджетных средств, установить задачи и курс финансовой политики правительства. В то же время она показывает источники бюджетных ресурсов, степень участия отдельных звеньев финансовой системы в их формировании.

Для расходов основными видами классификации являются следующие: министериальная, предметная, экономическая и смешанная. При *министериалъной (или ведомственной)* классификации расходы группируются по министерствам (ведомствам), а затем внутри ведомства (министерства) разносятся по управлением, отделам, секторам и другим административным подразделениям. Такая классификация позволяет скрывать подлинное направление ассигнуемых средств, характер расходов. Например, средства на содержание пограничных войск, береговой охраны, гражданской обороны, дорог стратегического назначения не включаются в состав военных расходов, а проходят по различным гражданским ведомствам.

При *предметной (или отраслевой)* классификации расходы распределяются по отраслям хозяйства и управления. Они делятся на разделы, параграфы, соответствующие их отраслевому характеру (просвещение: школы начальные, школы второй ступени, высшие учебные заведения и т.д.). Данная классификация намного реальнее отражает цели расходов. Именно поэтому она почти не встречается в чистой форме, а сочетается обычно с другими видами.

Экономическая классификация предполагает дифференциацию расходов по хозяйственным признакам или производственным элементам: капитальные вложения, заработная плата, субсидии, дотации и т.д.

Смешанная (или комбинированная) классификация строится на определенном сочетании ведомственных и предметных признаков. Наиболее распространено составление окончательного свода расходов по министерствам, а в пределах каждой из административных единиц — по предметам расходов. Возможна также группировка бюджетных расходов по предметам, а затем — по сметам отдельных ведомств. Наконец, расходы могут быть сгруппированы в шахматном порядке с использованием министериального и предметного принципов в вертикальном и

горизонтальном направлениях. Как показывает практика, смешанная классификация наиболее популярна.

Помимо вышеназванных классификаций, в последнее время в бюджетной практике возник ряд новых ее видов. Среди них наибольшую известность получили *целевая классификация и классификация по функциональным признакам.* В первом случае классификация основывается на разбивке расходов в соответствии с имеющимися общенациональными, политическими, экономическими и социальными целями или программами. Такое деление расходов значительно шире, чем, например, по ведомственному признаку. Оно нередко охватывает десятки департаментов.

Классификация по функциональным признакам основывается на концепции государственных финансов, которая рассматривает государственные средства как инструмент политики правительства. В этом случае группировка расходов производится в соответствии с основными функциями государства. Например, социальные расходы, здравоохранение, обеспечение занятости, транспорт и связь, внутренние дела, оборона. В свою очередь эти расходы подразделяются по отдельным категориям затрат (зарплата, текущие расходы, оборудование и т.д.).

Наконец, существует ряд других видов классификации расходов, в основу которых положены различные признаки. Например, *классификация по финансовым признакам,* где расходы подразделяются на безвозвратные, временные и условные; *по политическим признакам,* где они делятся на нейтральные и активные.

Доходы бюджета в основном классифицируются по источникам: налоги, займы, поступления от государственных предприятий (были рассмотрены в § 3.2).

Существуют и другие виды классификации доходов. К ним относятся: юридическая, финансовая и экономическая классификации.

Юридическая исходит из признака образования дохода, а именно: используется для этого сила государственной власти или нет. Например, налоги и штрафы (используется государственная власть), плата за услуги (не используется). Финансовая классификация основывается на делении доходов на безвозвратные или постоянные (налоги) и временные (займы). Экономическая классификация имеет в своей основе характер источника дохода или характер экономических последствий в результате получения доходов.

Наиболее популярна и чаще всего используется в развитых зарубежных странах целевая бюджетная классификация. Согласно этой классификации все расходы бюджета могут быть разделены на следующие основные группы: 1) экономические; 2) финансирование социально-культурных мероприятий; 3) содержание правоохранительных органов, органов государственной власти и управления; 4) финансирование науки; 5) финансирование обороны; 6) расходы по внешнеэкономической деятельности; 7) расходы по обслуживанию государственного долга; 8) создание резервных фондов.

3.4. Бюджетный дефицит. Его экономические и социальные последствия

Государственный бюджет строится по балансовому методу, его расходы должны быть равны доходам. Превышение доходов над расходами

образует излишек, который обычно идет на покрытие государственного долга или другие нужды. В конце XIX — начале XX вв. государственный бюджет в большинстве случаев сводился с излишком (или профицитом). Это создавало определенную устойчивость государственных финансов и денежного обращения, возможность сравнительно постепенно увеличивать налогообложение.

В современных условиях, несмотря на непрерывное увеличение налоговых поступлений, в ведущих зарубежных странах наблюдается хронический дефицит их государственных бюджетов, т.е. превышение расходов бюджета над его доходами.

В экономической теории различают структурный и циклический бюджетный дефицит. *Структурный дефицит* — это разность между доходами и расходами при определенной фискальной политике и постоянно заданном уровне безработицы (например, базовый уровень безработицы в США в настоящее время составляет 6%). Если уровень безработицы начинает превышать базовый, то реальный бюджетный дефицит становится больше уровня структурного дефицита. Разность между реально наблюдаемым дефицитом бюджета и структурным дефицитом называется *циклическим бюджетным дефицитом.*

Как видно из рис. 1, бюджетный дефицит в промышленно развитых странах в целом неуклонно рос на протяжении двух десятилетий с начала 60-х гг., стабилизировавшись на короткое время в конце 80-х гг., а затем вновь продолжив расти. Устойчиво высокий уровень дефицита привел к увеличению государственного долга (даже без учета невыплаченных пенсий) с 40% от ВВП в 1980 г. до 70% в 1995 г.

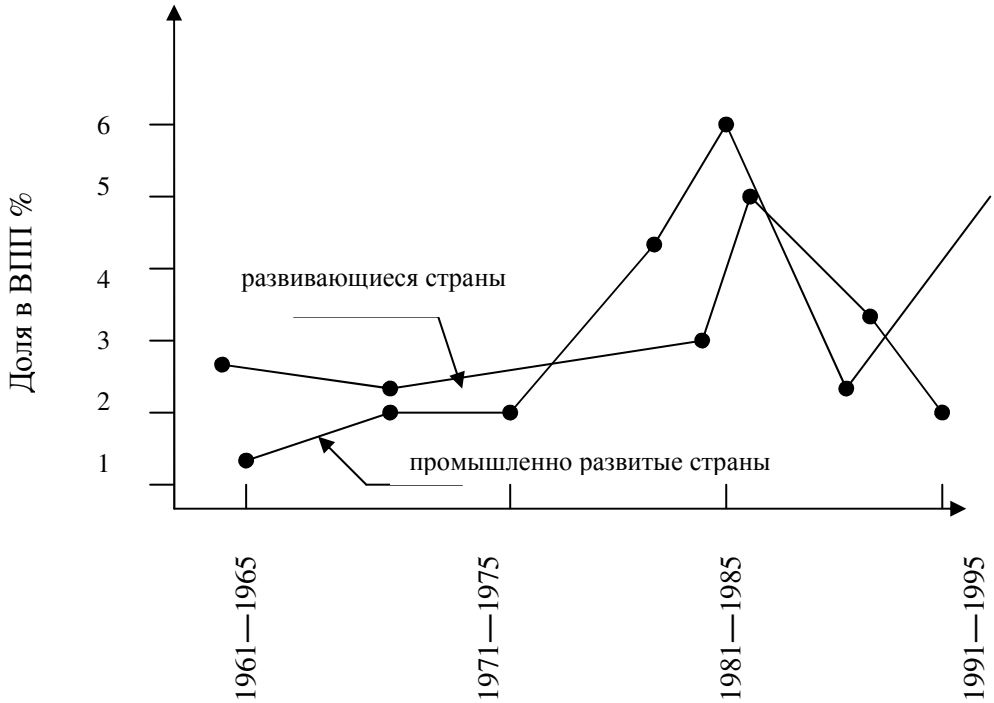

Рис. 1. Бюджетный дефицит*

*Источник: отчет о мировом развитии Всемирного банка. М., 1997. С. 57.

Для развивающихся стран в целом было характерно заметное, хотя и в разной степени, улучшение бюджетной дисциплины. Бюджетный дефицит начал быстро снижаться в начале 80-х гг., благодаря главным образом существенному сокращению бюджетных расходов.

Тем не менее этот агрегированный показатель отражает в основном успехи, достигнутые в странах Азии и Латинской Америки, которые добились устойчивого и резкого сокращения дефицита. Напротив, в первой половине 90-х гг. ни африканские, ни ближневосточные страны не смогли продолжить сокращение дефицита, достигнутого во второй половине 80-х гг.

Бюджеты правительств отдельных развитых стран отражают данные таблицы 3.

Таблица 3

Бюджет центрального правительства*

Общий дефицит /излишек (% ВВП)	Испания	Ирландия	Австралия	Италия	Финляндия	Швеция	Франция	США	Германия	Япония	Великобритания
1980	—4,2	—12,5	—1,5	—10,7	—2,2	—8,1	—0,1	—2,8	***	—7,0	—4,6
1995	0,0	—0,2	—0,1	—10,5	—13,4	—6,9	—5,5	—2,3	—2,5	0,0	0,1
1997	—6,0	—1,4	0,4	—3,1	—6,3	—1,3	—3,5	—0,3	—1,4	***	—5,3

*Источник: отчет о мировом развитии Всемирного банка. М., 1997. С. 277. Доклад о мировом развитии 1999/2000 года. М., 2000. С. 240—241.

И только у трех промышленно-развитых стран (Австралии, Новой Зеландии и Норвегии) в 1997 г. наблюдался профицит бюджета в размере соответственно: 0,4; 4,0; 5,1% ВВП. По предварительным оценкам, в 1998 г. и США имели профицит бюджета в размере 80 млрд. долларов США.

В западной экономической литературе существует несколько точек зрения по проблеме бюджетного дефицита. Некоторые экономисты полагают, что растущий дефицит бюджета вытесняет частные накопления, идущие обычно на производственное инвестирование, расширение и обновление основных фондов. Поглощение бюджетными дефицитами инвестиционного капитала ухудшает условия получения средств предпринимателями, ведет к снижению темпов экономического роста, препятствует созданию новых рабочих мест. Последствием этого является замедление рассасывания безработицы.

Другие придерживаются противоположных взглядов, считая, что рост дефицита бюджета смягчает инфляционные процессы. Более того, в начале 80-х гг. существовала и третья точка зрения: ряд экономистов утверждал, что стремительный рост бюджетного дефицита поддерживает высокий

уровень номинальных норм процента даже при уменьшении темпов инфляции. В США, например, в начале 80-х гг. он поднялся до ростовщического уровня — 20%; в конце этого десятилетия составлял 11%, в Великобритании — 13%. Высокий ссудный процент в свою очередь искусственно завышает обменный курс национальной валюты на внешних валютных рынках.

Для того, чтобы определить воздействие бюджетного дефицита на состояние национальной экономики в целом, нужно оценить качество самого дефицита, которое может быть весьма различным.

1. Дефицит может быть связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики. В этом случае он отражает не кризисное течение общественных процессов, а государственное регулирование экономической конъюнктуры, стремление обеспечить прогрессивные сдвиги в структуре общественного производства.

2. Дефициты возникают в результате чрезвычайных обстоятельств (войны, крупные стихийные бедствия и т.п.), когда обычных резервов становится недостаточно и приходится прибегать к источникам особого рода.

3. Дефицит может отражать кризисные явления в экономике, ее развал, неэффективность финансово-кредитных связей, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране. В этом случае он — явление чрезвычайно тревожное, требующее принятия не только срочных и действенных экономических мер, но и соответствующих политических решений.

Отсюда вытекает, что бюджетный дефицит — это финансовое явление, не обязательно относящееся к разряду чрезвычайных, исключительных событий. Его не следует излишне драматизировать, ибо в долг жили и продолжают жить многие экономически развитые государства. Правда, при этом количество не должно переходить в отрицательное качество, т.е. сумма полученных государством в долг финансовых ресурсов не должна ложиться тяжелым бременем на экономику страны, на плечи налогоплательщиков, сопровождаться сокращением социальных программ. Положение считается контролируемым при государственном долге, не превышающем половины валового национального продукта, и бюджетном дефиците не более 2—3%.

Основными методами покрытия бюджетных дефицитов служат выпуск государственных займов и эмиссия кредитных денег. В целях сбалансированности бюджетов правительства могут устанавливать предельные размеры дефицита бюджета. Если в процессе исполнения бюджета происходит превышение предельного уровня дефицита или значительное снижение поступлений доходов бюджета, то вводится механизм *секвестра расходов.* Секвестр заключается в пропорциональном снижении государственных расходов (на 5, 10, 15% и т.д.) ежемесячно по всем статьям бюджета в течение оставшегося времени текущего финансового года. Секвестру не подлежат защищенные статьи.

Среди конкретных мероприятий по сокращению бюджетного дефицита следует назвать такие меры, которые, с одной стороны, стимулировали бы приток денежных средств в бюджетный фонд страны, а с другой — способствовали сокращению государственных расходов, а именно:

- изменение направлений инвестирования бюджетных средств в отрасли народного хозяйства с целью повышения эффективности производства;
- более широкое использование финансовых льгот и санкций, позволяющих полнее учитывать специфические условия хозяйствования и стимулирующих экономический рост;
- резкое сокращение сферы государственной экономики и государственного финансирования;
- снижение военных расходов;
- сохранение финансирования лишь важнейших социальных программ, мораторий на принятие новых социальных программ, требующих значительного бюджетного финансирования;
- запрещение центральному банку страны предоставлять кредиты правительственным структурам любого уровня без надлежащего оформления задолженности государственными ценными бумагами.

Помимо этого, в мировой практике для снижения бюджетного дефицита широко используется система мер, стимулирующих привлечение в страну иностранного капитала. При этом решается сразу несколько задач как фискального, так и экономического характера. Сокращаются бюджетные расходы, предназначенные на финансирование капитальных вложений (а значит, уменьшается разрыв между доходами и расходами), расширяется база для производства товаров и услуг, появляется новый налогоплательщик, улучшается состояние платежного баланса.

ЛИТЕРАТУРА

Государственный бюджет: Учеб. пособие / Под общ. ред. М.И. Ткачук. Мн.: Вышэйш. шк., 1995..

Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. Л., 1991.

Общая теория финансов: Учеб. / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Теория финансов: Учеб. пособие / Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко и др. Мн.: Вышэйш. шк., 1998.

Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Перспектива; Юрайт, 2000.

Финансы капитализма: Учеб. / Под ред. Б.Г. Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.

Тема 4. БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО И БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

4.1. Понятие бюджетного устройства и бюджетной системы

Для выполнения своих функций государственные органы на всех уровнях управления должны располагать соответствующей финансовой базой. С этой целью в каждой стране создается разветвленная сеть бюджетов, обеспечивающая аккумуляцию денежных ресурсов регионов для финансирования их хозяйства, социальной сферы, благоустройства каждой

административно-территориальной единицы, содержания законодательной власти, аппарата управления и других мероприятий. В процессе формирования доходов и расходов отдельных видов бюджетов, их сбалансирования возникают определенные финансовые взаимоотношения, регламентируемые законодательством. Все эти элементы (организация и принципы построения бюджетной системы, бюджетного процесса, взаимоотношения между многочисленными видами бюджетов, соответственно и совокупность бюджетных прав) представляют собой *бюджетное устройство.*

В разных странах бюджетное устройство отличается своими особенностями, обусловленными государственным устройством, территориально-административным делением, уровнем развития экономики, ее структурными чертами. Известны две формы государственного управления: единое (унитарное) и федеративное. В унитарных государствах (Великобритания, Франция, Италия, Япония и др.) имеются два звена управления — центральное и местное; в федеративных государствах (США, Канада, ФРГ, Швейцария и др.) — три звена управления: центральное, членов федерации и местное.

Главное место в бюджетном устройстве занимает *бюджетная система,* представляющая собой основанную на экономических отношениях и юридических нормах совокупность всех видов бюджетов страны. Бюджетные системы разных стран отличаются своей структурой, количеством отдельных видов бюджетов, т.к. во многом зависят от их государственного устройства и ее территориального деления. Особенно это касается структуры государственного бюджета, имеющего свои национальные особенности в каждой стране. Например, в США федеральный бюджет состоит из двух частей: собственно правительственный бюджет (или федеральные фонды) и доверительные (траст) фонды.

За счет *собственного правительственного бюджета* финансируются общенациональные экономические и социальные программы. *Доверительные фонды,* как правило, носят целевой характер и связаны с деятельностью отдельных видов производственной инфраструктуры. Среди них: содержание федеральных автострад, аэропортов, гидроэлектростанций. Статус этих фондов носят фонды социального страхования, охватывающие различные виды пенсионного обеспечения, а также пособия по безработице.

Государственный бюджет Великобритании состоит из так называемого обычного бюджета и национального фонда займов.

Обычный бюджет финансирует текущие затраты на оборону, экономические и социальные цели, субсидии местным органам власти, выплаты процентов по государственному долгу, взносы в бюджет и другие фонды ЕС, платежи по "цивильному листу", которые включают содержание королевы и королевского двора. Из *национального фонда займов* осуществляются платежи по государственному долгу, долгосрочные кредиты на капиталовложения государственным предприятиям и местным органам власти.

Государственный бюджет Италии состоит из двух частей: счета текущих операций и счета движения капиталов. Расходы *счета текущих операций* образуются в основном из выплаты жалованья и пенсий государственным служащим, покупки товаров и услуг, трансфертов

государственным и частным предприятиям, учреждениям и населению, а также уплаты процентов по государственному долгу. За счет средств *счета движения капиталов* финансируются прямые капиталовложения государства, трансферты государственным предприятиям и учреждениям, предоставление кредитов, приобретение акций, погашение государственного долга.

Более сложной по структуре является бюджетная система Франции, которая заключает в себе центральный бюджет, присоединенные бюджеты различных государственных организаций и специальные счета казначейства. Ассигнования из *центрального бюджета* выделяются на содержание административных служб, на обслуживание государственного долга, капиталовложения, на оборону, на экономические и социальные программы.

Присоединенные бюджеты финансируют организации, не имеющие статуса юридического лица, но осуществляющие торгово-промышленную деятельность и обладающие финансовой автономией. К их числу относятся бюджеты: почты, телеграфа, телефона; национальной типографии; монетного двора; социальных сельскохозяйственных пособий; ордена Почетного легиона; ордена Освобождения.

Специальные счета казначейства охватывают различные фонды, такие, как инвестиционно-дорожный, национально-спортивный, различные торговые счета казначейства.

В Японии наряду с центральным бюджетом, или так называемым счетом центрального правительства, имеется инвестиционный бюджет, а также 57 специальных счетов. Из *центрального бюджета* финансируются экономические, социальные нужды, оборона, целевые перечисления местным бюджетам, выплата процентов по государственному долгу.

Средства *инвестиционного бюджета* предназначены для капиталовложений и займов государственным корпорациям и местным органам власти.

Специальные счета открываются для государственных предприятий, корпораций, имуществ, фондов. Местные органы власти насчитывают около 7 тыс. подобных счетов.

Таким образом, структура бюджетов в зарубежных странах носит неординарный характер. Типичным же является отделение текущих доходов и расходов государства от затрат капитального характера.

Построение бюджетных систем в развитых зарубежных странах основывается на специальных принципах. Важнейшие из них: единство, полнота, реальность и гласность.

Принцип единства бюджетной системы обеспечивается единой правовой базой, использованием единых бюджетных классификаций, согласованными нормами бюджетного процесса, единой социально-экономической и налоговой политикой. Его задачей служит установление более эффективного контроля за финансами со стороны правительства. *Принцип полноты* означает, что в каждом звене бюджетной системы доходы и расходы должны отражаться в их полном объеме. *Принцип реальности* предусматривает правдивое отражение в бюджете финансовых операций государства, характера расходов и доходов, соответствие утвержденных по бюджету сумм их исполнению. *Принцип гласности* требует публикации утвержденных бюджетов, а также отчетов об их исполнении.

В унитарных государствах местные бюджеты своими доходами и расходами не входят в государственный бюджет, в федеративных государствах — не включаются в бюджет членов федерации, доходы и расходы которых не входят в федеральный бюджет.

На первых этапах развития бюджета бюджетная система многих стран характеризовалась зависимостью государственного бюджета от местных финансов. Например, правительство США до принятия конституции 1787 г. не имело собственных источников доходов и покрывало свои расходы за счет взносов отдельных штатов. С усилением центральной власти значение государственного бюджета стало возрастать. После второй мировой войны процесс централизации бюджетной системы как в федеративных, так и в унитарных государствах резко усилился, что повлекло за собой значительное увеличение объема государственного бюджета и изменение соотношения между отдельными звеньями бюджетной системы. В результате опережающих темпов роста доходов центральных бюджетов по сравнению с темпами роста доходов местных бюджетов существенно возрос удельный вес государственного бюджета в общем объеме ресурсов бюджетной системы. По расходам, наоборот, наблюдается другая тенденция — увеличение удельного веса в общей сумме расходов бюджетной системы местных бюджетов, на которые правительство перекладывает значительную часть затрат на развитие экономической и социальной инфраструктуры, а также часть расходов на воспроизводство квалифицированной рабочей силы.

4.2. Бюджетное устройство унитарных государств

В унитарных государствах бюджетная система представляет собой совокупность бюджетов всех территориально-административных единиц и состоит из двух звеньев: государственного бюджета и бюджетов местных органов самоуправления. Например, бюджетная система Японии имеет государственный бюджет, бюджеты 47 префектур и 3255 муниципалитетов; во Франции бюджетная система состоит из центрального бюджета и бюджетов 95 департаментов, около 38 тыс. коммун.

Главную роль играет государственный бюджет, с помощью которого центральные власти аккумулируют в своих руках основную часть национального дохода, перераспределяемую через финансовую систему. В современных условиях значение государственного бюджета, как было отмечено выше, возрастает. Он широко используется для государственного регулирования экономики, социальных отношений, воздействия на различные стороны процесса воспроизводства капитала. За государственным бюджетом закреплены важнейшие доходы, такие, как подоходный налог, налог на прибыль корпораций, наиболее массовые косвенные налоги, поступления от государственных предприятий. На него возложены основные расходы, связанные с осуществлением государством своих функций. Это — военные, экономические, социальные расходы, оказание помощи иностранным государствам, управление государственным долгом, административные. Распределение доходов и расходов между отдельными видами бюджета закреплено в законодательном порядке.

Система местных бюджетов также определяется государственным устройством и соответствующим административным делением. В 1960—1970 гг. во всех западных странах произошел процесс укрупнения местных

административных единиц и, следовательно, усиление централизации местных финансов. Так, в Великобритании в 1973—1975 гг. была проведена реформа местных органов власти, в результате которой введена двухзвенная система управления местными органами (деление на графства и округа); были упразднены мелкие административные единицы (сельские округа и приходы). В результате территория Англии и Уэльса (центральная часть, где проживает 87% населения страны) стала подразделяться на 53 графства, включающие 369 округов (вместо 1400 до реформы). Это вызвало сокращение числа местных бюджетов и увеличение их объема. Финансовые взаимоотношения центральных и местных органов стали более тесными, усилилась регулирующая роль местных финансов и их воздействие на процесс воспроизводства и сферу социальных отношений.

Местные бюджеты обособлены и функционируют автономно. Они составляются, утверждаются и исполняются соответствующими местными властями и формально не связаны с государственным бюджетом. Однако в действительности по-прежнему имеет место зависимость местных властей от центрального правительства. Эта зависимость обусловлена дефицитами местных бюджетов и имеет в различных странах свои особенности. Например, в Великобритании местные органы власти получают на финансирование текущих расходов значительные средства из обычного бюджета в форме дотаций и целевых субсидий и из национального фонда займов — кредиты на финансирование капитальных затрат. Кредиты имеют долгосрочный характер и предоставляются, исходя из рыночного процента в строго лимитированных размерах, В Японии связь государственного бюджета с местными осуществляется по линии выдачи, как правило, субсидий строго целевого назначения (строительство портов, ликвидация последствий стихийных бедствий, постройка гидроэлектростанций и т.п.). Во Франции местные власти получают из государственного бюджета средства в виде дотаций и субвенций.

В результате взаимодействия центральных и местных властей местные бюджеты выступают проводниками экономической и социальной политики правительства, служат вспомогательным звеном в финансовой системе зарубежного государства. Они используются для реализации задач, которые центральные власти перекладывают на местные органы управления в целях большего маневрирования, освобождения от второстепенных проблем, вовлечения местных финансов в решение общенациональных задач.

Доходы местных бюджетов формируются за счет закрепления за ними второстепенных налогов. К их числу относятся поимущественный, промысловый, поземельный, некоторые виды косвенных налогов, надбавки к государственным, различные сборы, поступления от муниципальной собственности. Для покрытия бюджетных дефицитов региональные органы власти прибегают к местным займам, которые в современных условиях получили широкое распространение.

Расходы местных бюджетов, помимо затрат, связанных с административной деятельностью местных властей и управлением местным хозяйством, включают расходы по просвещению и здравоохранению. Кроме того, в настоящее время они все больше подключаются к финансированию развития производственной инфраструктуры, государственного регулирования размещения трудовой занятости.

4.3. Бюджетное устройство федеративных государств

В федеративных государствах бюджетная система включает три звена: государственный (федеральный) бюджет, бюджеты членов федерации и местные бюджеты. Бюджетная система США, например, имеет федеральный бюджет, бюджеты пятидесяти штатов и более 80 тыс. бюджетов местных административных подразделений (3 тыс. округов, 19 тыс. муниципалитетов, 17 тыс. городов и тауншипов, 15 тыс. школьных и 29 тыс. специальных округов). В ФРГ бюджетная система состоит из федерального бюджета, бюджетов шестнадцати земель и бюджетов общин (к земельным приравниваются бюджеты ганзейских городов, к общинным — бюджеты объединений общин и округов); в Канаде — из федерального бюджета, бюджетов десяти провинций и бюджетов местных органов власти (общин, областей, графств).

По такому же принципу построены бюджетные системы и в других федеративных государствах. В современных условиях, когда наблюдается тенденция к централизации власти и управления, роль членов федерации в формировании общенациональной политики, решении общегосударственных задач значительно уменьшается. Это находит отражение в бюджете членов федерации, которые по возлагаемым на них задачам, составу доходов и расходов приближаются к местным бюджетам. По этой причине в финансовой литературе бюджеты членов федерации нередко относят к категории местных. При федеративном бюджетном устройстве, как и при унитарном, каждое звено функционирует самостоятельно. Местные бюджеты своими расходами и доходами не входят в бюджеты членов федерации, а последние — в федеральный. Ведущая роль принадлежит федеральному бюджету, который является финансовой основой центрального правительства. В США на его долю приходится порядка 60% всех средств, проходящих через бюджетную систему, в Канаде — около 50, в ФРГ — более 40%.

Распределение и закрепление функций, а также доходов и расходов между отдельными властями и звеньями бюджетной системы осуществляется на основе законодательных актов. Главные внешние и внутренние государственные обязательства возлагаются на федеральное правительство. Оно осуществляет международные связи, оборону страны, макро-регулирование экономических и социальных процессов, развитие связи, финансирование науки, управление государственным долгом, эмиссию денег.

За федеральным бюджетом закреплены основные налоги. В США, например, на долю федерации приходится порядка 60% поступлений от индивидуального подоходного налога и налога на прибыль корпораций. В то же время доля акцизов в федеральном бюджете снизилась с 13% в 1960 г. до 3,5% в 1990 г. Большая часть акцизов служит источником доходов штатов и местных органов власти.

На федеральный бюджет возложены важнейшие расходы. Среди них: военные, экономические, часть социальных, выплата процентов по государственному долгу, административные. В федеральном бюджете ФРГ значительное место занимают также расходы, связанные с участием страны в ЕС. В середине 90-х гг. платежи ФРГ в фонды ЕС составляли более 5% всех расходов.

В круг задач членов федерации входит административное управление, стимулирование сельскохозяйственной и промышленной деятельности, решение социальных вопросов, ряд из которых находится в совместной компетенции федерации.

Доходы бюджетов членов федерации состоят из налогов, поступлений от принадлежащего им имущества, средств, привлекаемых за счет выпуска займов.

В США в бюджетах штатов преобладают косвенные налоги, наиболее важные из которых — налог с продаж, а также подоходный налог с населения (см. табл. 4).

Таблица 4

Структура налоговых поступлений в штатах по видам налогов в % *

Вид налога	Доля в %
1. Общий налог с продаж	32
2. Подоходный налог с населения	30
3. Акциз на горючее	6,3
4. Акциз на табак	2
5. Акциз на спиртные напитки	1,6
6. Налог на владельцев автотранспорта	3,5
7. Налог на прибыль корпораций	7,9
8. Поимущественный налог	2,0
9. Налог с наследства и дарений	1,0
10. Другие налоги и сборы	13,7

*Источник. О.В. Мещерякова. Налоговые системы стран мира (справочник). М.: Фонд "Правовая культура", 1995. С. 43.

В бюджетах земель ФРГ главное место принадлежит прямым налогам} Среди них выделяется подоходный, налог на прибыль корпораций, на имущество, налог с наследства.

Главными доходными источниками провинций Канады служат: подоходный налог с населения, налог на прибыль корпораций, акцизы, платежи в фонды социального страхования.

Расходы бюджетов членов федерации связаны с осуществлением экономической и социальной деятельности, оказанием финансовой помощи сельскому хозяйству и отдельным отраслям промышленности, с содержанием административного аппарата, органов правосудия, полиции.

Функции местных органов власти, состав доходов и расходов их бюджетов остаются в условиях федерации такими же, как в унитарном государстве.

Взаимоотношения отдельных звеньев бюджетной системы в федеративных государствах также имеют свои особенности. Например, в США в основном имеет место одностороннее движение средств из вышестоящего бюджетного звена в нижестоящее. Из федерального бюджета средства поступают в бюджеты штатов и местные бюджеты главным образом в виде субвенций. Одной из форм финансовых связей между центральным правительством и местными органами власти стали "блоки" и

программы "разделения доходов", получившие развитие в первой половине 70-х гг.

Блоки — это федеральные субсидии, предоставляемые штатам и местным органам власти с широким кругом функций для использования в определенной законом области (здравоохранение, обеспечение занятости, жилищное строительство и др.). Отличие блоков от субвенций состоит в том, что в пределах одной из указанных сфер получатели имеют право расходовать их самостоятельно.

Программа *разделения доходов* определила принцип разделения полномочий между центральным правительством и властями штатов в сфере финансов, основанный на главенстве федерации. В ФРГ федеральный бюджет непосредственно связан с бюджетами земель, которым средства перечисляются в форме дотаций. Последние передают соответствующие суммы общинам. Особенность формирования ресурсов бюджетной системы ФРГ состоит в том, что поступления от подоходного налога делятся между федеральным бюджетом (42,5%), бюджетом соответствующей земли (42,5%) и местным бюджетом (15%), а от налогов на прибыль корпораций — между федеральным бюджетом (50%) и бюджетами земель (50%).

ЛИТЕРАТУРА

Мещерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира: Справочник. М.: Фонд "Правовая культура", 1995.

Новицкий В.Е., Бурлакова Л.В. Финансово-кредитная система в странах рыночной экономики. Киев: УкрИНТЭИ, 1992.

Общая теория финансов: Учеб. / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Основы налоговой системы: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Д.Г. Черника. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.

Теория финансов: Учеб. пособие / Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко и др. Мн.: Вышэйш. шк., 1998.

Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Перспектива; Юрайт, 2000.

Финансы капитализма: Учеб. / Под ред. Б.Г. Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.

Тема 5. БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС И ЕГО ОСНОВНЫЕ СТАДИИ

5.1. Составление проекта бюджета

Бюджетный процесс — регламентированная законодательством деятельность государственных и местных органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению государственного и местных бюджетов (в федеративных государствах и бюджетов членов федерации). Он охватывает отдельные стадии бюджетной деятельности — составление проекта бюджета; его рассмотрение и утверждение законодательными органами; исполнение бюджета; составление отчета об исполнении и утверждение отчета парламентом. Все стадии бюджетного процесса

регулируются правовыми предписаниями и имеют одинаково важное значение. Особенности бюджетного процесса, включая бюджетные полномочия его субъектов, определяются главным образом формой правления и формой государственного устройства тех или иных государств. Продолжительность бюджетного процесса различна: до двух лет и более — в зависимости от длительности его составления и рассмотрения в законодательном органе, а вместе с утверждением отчета — свыше трех лет.

Перед бюджетным процессом стоят следующие важные задачи:

- максимальное выявление всех материальных и финансовых резервов в целях устойчивого экономического роста;
- определение доходов бюджета по отдельным налоговым и другим платежам, а также общего объема в соответствии с прогнозами и целевыми программами социально-экономического развития;
- установление расходов бюджета по целевому назначению, а также общего объема, исходя из потребности бесперебойного финансирования всех мероприятий общегосударственного значения, предусмотренных бюджетом;
- сокращение и ликвидация бюджетного дефицита за счет экономически оправданных источников;
- осуществление бюджетного регулирования в целях сбалансированности бюджетов разного уровня путем перераспределения источников доходов государства между ними;
- контроль за финансовой деятельностью юридических лиц и доходами отдельных граждан при выполнении ими налоговых обязательств.

Составление проекта бюджета — один из наиболее важных этапов бюджетного процесса: именно здесь решаются такие вопросы, как объем бюджета, налоговая и денежно-кредитная политика на предстоящий год, основные направления использования средств и методы покрытия дефицита бюджета. Подготовка проекта бюджета в большинстве стран осуществляется аналогичным образом.

Работа по составлению проекта государственного бюджета начинается задолго до начала нового бюджетного года (в ФРГ — за 6 месяцев, Японии — за 7, Франции — за 14, США — за 18, Италии — за 11 месяцев). Проект бюджета разрабатывается органами исполнительной власти, как правило, министерством финансов (казначейством), а в США — специальным органом — Административно-бюджетным управлением при президенте.

Вначале в течение первых трех месяцев составляется прогноз социально-экономического развития, сводный баланс финансовых ресурсов, основные направления бюджетной политики, рассчитываются контрольные цифры проекта бюджета на соответствующий период.

Работа по составлению проекта бюджета продолжается подготовкой министерством финансов (или специальным органом в США) директивных указаний руководителям министерств и ведомств с предложением представить к определенной дате расчет сметы расходов и доходов. При этом им сообщаются общие контрольные цифры возможных ассигнований. Разработанные проекты смет министерств и ведомств на основе контрольных цифр после согласования с министерством финансов закладываются в проект бюджета.

Полномочия министра финансов в отношении сметных предложений министерств (ведомств) варьируются. В некоторых странах 6н имеет право

лишь принять их к сведению и включить в целом без изменений в проект бюджета, вносить же изменения может кабинет министров. В других государствах (Великобритания, Канада) министр финансов наделен полномочиями по собственной инициативе предлагать тем или иным министрам внести какие-либо изменения в их сметные предложения.

При составлении проекта бюджета ставятся задачи: активного его воздействия на повышение эффективности экономики; обеспечение согласованности финансовых и других ресурсов с экономическими, политическими и социальными программами правительства; установление необходимых пропорций и приоритетов в расходовании средств.

5.2. Рассмотрение и утверждение бюджета

После одобрения проекта бюджета высшим исполнительным органом (кабинетом министров, президентом в США) проект бюджета поступает в законодательный орган, который рассматривает и утверждает его. В Великобритании законодательным органом является парламент, в США — конгресс, во Франции — парламент, в ФРГ — бундестаг. В США проект бюджета передается в конгресс в январе, т.е. за девять месяцев до начала нового бюджетного года. Вместе с ним направляется бюджетное послание президента, в котором приводятся основные направления финансовой политики, а также правительственные оценки ожидаемых доходов, расходов и бюджетного сальдо на предстоящий и четыре последующих года. Во Франции для осуществления парламентом контроля в области увязки бюджета с экономическими программами проект бюджета направляется вместе с докладом о выполнении индикативного плана, состоянии и ходе финансирования программ. Проект бюджета поступает сначала в нижнюю палату законодательного органа, имеющую более широкое представительство, а затем — в верхнюю, в некоторых странах — одновременно (Германия). В Великобритании нижней палатой является палата общин, верхней — палата лордов; в конгрессе США нижняя палата — это палата представителей, верхняя — сенат; в парламенте Канады — палата общин и сенат; во Франции — соответственно национальное собрание и сенат; в Германии — бундестаг (нижняя), бундесрат (верхняя). Значение палат неодинаково. Основная роль в бюджетном процессе принадлежит нижней палате. Права верхней палаты существенно ограничены.

Например, в США направленный президентом в конгресс проект бюджета рассматривается комитетами по ассигнованиям обеих палат, которые готовят законопроекты, передаваемые на рассмотрение нижней палаты — палаты представителей. В соответствии с Конституцией США все законопроекты о поступлении государственных доходов также исходят от палаты представителей. Сенат может предлагать по ним поправки либо соглашаться на их внесение.

Во Франции национальное собрание также обладает большим объемом полномочий в области принятия бюджета. Проект бюджета вначале представляется на рассмотрение национального собрания, для решения по проекту которому выделяется 40 дней, в то время как сенат располагает только 15. В случае разногласий между палатами решающая роль принадлежит нижней палате.

В ФРГ одобрению верхней палаты парламента подлежат только те законы, которые устанавливают общие принципы бюджетного права, предотвращают нарушение единого экономического баланса, предоставляют финансовую помощь землям, вводят некоторые виды налогов. Принятие закона о бюджете не предполагает обязательного одобрения бундесратом, хотя указанный закон и подлежит его рассмотрению. В случае возражений по законопроекту о бюджете бундесрат вправе заявить протест, который, однако, может быть отклонен нижней палатой.

Наименьшими полномочиями в бюджетной сфере наделена палата лордов в Великобритании. Финансовые законопроекты поступают в нее только после их принятия палатой общин и могут быть утверждены Короной через месяц после их получения верхней палатой вне зависимости от того, были ли они одобрены ею.

Для рассмотрения и утверждения госбюджета, других финансовых актов каждая палата законодательного органа имеет специальные комитеты, действующие в течение всего срока полномочий парламента. Права бюджетных комитетов определяются бюджетными правами законодательного органа данной страны. В конгрессе США расходы бюджета рассматриваются комитетами по ассигнованиям палаты представителей и сената, которые включают 13 подкомитетов. Среди них — подкомитеты по военным расходам, военному строительству, сельскому хозяйству, энергетике, иностранным делам и др.

Все расходы федеральных ведомств и министерств осуществляются на основе законов об ассигнованиях, принятых конгрессом. В этих законах фиксируется размер затрат на каждую государственную программу или мероприятие с точным указанием периода финансирования. Доходная часть бюджета обсуждается финансовым комитетом сената, имеющим 9 подкомитетов (по налогообложению и управлению государственным долгом, налогообложению в области энергетики и сельского хозяйства, по налогам на собственность, дарения и др.), комитетом по доходам палаты представителей и объединенным комитетом по налогообложению. Обе палаты конгресса имеют бюджетные комитеты, которые отвечают за подготовку проектов совместных резолюций и играют центральную роль при утверждении бюджета. Кроме того, конгресс имеет бюджетное бюро, занимающееся подготовкой материалов для бюджетных комитетов, а также согласительную комиссию, состоящую из членов обеих палат, для устранения возникающих по законопроектам разногласий. Согласительные комиссии существуют в законодательных органах и других стран.

При рассмотрении и утверждении бюджета в парламенте важное значение имеет *бюджетная инициатива,* под которой понимается право членов законодательного органа вносить изменения в представленный правительством проект бюджета. В ряде развитых стран (Франция, Великобритания, например) члены парламента лишены права вносить предложения по увеличению предусмотренных расходов или установлению новых налогов, если они не являются одновременно членами правительства.

Такое правило расширяет возможности правительства воздействовать на быстроменяющуюся экономическую ситуацию в стране. Исключение составляют США, где в результате принятого в 1974 г. закона конгресс обладает бюджетными правами, равными с исполнительной властью. Палаты конгресса наделены правом не только пересматривать

представленный проект бюджета в сторону уменьшения и увеличения как расходов, так и доходов, но и отвергать бюджетную рекомендацию президента.

Ограничения бюджетных прав парламента проявляются и в том, что законодательная власть не обсуждает бюджет как единый документ в целом, а рассматривает отдельные его разделы расходов и изменения ставок действующих налогов или вводит новые налоги. Некоторые виды расходов, имеющие постоянный характер, вообще не подлежат рассмотрению, а утверждаются автоматически (к примеру, расходы по цивильному листу, уплата процентов по государственному долгу, платежи ЕС и т.п. в Великобритании). Процесс рассмотрения и утверждения проекта бюджета ограничивается определенным числом дней, во Франции, например, — 70 днями. По истечении этого срока право утверждения бюджета переходит к правительству.

Несмотря на ограничение бюджетных прав парламента, обсуждение проекта бюджета имеет важное значение. Оно дает возможность членам парламента выступить с критикой финансовой политики государства, высокого уровня военных расходов, их экономических и социальных последствий и т.п.

Процедура рассмотрения и утверждения бюджета в разных странах различна. В США конгресс одобряет два документа по бюджету в виде двух совместных резолюций палат конгресса по бюджету на предстоящий год. Первая резолюция передается бюджетными комиссиями в свои палаты до 15 апреля и должна быть одобрена конгрессом не позднее 15 мая. В ней устанавливаются контрольные цифры (высшие и низшие пределы) доходов и расходов, положительного сальдо или дефицита, государственного долга, полномочия для новых расходов или доходов, расходов по функциональным категориям и некоторым другим показателям. В бюджетной резолюции конгресс может дать указание комитетам сократить расходы в пределах их юрисдикции. Вторая резолюция, носящая директивный характер и являющаяся, по существу, бюджетом, принимается палатами не позднее 15 сентября. Бюджетный год в США начинается 1 октября.

Характерной особенностью бюджетного процесса США является то, что конгресс не определяет величину бюджетных расходов в каждом финансовом году. Он лишь утверждает полномочия, в соответствии с которыми выделяются средства под конкретные программы, т.к. последние имеют различную длительность, полномочия могут быть текущими и постоянными. В свою очередь выделяемые по ним ассигнования подразделяются на одногодичные, многолетние и бессрочные. Подобная практика создает в федеральном бюджете крупные переходящие остатки.

Бюджет после утверждения законодательным органом поступает на подпись главы государства (в США — президента, в Великобритании — королевы) и становится законом. В случае несогласия с изменениями, внесенными в бюджет конгрессом, президент может наложить на законопроект вето, и тогда бюджет возвращается в конгресс для повторного рассмотрения.

В других странах при возникновении разногласий по бюджету между законодательным органом и правительством может быть поставлен вопрос о доверии правительству и предоставлении ему "чрезвычайных полномочий" по финансовым вопросам, дающих право утвердить бюджет без парламента.

В противном случае правительство, бюджет которого парламент отклонил, уходит в отставку. Глава правительства формирует новый кабинет министров, который составляет новый бюджет. Наконец, возможны роспуск законодательного органа и новые выборы. Тогда бюджет вторично рассматривается новым составом законодательного органа (данный вариант зависит от прочности положения правительства в стране).

Если законодательный орган не успевает принять бюджет до нового года, правительство получает право производить расходы на установленный срок (в днях, неделях, месяцах) на уровне прошлого бюджета.

5.3. Исполнение бюджета

Составление и исполнение бюджета — две стороны общего бюджетного процесса. Задачи, присущие составлению бюджета, получают дальнейшее развитие в период его исполнения. Они предусматривают: усиление работы по наиболее полному выявлению и использованию резервов для повышения темпов экономического роста, увеличения национального дохода и неденежных накоплений государства; мобилизацию денежных средств для обеспечения мероприятий по социально-экономическому развитию регионов; проведение эффективного контроля за правильным расходованием государственных средств.

Данная стадия бюджетного процесса охватывает получение утвержденных доходов (главным образом — налогов) и осуществление бюджетных расходов, т.е. платежей в соответствии с выделенными ассигнованиями. Организация исполнения доходной части бюджета и контроль за его осуществлением возлагается на министерство финансов. Этот этап продолжается в течение года, который называется финансовым или бюджетным годом. Его временные границы в разных странах различны (в Великобритании, Канаде и Японии с 1 апреля до 31 марта, во Франции, Италии и Германии с 1 января по 31 декабря).

Важным элементом третьей стадии является *кассовое исполнение бюджета* — организация сбора бюджетных средств на территории страны, их хранения и выдачи, а также ведение учета и отчетности. Существуют три системы организации кассового исполнения бюджета: казначейская, банковская и смешанная. При казначейской системе кассовое исполнение бюджета возложено на специальные органы министерства финансов (приписные кассы), при банковской — на банки и их учреждения, при смешанной — на казначейские кассы и банки.

В начале века кассовое исполнение бюджета осуществляло казначейство. С развитием кредитной системы, различных банковских учреждений кассовое исполнение бюджета во многих странах было возложено на банки, а в ряде стран (например, в Японии, Великобритании) — на центральный банк (Банк Японии, Банк Англии), в США — на банки федеральной резервной системы. Однако во Франции продолжает действовать казначейская система, при которой собранные средства перечисляются на счет правительства в Банк Франции. В Германии на уровне федерации и земель применяется банковская система кассового обслуживания бюджета, на уровне общин — казначейская.

В основе кассового исполнения бюджета лежит *принцип единства кассы,* означающий, что все собранные на территории страны доходы поступают на единый счет министерства финансов в центральном банке, с

которого производятся все ассигнования в соответствии с утвержденными расходами. Центральный банк выступает кассиром правительства. Единство кассы дает возможность сосредоточить средства каждого бюджета в одном центре, создавая таким образом необходимые условия для планомерного распоряжения ими соответствующим органом государственного управления, исходя из общих задач и с учетом его финансовых возможностей. Концентрация бюджетных ресурсов в банке способствует также укреплению денежного обращения, поскольку исключает возможность распыления денежных средств по многочисленным каналам и облегчает маневрирование этими средствами.

Выполнение банком функций кассового исполнения бюджета означает по существу разграничение функций распоряжения бюджетными средствами, выполняемых финансовыми и другими органами, и функций хранения и выдачи этих средств, что несомненно, усиливает финансовый контроль за правильностью их расходования.

Организация исполнения расходной части бюджета также возложена на министерство финансов. Однако непосредственными исполнителями выступают министерства и ведомства, составляющие соответствующие сметы расходов. Важное значение при исполнении бюджета имеет специализация кредитов, т.е. использование средств в соответствии с определенными в бюджете целями и размерами. Перенос расходов из одной статьи в другую должен санкционироваться законодательным органом, утверждающим бюджет. В последнее время министры финансов многих стран (кроме США) получили широкие полномочия в области государственного бюджета. Так, в ФРГ министр финансов пользуется правом урезать квотированные бундестагом расходы, изменять утвержденные бюджетные разрешения, переносить ассигнованные по бюджету суммы на следующий год. В Великобритании канцлер казначейства имеет право наложить вето на вотированные парламентом расходы, если ведомство имеет превышение штатного расписания или нарушение в расходах на капиталовложения.

За разассигнование кредитов и их расходование по назначению отвечают распорядители кредитов. По объему предоставляемых им прав они подразделяются на главных распорядителей кредитов, распорядителей кредитов I, II степеней и т.д. Главным распорядителем кредитов является министр финансов; распорядителями кредитов I степени — министры, руководители ведомств, II — начальники управления отдельных правительственных учреждений.

После окончания финансового года начинается последний этап бюджетного процесса — составление отчета об исполнении бюджета министерством финансов и утверждение его парламентом.

На этом заканчивается общий цикл бюджетного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

Бюджетный процесс в зарубежных государствах / Н.М. Касаткина и др. М.: ИНИОН РАН, 1996.

Государственный бюджет: Учеб. пособие/ Под общ. ред. М.И. Ткачук. Мн.: Вышэйш. шк., 1995.

Общая теория финансов: Учеб. / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Теория финансов: Учеб. пособие / Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко и др. Мн.: Вышэйш. шк., 1998.

Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.

Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Перспектива; Юрайт, 2000.

Финансы капитализма: Учеб. / Под ред. Б.Г.Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.

Тема 6. НАЛОГИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

6.1. Общая характеристика налогов

Современная цивилизованная общественная система в качестве основополагающего источника формирования доходов государства определила налоги. Это вызвано не только возможностью через налоговые отношения соблюдать фискальные интересы государства, но и с помощью эффективной налоговой политики регулировать общественное воспроизводство, воздействовать на научно-технический прогресс, приток инвестиций и деловую активность. В условиях значительной интеграции финансов развитых стран в мировые хозяйственные связи национальные налоговые системы выступают не только гарантом внутригосударственных интересов, но и все в большей степени влияют на осуществление внешнеэкономической деятельности.

Сближение межгосударственных связей, создание различного рода экономических группировок и союзов приводит к дальнейшей унификации налоговых систем различных государств, что обеспечивает гибкость и эластичность в решении межнациональных проблем налогообложения труда, капиталов и инвестиций.

Объективная причина возникновения налогов заключается в необходимости перераспределения части доходов для удовлетворения общегосударственных потребностей. А практическая реализация форм и методов сущности налоговых отношений формирует налоговую систему государства. Таким образом, ***налоговая система*** представляет собой совокупность предусмотренных налоговым законодательством налогов, сборов и пошлин, принципов и порядка их установления, изменения, отмены, исчисления и уплаты, установления прав и обязанностей налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством, а также форм и методов контроля и ответственности за нарушение налогового законодательства.

Налогами признаются денежные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц с целью финансового обеспечения деятельности государства, имеющие обязательный, безэквивалентный и безвозмездный характер.

Сборы представляют собой разновидность налоговых платежей, имеющих целевой характер, направляемых на финансирование общегосударственных нужд и муниципальных образований.

Пошлинами признаются обязательные денежные платежи, уплачиваемые при совершении налогоплательщиком либо в отношении налогоплательщика юридически значимых действий.

Отдельный налог характеризуется набором типовых признаков, определяющих его роль в экономическом механизме государства, правила расчета и сбора.

Типовые признаки позволяют разделить все виды налогов на родственные группы, т.е. составляют основу налоговой классификации.

Классификационные признаки являются объективными критериями дифференциации налогов и учитывают различия налогов в зависимости от особенностей их исчисления, уплаты, определения источника финансирования. В качестве основных классификационных признаков налогов можно выделить:

- объект налогообложения;
- источник уплаты налогов;
- субъект уплаты;
- способ изъятия;
- назначение платежа;
- механизм исчисления;
- принадлежность к финансированию федерального или муниципальных бюджетов и др.

Классификация налогов по объекту обложения позволяет выделить пять основных групп налогов:

- имущественные;
- ресурсные или рентного характера;
- взимаемые с оборота, выручки от продаж;
- налоги на потребление;
- налоги на прибыль (доход) или капитал.

Имущественные налоги широко распространены практически во всех странах. Обычно налогооблагаемое имущество можно классифицировать следующим образом.

1. Недвижимое имущество (земля, здания, сооружения).

2. Материальное личное имущество (товары длительного пользования, в т.ч. предметы роскоши, оборудование, используемое для извлечения дохода, машины, сельскохозяйственные животные и т.д.)

3. Нематериальные активы (лицензии, права на объекты интеллектуальной собственности, а также ценные бумаги и денежная наличность).

К имущественным налогам также можно отнести налоги на наследство и дарение. Практически во всех странах они имеют необлагаемый минимум или пониженную ставку для определения стоимости наследуемого имущества. Так, в Великобритании налогом на наследство облагаются первые 150 тыс. фунтов стерлингов стоимости полученного имущества. Затем применяется ставка 40%. Действует также система налоговых льгот и скидок, которые могут составлять от 20 до 80%. Налог на наследства и дарения в Италии состоит из двух самостоятельных частей, взыскиваемых одновременно. Также применяется необлагаемый минимум (120 млн. лир), после него действует прогрессивная шкала с минимальной ставкой 3% и максимальной 27%. Порядок взимания налога также зависит от степени

родства. Максимальные ставки налога могут достигать 50% (США) и 60% (Швеция).

Ресурсные налоги и платежи рентного характера применяются в основном в добывающих отраслях (нефтяной, угольной), представляют собой плату за добычу или использование природных ресурсов (вода, земля, лесные угодья, полезные ископаемые), кроме фискального и регулирующего воздействия на процесс производства могут предусматривать экологический эффект (ограничение потребления природных ресурсов и охрану окружающей среды).

Налоги на доходы и капитал взимаются в момент получения дохода или с собственности (овеществленного дохода) в отличие от налогов на потребление, которые удерживаются тогда, когда доходы используются (тратятся).

Виды налогов по источникам уплаты характеризуют объект возмещения налогового платежа:

- индивидуальный доход;
- выручка от продаж;
- производственные результаты;
- финансовые результаты хозяйственной деятельности (прибыль, доход).

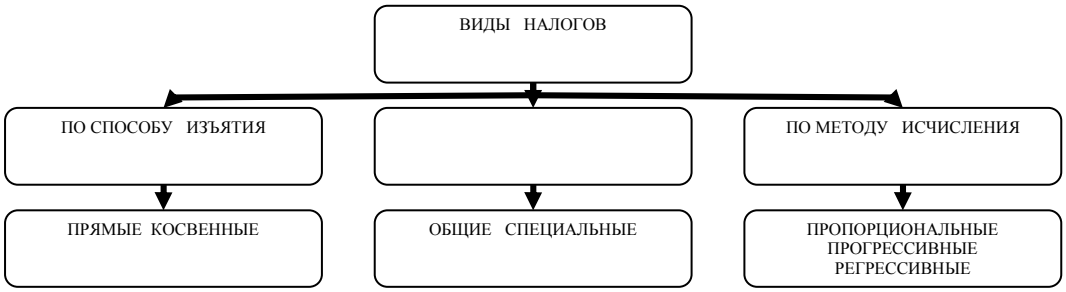

Рис. 2. Классификация налогов

В классификации налогов немаловажное значение занимают и характеристики механизма исчисления налогов и их использования (рис. 2). Прямые налоги взимаются непосредственно у налогоплательщика, получившего доход, и прямо влияют на результаты его хозяйственной деятельности. Наиболее характерным видом прямого личного налогообложения выступает подоходный налог, являющийся одним из основных источников формирования государственных бюджетов. С целью упрощения расчетов и снижения расходов на налоговое администрирование практически все страны (за исключением Великобритании) отказались от шедулярной (раздельного налогообложения различных видов доходов) формы изъятия налога и практикуют исчисление его у источника выплаты с последующим представлением уточняющих налоговые платежи годовых деклараций о доходах и расходах налогоплательщика. Характерны для национальных налоговых законодательств и необлагаемые минимумы и вычеты социального и профессионального характера. Ставки применяются в основном прогрессивные, увеличивающиеся с возрастанием дохода.

Например, во Франции применяют прогрессивную шкалу подоходного налогообложения от 10 до 56,8%; в Германии — от 19 до 53%; в Испании — от 20 до 56%; в Австрии и Японии — от 10 до 50%; а в США — более низкие (от 15 до 33%).

К прямым также можно отнести налоги на прибыль (доходы) корпораций, подоходные налоги с юридических лиц, отчисления в фонды социального страхования и др. Налоги на прибыль (доход) взимаются с облагаемой прибыли (дохода) текущего года, определяемой путем уменьшения валовых доходов на величину налоговых вычетов и льгот. Наметилась тенденция к уменьшению ставок налога и различным стимулам предпринимательской деятельности: применение ускоренной амортизации, инвестиционных кредитов, налоговых кредитов на период становления хозяйственной деятельности.

В связи с этим уровень обложения прибыли значительно ниже обложения доходов корпораций и физических лиц. В налоговых поступлениях развитых зарубежных стран налог m прибыль занимает не более 10%.

Косвенные налоги включаются в отпускную цену товара, работ или услуг и представлены акцизами, налогами с продаж, таможенными пошлинами, налогом на добавленную стоимость.

Простота в обложении, универсальности, высокая доходность привели к вытеснению прямых налогов косвенными, а необходимость унификации косвенного налогообложения в рамках интеграционных объединений для свободного движения товаров, работ и услуг определила в качестве ведущего налога в Европейском сообществе — налог на добавленную стоимость (НДС).

Европейский НДС представляет собой универсальный налог на потребление, охватывающий торговлю, промышленность, предоставление услуг. При этом отдельные страны-члены могут временно исключать из сферы применения НДС отдельные отрасли (связь, общественный транспорт, малый бизнес). Фактические ставки НДС в странах-участницах определены национальными законодательствами с учетом принятых сообществом директив по унификации НДС. Так, стандартные ставки варьируют от 15—16% (Люксембург, Испания, Германия) до 25% (Дания, Швеция). Кроме стандартных, применяются пониженные ставки на отдельные товары и услуги: продовольствие, медицинские товары и оборудование, поставки природного газа, электроэнергии и т.д.

Акцизы относятся к разряду специальных косвенных налогов, окончательным плательщиком которых выступает потребитель, на которого налог перекладывается путем установления надбавки в цене.

Устойчивый спрос населения на отдельные виды продукции (а в отдельных случаях — услуги), монопольно высокие цены позволяют государству применять акцизную политику в отношении определенных товарных групп для пополнения бюджета. В отличие от НДС, взимаемого при каждом обороте товара и распространяющего налоговую нагрузку на промежуточных потребителей товара, акциз взыскивается один раз и полностью ложится на конечного потребителя.

Во всех странах мира на высокорентабельные товары устанавливаются акцизные сборы для изъятия в доход бюджета части получаемой производителями таких товаров сверхприбыли. В целях увеличения

доходной базы бюджета и регулирования процесса воспроизводства расширяется сфера действия акциза и увеличиваются ставки.

К обложению привлекаются различные услуги: транспортные, культурные, игровой бизнес и т.п. Например, в США акцизами облагаются услуги дорог и воздушные перевозки, в Японии — проживание в гостинице, купание в горячих источниках, питание в ресторанах.

Для стран Европейского союза набор акцизных товаров типичен: табак и алкоголь, нефтепродукты, ювелирные изделия, автомобили. В то же время некоторые страны имеют свой взгляд на "акцизную корзинку". Так, во Франции в нее добавляются спички и зажигалки, сахар и кондитерские изделия, летательные аппараты, в Германии — кофе и страховые сделки (12% с полиса), в Италии — бананы и стройматериалы, в Греции — некоторые виды сельхозпродукции. Введение дополнительных акцизов (к общеевропейским) предусматривает в основном оценку внутреннего рынка и отечественных производителей.

Таможенные пошлины, относясь к разряду косвенных платежей, являются средством государственного регулирования внешней торговли. Различают экспортные (вывозные) и импортные (ввозные) таможенные пошлины. Экспортные таможенные пошлины являются мерами оперативного регулирования внешнеэкономической деятельности и применяются с целью ограничения вывоза товаров, как правило, сырьевых, по которым государство обладает монопольным преимуществом. В развитых странах экспортные пошлины, как правило, не применяются.

Фискальное значение таможенных пошлин падает, несмотря на перевод их на стоимостную базу. Общая черта, характерная для современной мировой экономики — таможенное регулирование, которое предусматривается либо в рамках регионального объединения, либо международными налоговыми соглашениями в целях расширения внешней торговли.

Прочие косвенные налоги, как, например, налог с продаж, применяются отдельными странами (США, Канада) как основной вид косвенного налогообложения, формирующего федеральные бюджеты и бюджеты штатов или могут использоваться в виде местных (муниципальных) сборов.

По назначению различают общие налоги, т.е. предназначенные на общегосударственные нужды, и специальные, имеющие строго определенные цели (целевые налоги и сборы).

Налог рассматривается как пропорциональный (твердый), если средняя налоговая ставка остается неизменной независимо от размера дохода; как регрессивный, если она понижается по мере роста величины дохода, и прогрессивный, если она повышается по мере роста величины дохода.

По принадлежности органов к уровню управления налоги классифицируются в зависимости от органа, который взимает налог и в распоряжение которого он поступает. В зависимости от организации бюджетного устройства государства выделяют налоги *федеральные, региональные* и *местные* (муниципальные). Общей тенденцией в развитых странах является увеличение местных налогов в формировании муниципальных бюджетов.

В настоящее время местные налоги составляют значительную долю: от 30% в Японии до 60% в США. Для большинства государств характерна

множественность местных налогов (до 100 разновидностей в целом по странам). Исключение представляет Великобритания, применяющая один вид местного налогообложения — имущественный налог, который составляет около 40% всех доходов местных бюджетов.

К местным налогам (по уровню управления) можно отнести: имущественный, поземельный, подушный, промысловый, налог с автомобилей, на профессию, налог с наследства и дарений, налог с продаж, регистрационные и лицензионные сборы, налог на зрелища, собак, вывоз имущества и т.д. Классифицировать виды налогов также допустимо *по полноте прав пользования налоговыми поступлениями* как собственные (закрепленные) налоги и регулирующие (участвующие в долевом распределении).

Объединяющим началом для всех налогов являются элементы налоговых обязательств. Основными из них можно выделить:

- *налогоплательщик* — лицо (организация или физическое лицо), на которое возложена обязанность уплачивать налоги, сборы и пошлины в силу наличия у него объекта налогообложения;
- *налоговый агент* — лицо, являющееся источником выплаты доходов налогоплательщику, на которое в силу налогового законодательства возлагаются обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в бюджет налогов, сборов, пошлин;
- *объект налогообложения* — имущество, доходы (прибыль), стоимость реализованных товаров (работ, услуг), товары, перемещаемые через таможенную границу и другие объекты, на которые устанавливается налог;
- *налоговое обязательство* — обязанность налогоплательщика при наличии обстоятельств, установленных налоговым законодательством, уплатить определенный налог, сбор или пошлину;
- *налоговая база* — стоимостная, физическая либо иная характеристика налогообложения. Налоговая база и порядок ее определения (исчисления) устанавливаются применительно к каждому налогу, сбору и пошлине;
- *налоговая ставка* — величина отчислений на единицу измерения налоговой базы;
- *налоговый период* — календарный год или иной период времени, определяемый применительно к каждому конкретному налогу, сбору, пошлине, в течение которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, сбора или пошлины;
- *налоговые льготы* — предоставляемые отдельными категориями налогоплательщиков, предусмотренные налоговым законодательством преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог, сбор или пошлину либо уплачивать их в меньшем размере.

Налоговые льготы устанавливаются в виде:

- освобождения от уплаты налогов;
- дополнительных к учитываемым при определении (исчислении) налоговой базы для всех налогоплательщиков, налоговых вычетов и (или) скидок, уменьшающих налоговую базу или сумму налога;
- пониженных по сравнению с обычными налоговых ставок;

- *налоговая санкция* — увеличение налогового бремени при установлении факта нарушения налогового законодательства;
- *налоговая декларация (расчет)* — письменное заявление налогоплательщика (иного обязанного лица) на бланке установленной формы о полученных доходах и осуществленных расходах, источниках доходов, налоговых льготах и исчисленной сумме налога, сбора или пошлины и (или) других данных, необходимых для исчисления и уплаты налогов;
- *налоговый контроль* — система мер по учету налогоплательщиков (иных обязанных лиц) и имущества, подлежащего налогообложению, и контролю за исполнением налогового законодательства.

6.2. Основы организации международного налогообложения

Важнейшей отличительной чертой международной экономики является рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро- и микро-уровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа.

В мировых хозяйственных связях одной из наиболее актуальных проблем становится задача эффективного межрегионального взаимодействия. Это взаимодействие осуществляется с помощью комплекса специальных методов, в которых выделяются налоговые.

Свободное движение товаров и капиталов создало такие условия, где открытость экономики ограничивается практически только жесткими рамками национальных налоговых систем. Это приводит к необходимости выработки общих подходов в определении объектов и места международных сделок, унификации налогов, сближении налоговых ставок, устранении налоговой дискриминации и организации действенной системы налогового контроля.

Практически во всех странах существуют налоговые правила, регулирующие налоговый режим для своих резидентов, действующих за границей, и для иностранных налогоплательщиков, действующих в стране. Хотя международные налоговые системы в разных странах неодинаковы, между ними существуют принципиальное сходство и взаимопонимание. Такое взаимопонимание может как закрепляться в двусторонних договорах об удержании двойного налогообложения, так и включаться во внутреннее налоговое законодательство. Основным элементом международного налогообложения является определение понятия "резидент". Определение страны, по отношению к которой лицо (физическое или юридическое) является резидентом, имеет первостепенное значение как для налоговых целей, так и для разрешения спорных случаев двойной резиденции.

Обычно страна осуществляет свою налоговую юрисдикцию на основании либо гражданства, либо территориальности. Так, резидентство на основании гражданства, весь доход, получаемый гражданином или зарегистрированной в этой стране компанией, включает в налогообложение вследствие их юридической связи со страной резидентства.

Так, США осуществляют юрисдикцию над своими гражданами и зарегистрированными в США компаниями, независимо от места получения дохода. Налоговая юрисдикция, основанная на гражданстве, может объясняться доступными для граждан выгодами. Граждане США реально

используют договоры страхования; они могут возвратиться в США в любое время, им также обеспечена защита правительства страны во время их пребывания за границей. Налоговые платежи обеспечивают такую "страховку". Американские корпорации, независимо от их физического присутствия в США, пользуются преимуществами американских законов о юридических лицах. Однако Америка является уникальной страной, определяющей гражданство как основание для юрисдикции. Признак территориальности наиболее часто встречается в налоговом законодательстве государств. Территориальная связь оправдывает осуществление налоговой юрисдикции тем, что налогоплательщик должен участвовать в расходах на управление страной, обеспечивающей получение дохода, его поддержание и инвестирование, а также его использование через потребление. Принцип территориальности действует в отношении лиц и объектов (т.е. дохода).

При возникновении в международной практике вопросов резиденства странами определяются критерии для разрешения двойной резиденции для физических лиц и устанавливаются точные правила по определению той страны, в которой к этому лицу будет применяться налоговый режим.

Так, предпочтение отдается тому государству, в котором физическое лицо имеет постоянное жилье. Этот критерий в большинстве случаев является достаточным для разрешения проблемы. Например, физическое лицо имеет постоянное жилье в одном государстве и только в течение некоторого периода проживает в другом. Что касается концепции жилья, то любая форма жилья может быть учтена: дом, квартира, комната (как собственные, так и арендованные). Но основой является постоянство жилья. Это означает, что физическое лицо имеет это жилье в своем распоряжении непрерывно, в любое время, а не от случая к случаю.

Если физическое лицо имеет постоянное жилье в обоих государствах, необходимо определить, с каким из государств его личные и экономические связи теснее. Здесь необходимо рассматривать, где находится его семья и собственность, его социальные связи, его политическую, культурную и другую деятельность.

В тех случаях, когда невозможно связать центр его жизненных интересов ни с одним из государств или данное лицо не располагает постоянным жильем ни в одном государстве, предпочтение отдается той стране, где физическое лицо дольше проживает. Для этого берется достаточно длинный период времени (как правило, 183 дня) и определяется, где так долго находилось данное физическое лицо. Если и данного критерия недостаточно — за основу берется гражданство, а в случае его отсутствия решение проблемы передается уполномоченным органам государств.

Проблема двойного резидентства может гораздо существеннее возникать для компаний. На практике редко бывает, когда компания является субъектом налогообложения в качестве резидента более чем одного государства. Однако такая ситуация возможна, когда одно государство придает значение регистрации, а другое — местонахождению фактического руководящего органа.

Понятие постоянного представительства крайне необходимо, когда рассматривается вопрос о праве одного государства облагать налогами прибыль, полученную предприятием другого государства.

Постоянное представительство для целей налогообложения означает постоянное место деятельности, через которое полностью или частично осуществляется коммерческая деятельность предприятия.

Таким образом, определение резидентства или постоянного представительства содержит 3 главных условия:

- существование "места деятельности", т.е. помещения, сооружения или установки;
- такое место деятельности должно быть фиксированным, т.е. установленным в определенном месте с определенной степенью постоянства;
- проведение предприятием коммерческой деятельности через это фиксированное место деятельности.

Понятие "место деятельности" включает любые помещения, сооружения или установки, используемые для проведения коммерческой деятельности, независимо от того, исключительно ли они используются для этой цели или нет. Место деятельности может существовать без наличия помещения для проведения деятельности предприятия, которое имеет в своем распоряжении некоторое пространство. Не имеет значения, принадлежит ли такое помещение предприятию или арендуется. Например, местом деятельности может быть место на рынке или постоянно используемая площадка таможенного склада.

И, наконец, чтобы из постоянного места деятельности было создано постоянное представительство, предприятие должно осуществлять через него полностью или частично коммерческую деятельность. Деятельность не обязательно должна быть постоянной и продолжаться без перерыва в операциях, но операции должны проводиться на регулярной основе.

В качестве постоянного представительства можно определить следующие места деятельности, если они соответствуют всем вышеперечисленным условиям:

- место управления;
- отделение;
- контора;
- фабрика;
- мастерская;
- рудник, нефтяная или газовая скважина, карьер или любое другое место добычи природных ресурсов;
- помещение, используемое для сбыта товаров или изделий.

Учитывая особенности организации международных сделок в налогообложении, также определяются понятия "агент с зависимым статусом" и "агент с независимым статусом". Если иностранное предприятие не располагает постоянным представительством в другом государстве, но наделяет какое-либо лицо полномочиями заключать контракты от его имени, то такое предприятие рассматривается как имеющее постоянное представительство в этом другом государстве. Зависимыми агентами, т.е. наемными лицами, могут быть как физические лица, так и компании. При этом не имеет значения, где подписан договор, основополагающим является то, чтобы его базовые условия (цены, условия поставки и т.п.) оговаривались зависимым агентом.

Если иностранное предприятие осуществляет коммерческие операции в другом государстве через агента с независимым статусом (брокера,

комиссионера), оно не может облагаться налогом в этом государстве в отношении проводимых сделок, так как' такой агент не рассматривается в качестве постоянного представительства иностранного предприятия.

Агентом с независимым статусом является лицо, которое:

- независимо от предприятия как юридически, так и экономически;
- действует в рамках своей обычной деятельности, когда действует от имени или в интересах иностранного предприятия.

Не будет считаться агентом с независимым статусом лицо, коммерческая деятельность которого осуществляется на основе подробных инструкций или всецелого контроля со стороны иностранного предприятия. Еще один важный критерий заключается в том, лежит ли предпринимательский риск на агенте либо на предприятии, которое он представляет.

Немаловажным в целях налогообложения является однозначное толкование понятий не только субъектов, но и объектов налогообложения. Наиболее встречающиеся из субъектов обложения это:

- доходы от недвижимого имущества;
- прибыль от коммерческой деятельности;
- дивиденды, проценты, роялти;
- доходы от отчуждения имущества;
- доходы, полученные от зависимых и независимых личных услуг;
- другие доходы.

Приоритетное неограниченное право налогообложения дохода с недвижимого имущества должно иметь государство источника, т.е. государство в котором находится имущество, дающее такой доход. Недвижимое имущество определяется на основе внутреннего законодательства этого государства, в чьей юрисдикции — права налогообложения. Однако из понятия «недвижимое имущество» исключаются морские и воздушные суда независимо от того, как они рассматриваются внутренним законодательством. В доход от недвижимого имущества включаются не только доходы от прямого его использования, такой, как, например, доход, получаемый от рубки и продажи леса, но также доход от сдачи в аренду или использования недвижимого имущества в любой другой форме.

Если иностранное предприятие осуществляет коммерческую деятельность на территории другого государства, то для налогообложения необходимо решить два основных вопроса. Первый: осуществляется ли хозяйственная деятельность через постоянное представительство? И если ответ положительный, то по какой прибыли (если она имеется) постоянное представительство облагается налогом. Прибылью, относящейся к постоянному представительству, является та, которую оно могло бы получить в случае, если бы функционировало на территории другого государства как обособленное и отдельное предприятие, осуществляющее такую же или аналогичную деятельность в таких же или аналогичных условиях и действующее совсем независимо от предприятия, постоянным представительством которого оно является. При определении прибыли, полученной от коммерческой деятельности постоянным представительством, вычитаются расходы, понесенные в ходе осуществления этой деятельности. Порядок исчисления и величина налогообложения определяются внутренним налоговым законодательством

на общих условиях, применяемых как и для предприятий-резидентов. По поводу полученных дивидендов, процентов и роялти необходимо отметить, что отсутствует исключительное право налогообложения по принципу резиденции. Обычно страна, являющаяся источником выплаты таких доходов, также имеет право удержания налога, которое ограничивается предельным налогом, величина которого оговаривается взаимными соглашениями.

Налогообложение доходов от отчуждения имущества значительно отличается в разных странах. Доходы от отчуждения активов могут облагаться налогами в том государстве, в котором находится постоянное представительство или постоянная база.

Доходы, полученные от зависимых и независимых личных услуг — это доходы физических лиц.

Под независимыми личными услугами понимается работа по найму. Общее правило для налогообложения таких доходов — это взимание налога в том государстве, где осуществляется работа.

В то же время существуют исключения. Три условия необходимы для того, чтобы вознаграждение, полученное за работу на территории иностранного государства, не облагалось налогом.

1. Получатель находится в иностранном государстве в течение периода или периодов, не превышающих в общей сложности 183 дня в течение любого двенадцатимесячного периода.

2. Вознаграждение выплачивается получателю от имени нанимателя, который не является резидентом иностранного государства.

3. Расходы по выплате вознаграждения не несет постоянное представительство или постоянная база, которую наниматель имеет в этом иностранном государстве.

Деятельность независимого характера подразумевает независимые личные услуги, не попадающие под категорию работ по найму, в частности, профессиональные услуги. Термин "профессиональные услуги" включает независимую научную, литературную, артистическую, образовательную и преподавательскую деятельность так же, как и независимую деятельность врачей, адвокатов, инженеров, архитекторов, аудиторов и бухгалтеров. Доходы, получаемые резидентом одного государства за профессиональные услуги или другую деятельность независимого характера, не должен облагаться налогом в другом государстве, за исключением случаев, когда он располагает регулярно доступной постоянной базой в этом государстве.

Термин "постоянная база" означает постоянное место, такое, как кабинет или офис, через которое полностью или частично осуществляется деятельность физического лица, предоставляющего независимые личные услуги.

Таким образом, если лицо, предоставляющее независимые личные услуги, имеет в другом государстве какое-то место, носящее фиксированный характер и обладающее определенной степенью постоянства, тогда это государство имеет право налогообложения деятельности этого лица.

В категорию других доходов среди ряда прочих доходов включаются, в частности:

• ежегодные выплаты и доходы по некоторым полисам страхования жизни;

• пенсионные доходы лиц ненаёмного труда;
• выигрыши азартных игр;
• пособия на детей;
• выплаты за ущерб и другие доходы в виде компенсаций при увольнении и др.

Исключительное право налогообложения вышеперечисленных доходов предоставляется государству резиденции.

Недискриминация устанавливает принцип, согласно которому не допускается в одном государстве взимание более обременительных налогов с граждан другого государства, независимо от того, являются ли они резидентами одного из государств. Таким образом, все граждане одного государства имеют право на получение этих преимуществ, даже если они являются резидентами третьей страны. В то же время положение о недискриминации никаким образом не обязывает представлять нерезидентам какие-либо личные льготы, освобождения или скидки в налогообложении на основании гражданского статуса или семейных обязательств, которые оно представляет своим резидентам.

Государство имеет право решать, предоставить или нет личные льготы физическим лицам, так как они, возможно, имеют аналогичные льготы в том государстве, резидентами которого они являются. Недискриминация является также важным положением, обязывающим государство относиться к постоянному представительству иностранного предприятия с применением такого же налогового режима, как и в отношении национальных предприятий, занятых в этой отрасли. Это означает также, что таким предприятиям предоставляется такое же право по вычету расходов, понесенных в результате хозяйственной деятельности, как и предприятиям резидентам.

"Процедура взаимного соглашения" предлагает определенный порядок по разрешению трудностей и проблем, возникающих в практике международного налогообложения. Согласно законодательно закрепленной в двусторонних договорах процедуре взаимного соглашения налогоплательщику предоставлено право обращаться в налоговые органы страны резиденции, если он предполагает, что налогообложение противоречит правилу недискриминации. Налоговые органы могут вступать в прямые контакты друг с другом в целях достижения соглашения по спорным вопросам и для обмена информацией, минуя дипломатические каналы. Существуют два основных способа обмена информацией. Первый — автоматический, когда налоговые органы одной страны по своей инициативе предоставляют информацию налоговым органам другой страны. И вторая форма обмена — по запросу, когда налоговые органы одной страны письменно запрашивают другую сторону о предоставлении информации на одного налогоплательщика или более.

Сотрудничество налоговых администраций обоих государств путем обмена информацией является важной мерой в борьбе с уклонением от уплаты налогов и в целях предотвращения двойного налогообложения.

6.3. Экономика двойного налогообложения

Открытость экономики — один из эффективнейших путей ее развития. Вовлекая свои трудовые, природные и интеллектуальные ресурсы во внешнеэкономическую деятельность, государства все острее сталкиваются с

экономическими проблемами международной жизни. Одна из таких проблем, препятствующая экономическому росту — это проблема двойного налогообложения.

Что же представляет из себя двойное налогообложение? Начнем с того, что двойное налогообложение — это в первую очередь — избыточное налогообложение. В современной экономической литературе разграничивают понятия юридического и экономического двойного налогообложения.

Юридическое двойное налогообложение возникает тогда, когда один и тот же объект неоднократно попадает под обложение разными налогами, или под налогообложение одного и того же объекта попадают разные налогоплательщики.

Экономическое двойное налогообложение возникает тогда, когда один и тот же доход или собственность попадают под налоговую юрисдикцию более чем одной страны.

Такое различие в двух этих понятиях обусловлено, на первый взгляд, территориальностью, а именно: юридическое — проблемами национального законодательства, а экономическое — несовершенством международного права. В то же время юридическое двойное налогообложение (или местное) становится также международной проблемой, когда в область действия избыточного налогообложения попадает международный капитал. В связи с этим разделять эти два понятия при устранении двойного налогообложения нельзя.

На практике ситуации, приводящие к возникновению двойного налогообложения, можно подразделить:

• одно и то же лицо признается резидентом в более чем одной стране (двойное резидентство);

• один и тот же доход облагается в одной стране — на основе резидентства его получателя, а в другой — на основе правила об источнике дохода (двойное обложение всей суммы дохода);

• расходы, понесенные налогоплательщиком, по-разному зачитываются на территориях различных государств (обложение двух лиц по одному и тому же доходу);

• один и тот же доход рассматриваемся как имеющий свой источник (происхождение) в двух (или более) странах (двойное обложение иностранного дохода).

Двойное налогообложение имеет несколько негативных последствий. Оно влечет за собой не только то, что одна и та же операция фактически облагается налогом более одного раза, но и то, что сумма этих отдельных налогов зачастую превышает сумму налога, исчисляемого по другим сопоставимым с экономической точки зрения операциям. Переизбыточность налогообложения в свою очередь приводит к налоговой дискриминации. Причем к дискриминации как по отношению к иностранному капиталу, так и по отношению к отечественному. Это особо актуально при решении вопросов об инвестировании экономики, и в первую очередь — иностранными инвестициями.

Налоговая дискриминация порождает различные формы налогового уклонения, для устранения которых требуется ряд дополнительных процедур как на международном, так и на национальном уровне.

Эффективность налогообложения в регулировании международных сделок можно оценить по степени беспристрастности в отношении как субъектов сделок, так и видов деятельности. Концепция налогообложения основывается на том, что решения о хозяйственной деятельности, инвестировании и потреблении принимаются по причинам, не зависящим от налогообложения.

На основании этого международное налогообложение должно исходить из следующих принципов:

• беспристрастность в отношении экспорта капитала, т.е. на выбор налогоплательщика между инвестированием у себя в стране или за рубежом не влияет вопрос о налогообложении. При идеальной конкуренции беспристрастность в отношении экспорта капитала приводит к его эффективному распределению;

• беспристрастность в отношении импорта капитала (иностранная конкурентная беспристрастность), когда все действующие на рынке субъекты или операции облагаются налогом по одной ставке;

• национальная беспристрастность. В соответствии с этим принципом общая прибыль с капитала либо дохода, распределяемая между государством и налогоплательщиком должна быть одинаковой независимо от того, где инвестирован капитал или получен доход: на отечественной территории или за границей.

Осуществляя эти подходы к налогообложению, международное сообщество применяет различные формы и методы, которые обычно закрепляются в международных договорах об избежании двойного налогообложения.

К наиболее используемым в международной практике *методам устранения избыточного налогообложения* относятся.

1. Метод налогового кредита.
2. Метод налогового освобождения.
3. Метод налоговых льгот.

Метод налогового кредита (зачета, вычета) подразумевает согласие государства принять к зачету сумму налогов, уплаченную за рубежом налогоплательщиком-резидентом этого государства по отношению к доходам, возникшим на территории другого государства. Различают "неограниченный налоговый кредит" и "ограниченный налоговый кредит". Если первый из них подразумевает не только полный зачет всей суммы налога за рубежом, но и возврат переплаты из отечественного бюджета (практически нигде не применяется, кроме стран Бенилюкса), то второй является наиболее распространенным методом в практике устранения двойного налогообложения и используется не только в международных договорах, но и в одностороннем порядке как норма национального налогового законодательства. Согласно методу "ограниченного налогового кредита" налогоплательщики будут уплачивать в своей стране только сумму превышения налогов своей страны над налогами, уплаченными за рубежом. Если же доходы налогоплательщиков за рубежом облагаются по более высоким ставкам, чем в своей стране, то какого-либо возмещения или компенсации для них не предусматривается.

Метод налогового освобождения предусматривает освобождение иностранных доходов у источника выплаты, поощряя таким образом, к инвестированию зарубежный капитал. Метод налогового освобождения

может применяться одновременно с методом налогового кредита, распространяясь на так называемые пассивные доходы, т.е. на доходы, полученные не от хозяйственной деятельности: проценты, дивиденды, роялти и т.п.

Кроме этих методов, применяется также *снижение ставок налога* для доходов из иностранных источников и *различные виды налоговых льгот* в виде инвестиционных кредитов, вычетов и необлагаемых резервов. Некоторые страны разрешают своим налогоплательщикам вычитать налоги, уплаченные за рубежом в качестве обычных текущих расходов.

Как отмечалось ранее, закрепление законодательно форм и методов устранения двойного налогообложения наиболее действенно осуществляется в международных договорах. Классификация видов налоговых соглашений представлена следующей схемой.

Проблемы, которые решаются при помощи двухсторонних налоговых соглашений, условно можно разделить на две группы: прямые и косвенные.

К *прямым* относят:

• устранение двойного налогообложения;

• предотвращение налогового уклонения и налогового избежания;

• распределение прав налогообложения между договаривающимися государствами;

• предотвращение некоторых форм налоговой дискриминации.

Косвенные предусматривают привлечение иностранных инвестиций и содействие своим резидентам в инвестиционной деятельности, разрешение прочих налоговых проблем.

Налоговые соглашения призваны устранить все возможные случаи двойного налогообложения, которые могут возникать между странами-партнерами. С этой целью в соглашениях предусматривается последовательное применение ряда строго определенных правил и процедур.

Налоговые соглашения обычно устанавливают трехступенчатую систему устранения двойного налогообложения. На первом этапе устраняется двойное налогообложение, вытекающее из различий между правилами резидентства и источника дохода, применяемыми в странах-партнерах. Для этих целей в соглашении имеются как статьи об избежании двойного резидентства, так и статьи, устанавливающие исключительное право одной из сторон на обложение налогом каждого вида дохода.

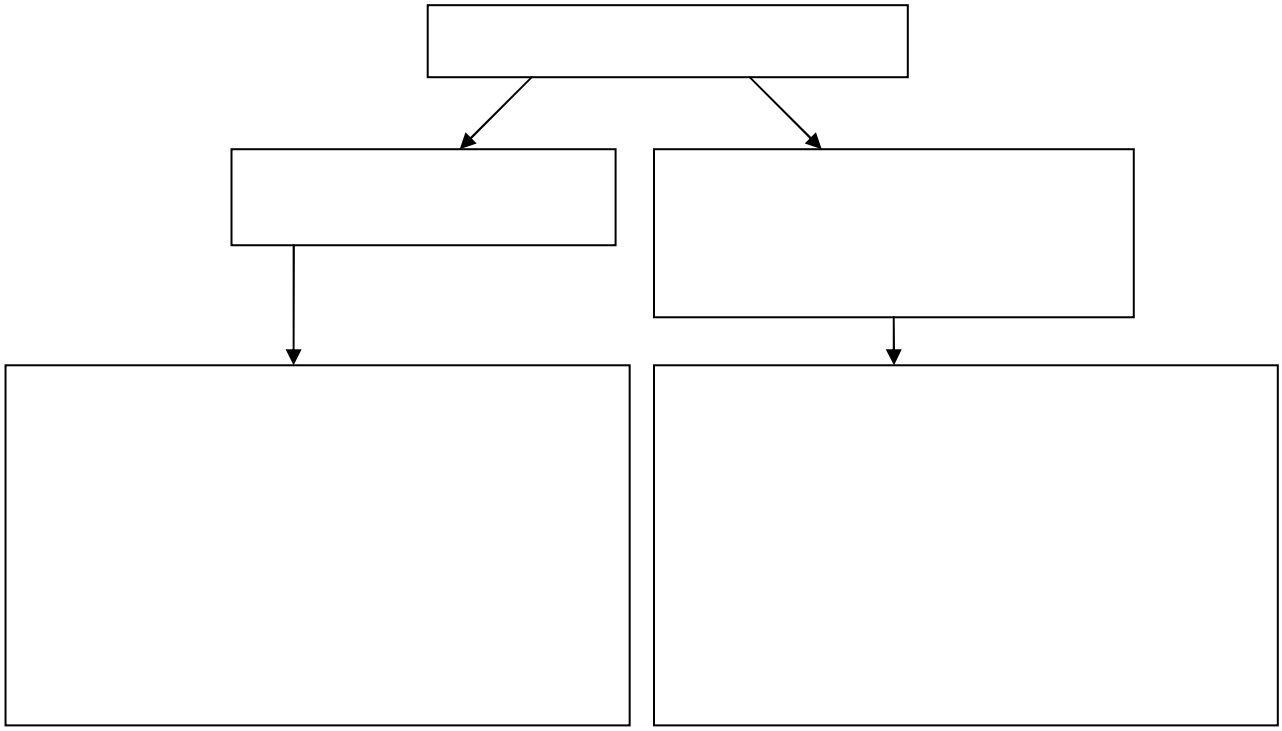

Рис. 3

На следующем этапе устраняется избыточное налогообложение, возникающее по причине несоответствия между правилами резиденства и источника дохода во внутреннем законодательстве. На третьем этапе устраняется двойное налогообложение вследствие различий в определении облагаемого дохода в странах-партнерах. Такое налогообложение, как правило, возникает в результате мероприятий, осуществляемых налоговыми органами в рамках и компетенции перераспределять в налоговых целях доходы налогоплательщиков. Такие права закреплены за налоговыми органами во внутреннем законодательстве большинства стран и подтверждаются налоговыми соглашениями.

Для остальных случаев предусмотрен специальный порядок решения "по взаимному согласию" между компетентными властями, который распространяется не только на случаи двойного налогообложения, но и на любые случаи налоговой дискриминации.

В мировой практике применяются самые разнообразные по форме и содержанию налоговые соглашения и конвенции. Налоговые соглашения об устранении (избежании) двойного обложения налогами на доходы и капитал являются наиболее распространенными и важными видами налоговых соглашений. Сейчас насчитывается уже более 2 тыс. подобных соглашений. Развитые зарубежные страны практически полностью охвачены сетью подобных соглашений. Все они основываются на типовых конвенциях, разработанных ОЭСР в 1963 и 1977 гг.

Последняя Типовая конвенция ОЭСР является образцом для заключаемых сейчас новых соглашений.

Налоговое соглашение об избежании двойного налогообложения на доходы и капитал обычно состоит из 3-х частей: в первой устанавливается

сфера действия соглашения; во второй — определяются налоговые режимы; в третьей — предусматриваются методы и порядок выполнения соглашения.

В первую часть включаются базовые положения, определяющие виды налогов, на которые распространяется действие соглашения и перечисляются налогоплательщики.

Во вторую часть включены статьи, регулирующие пределы юрисдикции каждой страны по налогообложению доходов и имущества, на которые распространяется действие соглашения: доходы от "активной" деятельности, связанной с присутствием на территории другого государства; "пассивные" доходы (от использования капиталов — имущества).

Третья часть рассматривает вопросы регулирования налогового администрирования между договаривающимися государствами, статьи о вступлении в силу и прекращении действия соглашения.

6.4. Международное налоговое планирование

В системе мер регулирования экономической деятельности субъектов хозяйствования немаловажная роль отводится налоговому планированию, а разнообразие налоговых законодательств и механизмов их применения в мировой практике обеспечивает налоговому планированию ведущую роль в выборе форм и места осуществления внешнеэкономической деятельности.

Налоговое планирование представляет собой процесс обоснования на перспективу величины налоговых обязательств с целью определения реальных доходов субъектов хозяйствования и населения, а также управление ими.

Одной из задач, решаемой при помощи налогового планирования, является выбор оптимальной формы налогообложения. Поиск наиболее выгодного для субъекта хозяйствования налогообложения чаще всего осуществляется путем *налогового маневрирования* — минимизации налоговых платежей в рамках налогового законодательства.

Классифицировать виды налогового планирования можно как по длительности (периодичности) налоговых прогнозов, так и по сфере применения.

По длительности осуществления налоговых прогнозов планирование условно можно подразделить на: текущее (действующее в рамках текущих налоговых обязательств, определяемых налоговым периодом: месяц, год) и перспективное (налоговое планирование инвестиционных проектов, хозяйственной деятельности вновь открываемых предприятий, дочерних структур, филиалов и т.п.).

А по сфере применения можно выделить:

• личное (семейное) налоговое планирование;

• внутрифирменное налоговое планирование;

• междуфирменное (в пределах консолидированного налогоплательщика (концерн, объединение, холдинг и т.п.) налоговое планирование;

• международное налоговое планирование.

Необходимо также отметить, что данные классификации достаточно условны и элементы разных видов налогового планирования прослеживаются друг в друге. Так, личное налоговое планирование, представленное в основном подоходным налогообложением и налогообложением дивидендов, широко применяется как вариант

внутрифирменного с целью перераспределения доходов и использования льгот, предоставляемых физическим лицам.

Внутрифирменное обращается к преимуществам деления доходов между структурными подразделениями или предприятиями — контрагентами, представляющими друг другу наибольшую выгоду в виде скидок и трансфертных цен (межфирменное налоговое планирование), которые в свою очередь осуществляют международное налоговое планирование.

Международное налоговое планирование позволяет использовать различные механизмы и инструменты налогового регулирования, недоступные для налогового планирования в рамках отечественного налогового законодательства.

Минимизация налоговых обязательств может быть достигнута за счет:

• уменьшения налоговой базы;

• применения более низких налоговых ставок;

• изменение резидентства (в первую очередь — путем использования льгот, предоставляемых иностранному капиталу).

Международное налоговое планирование обладает обширным диапазоном разнообразных налоговых инструментов, как, например:

• размещение хозяйственной деятельности в странах или регионах со льготным налоговым режимом (свободных экономических зонах, налоговых гаванях и т.п.);

• инвестирование капитала в страны, имеющие низкие налоговые ставки или освобождение от налогообложения у "источника выплаты" пассивных доходов: дивиденды, проценты, роялти и т.п.;

• использование преимуществ, представляемых странами, выплачивающими доходы по активным операциям: финансовые и страховые сделки, строительство, судоходство, малый бизнес;

• применение трансфертного ценообразования и распределение прибылей в зоны с наиболее благоприятным налоговым климатом;

• использование преимуществ двухсторонних налоговых соглашений;

• применение выгод интеграционных объединений (беспошлинное движение товаров и т.п.).

Рассмотрим наиболее характерные схемы налогового маневрирования международного бизнеса.

Специальные налоговые режимы представляют собой организацию исчисления и уплаты налогов и сборов на определенной территории. Среди специальных налоговых режимов выделяются в первую очередь свободные экономические зоны (СЭЗ).

СЭЗ — это обособленные территории государства с льготным (по сравнению с общим) режимом хозяйственной деятельности для иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями. Основными условиями создания СЭЗ являются наряду с привлечением иностранного капитала развитие экспортного отечественного потенциала, использование передовой зарубежной техники, технологий и управленческого опыта.

Среди наиболее распространенных форм привлечения иностранного капитала можно также отметить организацию свободных таможенных зон (СТЗ).

Свободная таможенная зона — это таможенный режим, при котором иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения мер экономической политики.

На сегодняшний день практически ни одна схема международного налогового планирования не обходится без оффшорного бизнеса. *Оффшорная территория* (налоговая гавань, налоговый оазис) — государство или территория, проводящая политику привлечения ссудных капиталов из-за рубежа путем предоставления налоговых и прочих льгот. Льготы предоставляются не только иностранным, но и местным компаниям.

В качестве оффшорных юрисдикции чаще всего выступают независимые государства (в прошлом многие из них были колониями) или обособленные территории, обладающие особым государственно-правовым статусом. Это могут быть самоуправляющееся владение метрополии, арендованная территория или государственное образование, до сих пор имеющее статус колонии. Власти этих юрисдикции стимулируют развитие сектора оффшорных услуг с целью привлечения иностранного капитала, увеличения занятости населения и повышения деловой активности.

Типичная оффшорная юрисдикция предоставляет для инвесторов определенный стандартный комплекс возможностей. В него входят: регистрация нерезидентных и освобожденных компаний, а также создание оффшорных структур других типов: предпринимательских партнеров, оффшорных трастов, специализированных оффшорных компаний (банков, страховых фирм и инвестиционных учреждений).

Понятие оффшорной компании и ее статус обычно определяются специальным законом или другими аналогичными нормативными актами. По общему правилу компания обязана быть нерезидентной, ее центр управления и контроля находится за рубежом. В законодательстве содержится ряд требований, которые предъявляются к компании, зарегистрированной в качестве оффшорной. Обычно эти требования сводятся к трем основным принципам:

• владельцами оффшорной компании не могут быть резиденты данной оффшорной юрисдикции;

• оффшорная компания не имеет права проводить деловые операции, иметь какое-либо имущество и источники дохода на территории этой юрисдикции;

• управление оффшорной компанией, включая подписание контрактов, должно осуществляться за рубежом.

В некоторых юрисдикциях для определения резидентности используется более сложная система признаков. Налоговая ответственность устанавливается, исходя из принципа центра управления и контроля, который учитывает место проведения заседания совета директоров и заключения сделок, место проживания большинства акционеров, местонахождение бухгалтерских книг, регистра акционеров, фирменной печати, банковских счетов, а также локализацию центра прибыли компании.

Комбинация этих факторов и определяет резидентность компании.

Главная особенность оффшорной компании заключается в освобождении от налогов. Однако к оффшорным компаниям применяется ежегодная пошлина или сбор. Требований к минимально оплаченному капиталу для оффшорных компаний обычно не существует.

Оффшорная компания — эффективный инструмент налогового планирования. Иногда эти компании характеризуются как "сервисные", поскольку обслуживают физических и юридических лиц, либо определенный тип бизнеса. Оффшорным фирмам присущи и существенные недостатки. Они в большинстве случаев исключены из сферы налоговых отношений. Налоговые службы подвергают особенно пристрастной проверке контракты с оффшорными фирмами. В ряде стран, особенно развитых, введено антиоффшорное законодательство. В отдельных случаях затруднено и открытие счетов в банках. Секретарские компании с признанной международной репутацией, как правило, располагают возможностью открывать для своих клиентов счета в представительных зарубежных банках.

В то же время, оффшорная компания — это не юридический термин, а как правило, собирательный образ. Поэтому в законах, на основе которых происходит регистрация таких компаний, они могут определяться как нерезидентные (non resident), освобожденные от налогов (exempt) и компании международного бизнеса (international business company). Компании международного бизнеса часто имеют гибкую шкалу налогообложения с существенными льготами для оффшорных коммерческих операций.

При международном налоговом планировании необходимо учитывать не только юридический статус компании, но и исторический, политический, социально-экономический, географический контекст оффшорной схемы. Одни территории пользуются репутацией "респектабельных" (Гернси, Каймановы острова, Бермуды), другие — максимально "либеральных" (Панама, Багамские Острова, Либерия, Сейшельские Острова). Определенное значение в налоговом планировании имеет фактор географической близости к промышленно развитым государствам, финансовым центрам и торговым путям.

Необходимо отметить также, что в современном бизнесе наблюдается своеобразная "специализация" оффшорных территорий. Выделяются "налоговые гавани", специализирующиеся на размещении холдингов, проведении банковских, страховых, трастовых операций. Например, размещение судовладельческих компаний традиционно осуществляется в Либерии, Панаме, на Кипре, на островах Мэн, Гернси.

Юрисдикции, применяемые в налоговом планировании, условно подразделяются на два основных типа. Первый — это собственно оффшорные районы и юрисдикции, относящиеся к "налоговым гаваням". Для них характерно отсутствие налога на прибыль для нерезидентных компаний. Вместе с тем эти юрисдикции в основном исключены из сферы действия международных налоговых соглашений (остров Мэн, Гибралтар, Багамские Острова, Панама и т.п.).

К другому типу относятся юрисдикции с "умеренными" условиями налогообложения. Они не являются типичными оффшорными территориями. Здесь, как правило, взимается определенный налог на прибыль. Преимущества этих территорий связаны главным образом с благоприятной системой налоговых соглашений, которыми они располагают. Кроме того, в "умеренных" юрисдикциях имеются льготы для компаний определенных типов, прежде всего холдинговых, финансовых, лицензионных. Эти компании используются как промежуточные пункты для

международного перевода доходов и капиталов. К зонам с "умеренными" условиями налогообложения обычно причисляют вполне "респектабельные" и даже "престижные" государства Западной Европы — Швейцарию, Нидерланды, Ирландию, Люксембург, Бельгию, Австрию. Имеется ряд "комбинированных" юрисдикций, сочетающих в себе признаки различных типов. К такого рода "оптимальным" юрисдикциям можно причислить прежде всего Кипр, а также Ирландию и с некоторыми оговорками — Швейцарию.

Имеются и "нетипичные" оффшорные юрисдикции, которые располагают некоторыми соглашениями об устранении двойного налогообложения (Мадейра, нидерландские Антильские острова, Маврикий, британские Виргинские острова).

Специализированные компании в этих странах (для создания промежуточных компаний избираются обычно европейские государства) становятся ключевым звеном многих налоговых схем. В соответствии с ними доходы переправляются в налоговое убежище через компанию в стране с благоприятными налоговыми отношениями.

Одним из важнейших составляющих международного финансового планирования является *трансфертное ценообразование,* которое опосредствует движение товаров и услуг в пределах транснациональной группы.

Трансфертные цены представляют собой разновидность цен, применяемых во внутрифирменных расчетах. Движение капиталов стоимостного выражения товаров и услуг (трансферты) позволяют варьировать полученные доходы, перераспределяя их большую часть компаниям, находящимся в зонах с наиболее благоприятным налоговым климатом.

В то же время манипуляции с трансфертными ценами налоговыми органами многих стран рассматриваются как налоговое уклонение и законодательно наказуемо. Для устранения нелегальных налоговых операций с трансфертными ценами в двухсторонних международных договорах и налоговых соглашениях, а также во внутреннем налоговом законодательстве многих стран предусмотрен порядок определения (оценки) совершаемой сделки транснациональными компаниями.

В частности, в модели налоговой конвенции ОЭСР 1992 г. приняты определенные меры по регулированию трансфертного ценообразования. Одним из наиболее распространенных способов является определение полученного дохода для целей налогообложения на территории государства согласно принципу отдельной экономической единицы или, как его еще называют, принцип "на расстоянии вытянутой руки". Так, в статье 9 Модели налоговой конвенции ОЭСР указано, что если "между двумя родственными предприятиями созданы или установлены коммерческие или финансовые отношения, отличные от аналогичных отношений, которые были бы созданы между независимыми предприятиями, тогда любая прибыль, которая могла бы быть получена, но из-за данных условий не может быть получена одним из этих предприятий, может быть включена в прибыль данного предприятия и соответственным образом облагаться налогом".

Эта ссылка на условия, установленные в коммерческих и финансовых отношениях независимых предприятий, и является принципом "вытянутой руки". Пытаясь определить прибыль, которая была бы получена

независимыми предприятиями при аналогичных обстоятельствах, этот принцип определяет подход, согласно которому многонациональные предприятия, входящие в транснациональные компании, рассматриваются как самостоятельные единицы, а не как единый объединенный бизнес. С самого начала страны-члены ОЭСР одобрили применение подхода отдельных экономических единиц не только в области трансфертного ценообразования, но также в качестве фундаментального принципа для распределения прав налогообложения между странами. В результате страны-члены договорились, что для целей налогообложения прибыль родственных предприятий может быть при необходимости скорректирована, чтобы обеспечить распределение налоговой базы, совместимое с принципом "на расстоянии вытянутой руки".

Можно определить ряд причин, по которым этот принцип был положен в основу модели налоговой конвенции. Во-первых, было принято, что рыночные отношения спроса и предложения являются лучшим способом распределения ресурсов и доходов. Во-вторых, этот принцип в значительной степени обеспечивает равное отношение к группам, многонациональных предприятий и независимым субъектам, помогая, таким образом, избегать создания налоговых преимуществ путем конкуренции экономической власти в руках крупных многонациональных групп. В-третьих, подобный метод оценки достаточно прост и удобен в применении.

Интеграционные процессы в мире приводят к быстрому росту различных экономических группировок и объединений, имеющих в качестве обязательной составляющей, проводимой экономической политики — общие подходы к налогообложению.

В первую очередь для экономических группировок (зон свободной торговли, экономических союзов) характерна отмена таможенных пошлин во взаимной торговле и создание общего таможенного тарифа и третьим странам. Более высокие формы интеграции (общий рынок, экономический союз) предусматривают отмену таможенных барьеров между государствами-участниками, и как следствие — освобождение от уплаты косвенных налогов (НДС и акцизов) на границе, а также проведение единой политики в области унификации и гармонизации налогообложения.

Размещение межнациональных предприятий на территориях государств, объединяющихся в экономические группировки, позволяет использовать преимущества беспошлинного и безналогового движения товаров и услуг во внешнеэкономической деятельности, применять единые стандарты к определению стоимости сделок и их налогообложению.

ЛИТЕРАТУРА

Василевская Т.И. Налоги. Мн., 2000.

Заяц Н.Е., Шунько И.Е. Налоги: возникновение и генезис развития // Вест. БГЭУ. 1998. № 2. С. 30—36.

Караваева О.В. Приоритетное направление налоговых реформ в рыночной экономике второй половины XX-го в. М., 1998.

Мещерякова В.С. Налоговые системы развитых стран мира. М., 1996.

Никитин Е.М., Глазова В.С. Косвенные налоги: опыт зарубежных стран // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 1. С. 15—23.

Ханкевич Л А. Налоги и налоговое право Республики Беларусь. Мн., 1999.

Черник Д.Г. Финансы и налоги зарубежных стран. М., 1999.

Черник Д.Г. Налоги и налогообложения в зарубежных странах. М., 1997.

Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. М., 1998.

Тема 7. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ

7.1. Международный кредит как экономическая категория

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением товарных и валютных ресурсов.

Возник международный кредит в XIV—XV вв. в международной торговле после освоения морских путей из Европы на Ближний и Средний Восток, а позже — в Америку и Индию. Его дальнейшее развитие связано с выходом производства за национальные рамки, со специализацией и кооперированием.

Международный кредит, опосредствуя движение товаров, услуг, капиталов, связан с такими экономическими категориями, как прибыль, цена, деньги, валютный курс, платежный баланс и всей совокупностью экономических законов. В соответствии с требованиями основного экономического закона международный кредит создает условия для получения прибылей субъектами рынка. Создание мирового рынка капитала фактически повышает процент, получаемый кредиторами в странах с избыточным капиталом, и понижает процент, выплачиваемый должниками в странах, испытывающих дефицит капитала. Таким образом, международный кредит может повысить экономическое благосостояние как в странах-заемщиках, так и странах-кредиторах, что позволяет увеличить размеры финансирования накопления капитала и повысить размер оптимального заимствования в странах, имеющих дефицит капитала.

Выигрышем от международного кредита может быть ускорение экономического роста и макроэкономическая стабилизация. Как элемент механизма действия закона стоимости международный кредит снижает индивидуальную стоимость товаров по сравнению с их общественной стоимостью, например, на основе внедрения импортного оборудования, купленного в кредит.

Международный кредит участвует в кругообороте капитала на всех его стадиях: при превращении денежного капитала в производственный путем приобретения импортного оборудования, сырья, материалов; в процессе производства в форме кредитования под незавершенное производство; при реализации товаров на мировых рынках.

Связь международного кредита с экономическими законами рынка и воспроизводством проявляется в его принципах: возвратность, срочность, платность, обеспеченность и целевой характер.

1. *Возвратность* — если полученные средства не возвращаются, то имеет место безвозвратная передача денежного капитала, т.е. финансирование.

2. *Срочность* обеспечивает возвратность кредита в установленные кредитным соглашением сроки.

3. *Платность* отражает действие закона стоимости и способ осуществления дифференцированных условий кредита.

4. *Материальная обеспеченность* проявляется в гарантии погашения международного кредита.

5. *Целевой характер* — определение конкретных объектов ссуды.

Международный кредит, являясь формой движения ссудного капитала, отражает его специфику в сфере международных экономических отношений посредством выполнения следующих функций:

1. Перераспределение ссудных капиталов между странами, регионами, отраслями для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Через механизм международного кредита ссудный капитал устремляется в те сферы, которым отдают предпочтение из рациональных соображений в целях извлечения прибылей. Тем самым кредит способствует выравниванию национальной прибыли в среднюю прибыль и повышению ее массы.

2. Экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем замены действительных денег (золотых, серебряных) кредитными, а также путем развития и ускорения безналичных платежей, замены наличного валютного оборота международными кредитными операциями. На базе международного кредита возникли кредитные средства международных расчетов — векселя, чеки, а также банковские переводы, депозитные сертификаты и др. Экономия времени обращения ссудного капитала в международных экономических отношениях увеличивает время производственного функционирования капитала, обеспечивая расширение производства и рост прибылей.

3. Ускорение концентрации и централизации капитала. Ускоряется процесс капитализации прибавочной стоимости. Фактически страна может финансировать накопление капитала не только путем мобилизации внутренних сбережений, но также и путем привлечения сбережений из стран с избытком капитала. Международный кредит выступает фактором превращения индивидуальных предприятий в акционерные общества, создания новых фирм, монополий. Льготные международные кредиты крупным компаниям и затруднение доступа мелких и средних фирм к мировому рынку ссудных капиталов способствуют усилению концентрации и централизации капитала.

В современных условиях международный кредит выполняет функцию регулирования экономики и сам является объектом регулирования.

Посредством выполнения взаимосвязанных функций международный кредит играет двоякую роль — позитивную и негативную.

Позитивная роль заключается в ускорении развития производительных сил путем обеспечения непрерывности процесса воспроизводства и его расширения. Международный кредит играет роль связующего звена и передаточного механизма, воздействующих на внешнеэкономические отношения и в конечном счете — на воспроизводство. Стимулируя внешнеэкономическую деятельность страны, международный кредит способствует созданию дополнительного спроса на рынке для поддержания конъюнктуры. Международный кредит обеспечивает бесперебойность международных расчетных и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи страны.

Негативная роль международного кредита в развитии рыночной экономики заключается в обострении ее противоречий. Международный

кредит форсирует перепроизводство товаров, перераспределяя ссудный капитал между странами и содействуя скачкообразному расширению производства в периоды подъема и периодических его спадов. Кредит усиливает диспропорции общественного воспроизводства, облегчая развитие наиболее прибыльных отраслей и задерживая развитие отраслей, в которые не привлекается иностранный капитал.

Кредитная политика стран служит средством укрепления позиций страны—кредитора на мировых рынках. Международный кредит используется для перевода прибылей из стран-заемщиков, усиливая позиции стран-кредиторов. В то же время ежегодные платежи по возврату ссуд с процентами, превышающие определенную величину чистого дохода общества, за счет которого формируются накопления, обеспечивающие рост производства, отрицательно влияют на источники формирования этих накоплений в странах-должниках. Международный кредит способствует созданию и укреплению в странах-должниках выгодных для стран-кредиторов экономического и политического режимов.

Интернационализация производства и обмена, появление новых форм мирохозяйственных связей служат объективной основой развития разнообразных форм международного кредита.

7.2. Формы международного кредита и их классификация

Формы международного кредита можно классифицировать по нескольким главным признакам, характеризующим отдельные стороны кредитных отношений.

По источникам различают внутреннее, иностранное, смешанное кредитование и финансирование внешней торговли. Они тесно взаимосвязаны и обслуживают все стадии движения товара от экспортера к импортеру, включая заготовку или производство экспортного товара, пребывание его в пути и на складе, в т.ч. за границей, а также использование товара импортером в процессе производства и потребления. Чем ближе товар к реализации, тем благоприятнее для должника условия международного кредита.

По назначению в зависимости от того, какая внешнеэкономическая сделка покрывается за счет заемных средств, различаются:

а) коммерческие кредиты, непосредственно связанные с внешней торговлей и услугами;

б) финансовые кредиты, используемые на любые другие цели, включая прямые капиталовложения, строительство инвестиционных объектов, приобретение ценных бумаг, погашение внешней задолженности, валютную интервенцию;

в) "промежуточные" кредиты, предназначенные для обслуживания смешанных форм вывоза капиталов, товаров и услуг (например, в виде выполнения подрядных работ — инжиниринг).

По видам: а) товарные кредиты, предоставляемые экспортерами импортерам; б) валютные, выдаваемые банками в денежной форме;

По валюте займа — кредиты: а) в валюте страны-должника; б) в валюте страны-кредитора; в) в валюте третьей страны; г) в международной счетной единице (СДР, евро и др.);

По срокам: а) сверхсрочные — суточные, недельные, до трех месяцев; б) краткосрочные — до одного года; в) среднесрочные — от одного года до

пяти лет; г) долгосрочные — свыше пяти лет. При пролонгации (продлении) кратко- и среднесрочных кредитов они становятся долгосрочными, причем с государственной гарантией.

По обеспеченности: а) обеспеченные (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью и др.); б) бланковые — под обязательства должника (соло-вексель с одной подписью).

По форме предоставления кредита: а) наличные, зачисляемые на счет и в распоряжение должника; б) акцептные — при акцепте тратты импортером или банком; в) депозитные сертификаты; г) облигационные займы; д) консорциальные кредиты.

Основное же назначение международного кредита — это кредитование внешней торговли.

Кредитование внешней торговли включает кредитование экспорта и кредитование импорта. *Кредитование экспорта* производится в форме:

покупательских авансов, выдаваемых экспортерами той или иной страны иностранным производителям или экспортерам. Так, американские и английские машиностроительные фирмы нередко получают авансы от иностранных заказчиков в размере 1/3 стоимости заказа. Значение покупательских авансов заключается в том, что, во-первых, (и это главное) они служат формой обеспечения обязательств иностранных заказчиков, а во-вторых, представляют собой увеличение капитала экспортера;

банковского кредитования экспорта, которое выступает как:

а) выдача кредитов под товары в стране экспортера. Этот кредит дает экспортерам возможность продолжать операции по заготовке и накоплению товаров, предназначенных на экспорт, не дожидаясь реализации ранее заготовленных товаров;

б) предоставление ссуд под товары, находящиеся в пути (под обеспечение транспортных документов: коносамента, железнодорожной накладной и др.);

в) выдача кредита под товары или товарные документы в стране импортера. Экономическое значение этих ссуд состоит в ускорении кругооборота капитала экспортера, т.е. в превращении его части из товарного в денежный;

г) бланковые кредиты, не обеспеченные товарами, которые получают фирмы-экспортеры от банков, имеющих с ними деловые длительные связи или участие в капитале.

Кредитование импорта также выступает в форме коммерческого и банковского кредита.

Коммерческие, или фирменные, кредиты подразделяются на:

кредит по открытому счету, предоставляемый на основе соглашения, по которому экспортер записывает на счет импортера в качестве его долга стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установленный срок. Этот вид кредита применяется при регулярных поставках товаров с периодическим погашением задолженности (в середине или конце месяца). В данном случае банки выполняют функцию чисто технических посредников в расчетах торговых контрагентов;

вексельный кредит, суть которого состоит в том, что экспортер, заключая сделку о продаже товара в кредит, выставляет тратту (переводный вексель) на импортера. Последний же, получив товарные документы, акцептует тратту, т.е. берет на себя обязательство оплатить вексель в

указанный срок. Во многих (в первую очередь — в англосаксонских) странах часто применяется финансирование фирменных кредитов с помощью аккредитивной формы расчетов. В этом случае банки импортера и экспортера заключают соглашение, на основании которого открывают аккредитив экспортеру против предоставленных им документов об отгрузке товаров.

Для уменьшения риска от возможной неплатежеспособности иностранных покупателей создана система страхования кредитов по внешней торговле. Эта система выступает в двух формах:

• частное страхование, при котором специальные страховые компании принимают на себя риск по экспортным кредитам и в случае неплатежеспособности иностранных импортеров оплачивают их долговые обязательства отечественным экспортерам;

• государственные гарантии, когда этот риск берет на себя государство. Например, в Великобритании гарантирование экспортных кредитов осуществляет правительственный департамент гарантий экспортных кредитов, который гарантирует экспортерам возмещение убытков от 85 до 100%. В США эти функции выполняет Экспортно-импортный банк, во Франции — Французская страховая компания для внешней торговли, в ФРГ — акционерное общество "Гермес" и Межминистерский комитет по экспортным кредитам.

Страхование экспортных кредитов основано на том, что экспортер получает от страховой организации гарантии своевременного платежа за товары, проданные им в кредит иностранному покупателю. В случае неплатежеспособности последнего экспортер получает гарантированную сумму платежа от учреждения-гаранта, к которому переходит право последующего взыскания долга с импортера.

Банковские кредиты по импорту подразделяются на:

кредит, выдаваемый при акцепте или согласии банка импортера на оплату тратты экспортера. При этом перед наступлением срока платежа импортер вносит в банк сумму долга, а банк в срок погашает его обязательство перед экспортером. Акцептные кредиты предоставляются крупными банками не только своим, но и иностранным экспортерам. Так, до первой мировой войны, когда основным международным финансовым центром был Лондон, крупнейшие Лондонские банки обслуживали внешнюю торговлю не только Англии, но и других стран. После второй мировой войны получили развитие в огромных размерах акцептные операции американских банков;

акцептно-рамбурсный кредит, т.е. акцепт векселя банком при условии получения гарантии по нему со стороны иностранного банка, обслуживающего импортера. В этом случае импортер до истечения срока тратты должен внести необходимую сумму в свой банк, который переводит (рамбурсирует) ее иностранному банку, акцептовавшему тратту. После этого последний оплачивает ее экспортеру в установленный срок.

С конца 50-х — первой половины 60-х гг. быстро распространились новые методы финансирования экспорта из промышленно развитых капиталистических стран, среди которых ведущее место принадлежит прямому банковскому кредитованию иностранных покупателей. При этом происходит своеобразное разделение функций между банковским и фирменным кредитованием: банковское сосредоточивается главным обра-

зом на предоставлении крупных средне- и долгосрочных кредитов покупателям продукции страны-кредитора; фирменному кредиту отводится сфера краткосрочных кредитных сделок на небольшие суммы.

Если в начале 60-х гг. соотношение между фирменным и банковским кредитами в общем объеме средне- и долгосрочного кредитования таких стран, как Великобритания и Франция, равнялось 2:1, то в последние годы на долю банковских кредитов приходится свыше 3/4 экспортных кредитов данной продолжительности.

Заметно активизировалась роль государства в развитии механизма прямого банковского кредитования. Опираясь на систему государственных гарантий и преференций по экспортным кредитам, прибегая в случае необходимости к рефинансированию своих заграничных активов в государственных кредитных институтах по льготным ставкам, банки в, короткое время увеличили объем предоставляемых кредитов и обеспечили их умеренную стоимость для заемщиков.

Первоначально прямое кредитование импортеров осуществлялось путем "связывания" кредита с разовой внешнеторговой сделкой.

В последнее время широкое распространение получило открытие банками так называемых кредитных линий для своих иностранных заемщиков на оплату внешнеторговых сделок. Кроме того, в 70-е гг. появились новые формы кредитно-финансового стимулирования экспорта.

Это, во-первых, разновидность кредитной линии, которая обычно применяется в кредитных операциях евро-валютного рынка. Имеется в ввиду так называемая возобновляемая, или ролловерная, кредитная линия.

Во-вторых, расширение и совершенствование прямого банковского кредитования привело к возникновению такой новой формы, как финансирование внешнеторговых операций на основе факторинга. Факторинговая компания является специализированным и многогранным финансовым учреждением, оказывающим экспортеру, продавшему товар на условиях кредита, ряд разнообразных услуг. Она берет перед экспортером обязательства по взысканию задолженности, учету экспортных тратт, контролю и т.д. Принимая на себя требования своего клиента к его должникам, фирма обязуется либо вручить деньги клиенту по мере взимания их с должников, либо выплатить ему наличными при заключении сделки. Следовательно, взимая долги с покупателя и принимая на себя риск по кредиту, фактор-компания одновременно выполняет функции экспортного отдела промышленной фирмы, коммерческого банка и страховой компании.

Стоимость факторинга дороже, чем обычной банковской ссуды. В процентном отношении к размеру фактически выданных фактор-компанией заемных средств она может достигать 20 %. Следует учитывать, что в его стоимость входят не только оплата получаемого кредита, но и цена других услуг. Таким образом, факторинг расширяет возможности экспортеров по предоставлению краткосрочных фирменных кредитов.

В-третьих, проводятся сделки на рынке форфейтинга, которые являются источником средств для среднесрочного коммерческого кредитования. Операции по форфейтингу развились на базе так называемого безоборотного финансирования, появившегося в конце 50-х гг. в Западной Европе. В США этот рынок менее развит и известен как "рефинансирование векселей". Суть данной операции заключается в передаче экспортером прав

по требованиям, выставленным им на импортера, банку-форфейтору, который может держать их у себя или продать на международном рынке. В обмен на приобретенные ценные бумаги банк выплачивает экспортеру эквивалент их стоимости наличными, за вычетом фиксированной учетной ставки, премии (forfeit), взимаемой банком за принятие на себя риска неоплаты обязательств, и разового сбора за обязательство купить векселя экспортера.

Техника и финансовые инструменты, используемые в операциях по форфейтингу, аналогичны применяемым при традиционном учете торговых векселей банками. Отличие заключается в том, что векселедатель, т.е. экспортер, не несет при форфейтинге никаких рисков, в то время как при обычном учете ответственность за неоплату векселя должником согласно вексельному законодательству многих стран сохраняется за ним в любом случае.

Сделки по форфейтингу позволили экспортерам значительно удлинить сроки кредитования покупателя на условиях вексельного кредита, доведя их до 5 лет (иногда до 8-ми и более), поскольку принятие на себя риска солидным банком-форфейтором повышает заинтересованность инвесторов в длительном помещении своих средств.

Источником средств для банков, участвующих в форфейтинговых операциях, служит рынок евровалют. Поэтому ставка по форфейтингу тесно связана с уровнем процента по среднесрочным кредитам на данном рынке. Основные валюты сделок: немецкая марка, которая составляет 50% таких контрактов, американский доллар — 40% и швейцарский франк —10%.

К кредитно-финансовым средствам стимулирования экспорта относятся и лизинговые операции. Они становятся все более важной формой международной торговли машинами и оборудованием. Лизинг является одной из разновидностей арендных операций, при которых не происходит передача юридического права собственности потребителю товаров. Путем периодических отчислений средств арендодателю в течение срока договора потребитель оплачивает право временного пользования товарами.

Лизинг подразумевает предварительную покупку оборудования специальным кредитно-финансовым обществом — лизинговой компанией, которая затем вступает непосредственно в прямые отношения с потребителем сдаваемого внаем товара. Как правило, объектом этих операций являются различное оборудование, средства транспорта, ЭВМ и т.д. Расходы по страхованию лизинговых операций ложатся на арендатора.

Аренда выступает своеобразной формой получения кредита и во многих случаях существенно облегчает продвижение продукции экспортеров на внешние рынки. С обычным товарным кредитом лизинг сближают условия проведения арендных операций. Арендатор избавлен от необходимости мобилизовывать денежные средства. Оплата аренды производится по частям, в течение всего периода использования оборудования. Однако цель лизинга — приобретение права использования потребительских качеств товара, а не получение права собственности на него.

Увеличение объема арендных операций в международной торговле требует привлечения значительных финансовых средств. Поэтому крупные коммерческие банки многих стран активно участвуют в финансировании лизинговых компаний, которые затем часто переходят в их собственность.

Характерным стало предоставление банками долгосрочных кредитов по компенсационным сделкам, которые основаны на взаимных поставках товаров на равную стоимость. В данном случае страна-заемщик, получая в кредит на 15—20 лет машины, оборудование для создания и реконструкции предприятий, освоения природных ресурсов, в погашение этого кредита осуществляет встречные поставки продукции построенных предприятий. Отличительные черты компенсационных соглашений — крупномасштабный и долгосрочный характер, взаимная обусловленность экспортной и импортной сделок.

Широкое распространение получили так называемые мульти-национальные контракты на огромные суммы, в выполнении которых в качестве самостоятельных подрядчиков принимают участие фирмы различных стран. Мульти-национальные контракты страхуются совместно банками и национальными страховыми институтами экспортного кредитования стран, которые в них участвуют. В этой связи можно отметить создание временных международных банковских консорциумов для финансирования определенных контрактов, выполняемых фирмами нескольких стран. Проблемы финансирования решаются внутри консорциума, который перед заемщиками выступает в качестве единого института. С категорией экспортных кредитов данную форму финансирования сближает то, что они носят целевой, а не чисто финансовый характер, и в гарантировании этой операции принимают участие правительственные институты заинтересованных стран.

Вывоз капитала осуществляется в форме предпринимательского и ссудного капитала, последний — в виде внешних займов. Международные займы различаются прежде всего по субъектам кредитных отношений. В качестве должников по внешним займам выступают: промышленные и другие частные предприятия; правительства, муниципалитеты и прочие публично-правовые учреждения. Кредиторами могут быть: частные предприниматели и банки, приобретающие облигации займов; государства, предоставляющие займы другим странам; международные валютно-кредитные организации.

Следовательно, **по субъектам** международный кредит можно подразделить на частный, государственный и частно-государственный.

Международный частный кредит становится одной из неотъемлемых основ международных кредитных отношений с конца 50-х гг., когда почти все развитые страны ввели полную обратимость валют. Эти страны и раньше практиковали международные финансовые кредиты, но они носили в основном эпизодический характер.

Быстрому развитию международных финансовых кредитов в послевоенный период способствовала прежде всего экономическая разруха большинства стран Западной Европы и Японии. Восстановление разрушенного хозяйства требовало материальных затрат. Единственным платежеспособным государством в то время были США. Первоначально страны-заемщики получали кредит в США с условием покупки там же товаров. Постепенно все большая часть долларов использовалась для оплаты товаров в других странах. Это привело к оседанию долларов на счетах банков Западной Европы и других стран. Так возник рынок евродолларов, а на его основе — институты частных финансовых кредитов и займов.

Главными источниками международных частных финансовых кредитов и займов являются депозиты и вклады под евро-долларовые депозитные сертификаты. Большинство этих депозитов и вкладов носит краткосрочный характер, поэтому актуальной задачей банков становится их пролонгация.

Долгосрочные ссуды, как правило, осуществляются в форме выпуска облигаций и подразделяются на иностранные облигационные и международные облигационные займы. Последние получили большое развитие в 60-е гг. и заняли лидирующее положение в сфере долгосрочного инвестирования капиталов. Они проводятся на базе евро-валютных рынков и чаще всего называются еврооблигационными.

Важной формой международного кредита являются *межправительственные займы,* которые получили широкое распространение в годы первой мировой войны (1914—1918 гг.) в связи с военными поставками из США в Европу. Межправительственная задолженность (без процентов) достигла в этот период 11 млрд. долларов США.

Во время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Германия, Франция и ряд других стран отказались в дальнейшем оплачивать свои долги. В связи с этим в годы второй мировой войны США, вместо кредитов, осуществляли поставки по ленд-лизу (предоставление материальных средств взаймы или в аренду).

После второй мировой войны до середины 50-х гг. США были монопольным кредитором по межправительственным займам. За период с 1946 по 1950 гг. объем межправительственных займов США и других развитых стран составил 30,2 млрд. долларов США. Из них около 2/3 кредитов приходилось на страны Западной Европы. Самым крупным был правительственный заем США Великобритании в сумме 750 млн. долларов США на 50 лет из расчета 2 % годовых (по соглашению от 6 декабря 1945 г.). Льготные условия этого займа сопровождались такими требованиями США к Великобритании, как отмена валютных ограничений, а также других преград для проникновения американского капитала в стерлинговую зону.

В мае 1946 г. США предоставили правительственный заем Франции в размере 650 млн. долларов США сроком на 35 лет с условием использования половины этой суммы на оплату американских военных материалов, оставшихся после войны во Франции.

Межгосударственные кредиты предоставляются за счет средств государственного бюджета в рамках "помощи". Например, крупная финансовая "помощь" была предоставлена США для восстановления экономики стран Западной Европы в послевоенное время, включая и "план Маршалла", в размере 17 млрд. долларов США.

Суммы межправительственных займов как составная часть программ "помощи" постоянно возрастают, особенно со стороны государств ОЭСР развивающимся странам. В 1970—1980 гг. такие займы предоставлялись промышленно развитыми странами развивающимся государствам также для поддержания их валют проведением валютной интервенции.

Однако после второй мировой войны предоставление займов идет главным образом по линии международных валютно-кредитных и финансовых организаций.

7.3. Условия международного кредита

Условия международного кредита включают следующие понятия.

Валюта кредита и платежа. Для международного кредита важно, в какой валюте он предоставлен, поскольку неустойчивость валюты кредита приведет к потерям кредитора. На уровень валюты займа влияет ряд факторов, в т.ч. уровень процентной ставки, практика международных расчетов (например, контракты по поставкам нефти обычно заключаются в долларах США), степень инфляции, динамика курса валюты и др. Валюта платежа может не совпадать с валютой кредита. Например, "мягкие" займы, предоставленные в валюте кредитора, погашаются национальной валютой заемщика или товарами традиционного экспорта страны.

Сумма (лимит) кредита — часть ссудного капитала, который предоставлен в товарной или денежной форме заемщику. Сумма фирменного кредита фиксируется в коммерческом контракте. Сумма банковского кредита (кредитная линия) определяется кредитным соглашением или путем обмена телексами (при краткосрочной ссуде). В соответствии со сложившейся практикой кредит покрывает обычно до 85% стоимости экспортируемых машин и оборудования. Остальная часть обеспечивается авансовыми, наличными и гарантийными платежами импортера экспортеру.

Срок международного кредита зависит от ряда факторов: целевого назначения кредита, соотношения спроса и предложения аналогичных кредитов, размера контракта, национального законодательства, традиционной практики кредитования, межгосударственных соглашений.

Стоимость кредита. Различаются договорные и скрытые элементы стоимости кредита. Договорные, обусловленные соглашением расходы по кредиту, делятся на основные и дополнительные. К основным элементам стоимости кредита относятся суммы, которые должник непосредственно выплачивает кредитору, проценты, расходы по оформлению залога комиссии. Дополнительные элементы включают суммы, выплачиваемые заемщиком третьим лицам (например, за гарантию). К скрытым элементам стоимости кредита относятся прочие расходы, связанные с получением и использованием кредита и не упомянутые в соглашении. В их числе — завышенные цены товаров по фирменным кредитам; принудительные депозиты в установленном размере от ссуды; требование страхования кредита в определенной страховой компании, связанной с банком; завышение банком комиссии по инкассации товарных документов и т.д. Некоторые элементы стоимости кредита не поддаются денежной оценке, хотя значение их велико, например, для установления контроля над иностранной фирмой или страной-заемщиком. Внешне льготные условия некоторых международных кредитов сочетаются с кабальными скрытыми издержками, которые дорого обходятся иностранному заемщику.

Обеспеченность международного кредита. К альтернативным видам кредитного обеспечения относятся: открытие целевых накопительных счетов, залог активов, переуступка прав по контрактам и т.д.

При определении валютно-финансовых условий международного кредита кредитор исходит из кредитоспособности (способности заемщика получить кредит) и платежеспособности (способности заемщика своевременно и полностью рассчитаться по своим обязательствам). Поэтому

одним из условий международного кредита является **защита от кредитных, валютных и других рисков.**

7.4. Процентные ставки на мировом рынке ссудных капиталов, их структура

Величина ставки (нормы) ссудного процента, выплачиваемого заемщиком, отражает степень риска, сопряженного с выдачей конкретных ссуд.

В условиях, когда рынок большинства видов выдаваемых ссуд имеет чрезвычайно конкурентный характер, по ссудам, характеризующимся заданным уровнем риска и заданной величиной относительных административных издержек, устанавливаются обычно весьма близкие по величине нормы ссудного процента.

Величина *базисной ставки* ссудного процента (prime rate) широко публикуется в печати и является своего рода начальной, или отправной величиной, поскольку крупнейшие банки страны, назначая плату за предоставление кредита наиболее кредитоспособным из числа своих постоянных клиентов, руководствуются именно этой относительной величиной. Эту величину следует рассматривать не как минимальную, а как начальную, поскольку банки часто выдают ссуды (и в особенности краткосрочные) под процент ниже базисной ставки. Когда один из крупнейших банков страны изменяет величину своей базисной ставки, то остальные как бы следуют за ним, хотя сама по себе величина базисной ставки не обязательно должна совпадать у всех крупных банков.

Практика выдачи ссуд под базисный процент сделала необходимым рационирование кредита, т.е. избирательное распределение ссужаемых фондов среди немногих наиболее надежных заемщиков. В случае установления базисной ставки на более низком уровне, чем это определено условиями реальной конкуренции, спрос заемщиков на банковский кредит существенно превосходит предложение. В такой ситуации банки оказываются перед необходимостью рационирования подлежащих ссуде денежных средств, и заемщики в свою очередь оказываются перед невозможностью получения всего объема необходимых им ссудных средств на условиях базисной ставки ссудного процента. Ввиду практики рационирования кредитов банк вправе потребовать от заемщика хранить в банке на специальном компенсационном беспроцентном вкладе определенную, оговоренную заранее, сумму денежных средств. При этом заемщик несет дополнительные неявные издержки и фактическая базисная ставка превосходит объявленную базисную. В ряде случаев и на отдельных временных интервалах величина базисной ставки отклоняется вверх или вниз от величины, определенной условиями, сложившимися на рынке.

С 60-х гг. на мировом рынке преобладают *плавающие процентные ставки,* которые меняются через согласованные интервалы времени (3—6 месяцев) в зависимости от рыночной конъюнктуры (в соответствии с изменением ставок на рынке). Колебание процентных ставок обусловлено состоянием экономик, международных валютно-кредитных и финансовых отношений, банковской ликвидности, темпов инфляции, динамикой плавающих валютных курсов, увеличением валютного и кредитного риска международных операций, направлениями национальной кредитной

политики. Плавающие процентные ставки (в отличие от фиксированных) позволяют уменьшить риск банков по среднесрочным кредитам.

По еврокредитам практикуются *международные процентные ставки.* Специфика процентных ставок на еврорынке заключается в их относительной самостоятельности по отношению к национальным ставкам. Например, если банк ФРГ размещает во французском банке депозит в долларах США (т.е. предоставляет кредит США), то процентная ставка по нему отличается от процентных ставок США, Франции, ФРГ. Международные процентные ставки взимаются при открытии лимита кредитования (кредитной линии — юридически оформленного обязательства банка выдать заемщику ссуду в течение определенного периода в пределах установленного лимита), предоставления консорциального кредита, выпуске еврооблигационного займа. Процентная ставка на рынке евровалют включает в качестве переменной ЛИБОР — лондонскую межбанковскую ставку предложения по краткосрочным межбанковским операциям в евровалютах, а в качестве постоянного элемента — надбавку к базисной ставке "спрэд", т.е. премию за банковские услуги (маржу). Уровень маржи колеблется от 3/4 до 3% и зависит от соотношения спроса и предложения на кредит, кредитного риска. Межбанковская процентная ставка спроса по краткосрочным операциям на еврорынке в Лондоне называется ЛИБИД.

Обычно ЛИБОР на 1/8 пункта выше ставки по вкладам и на 1/2 пункта ниже процента по кредитам конечному заемщику. По аналогии с ЛИБОР в других мировых финансовых центрах взимаются: в Бахрейне — БИБОР, Сингапуре — СИБОР, Франкфурте-на-Майне — ФИБОР, в США, Канаде и Японии базой по еврокредитам служит prime rate. Номинальная процентная ставка по еврокредитам определяется как сумма базовой ставки и установленной надбавки за страновой, политический риск, риск, связанный с реализацией проекта, различных комиссий.

Реальная процентная ставка — номинальная ставка, за вычетом темпа инфляции за определенный период. Если темп обесценения денег превышает величину номинальной ставки, то реальная процентная ставка превращается в отрицательную (негативную).

В силу многофакторности ссудного процента образуется разрыв с национальными ставками. Мировой рынок ссудных капиталов способствует нивелировке национальных ставок, которые имеют тенденцию колебаться вокруг интернациональной ставки процента. Процентные ставки дифференцированы. Выравнивание национальных процентных ставок происходит не только в результате движения между странами краткосрочных капиталов, но и в зависимости от динамики валютных курсов. Обычно чем выше курс валюты, тем ниже процент по вкладам в этой евровалюте. Например, разрыв в процентных ставках по депозитам в разных евровалютах порой достигал 10—15 пунктов.

Поскольку евробанки не подпадают под действие местного законодательства и не облагаются подоходным налогом, они могут снижать процентные ставки по своим кредитам, сохраняя высокие прибыли. Несмотря на относительную самостоятельность ставок еврорынка, сохраняется их зависимость от ставок национальных рынков ссудных капиталов. Вместе с тем международные процентные ставки оказывают обратное влияние на уровень национальных ставок.

Сверх основного процента взимается *специальная* (в зависимости от суммы и срока кредита) и *единовременная* (независимо от срока и размера ссуды) *банковская комиссия.* По средне-и долгосрочным кредитам берутся комиссии за обязательство предоставить ссуду и за резервирование средств (обычно 0,2—0,75% годовых). При проведении кредитных операций банковским консорциумом заемщик выплачивает единовременную комиссию за управление банку-менеджеру (до 0,5% суммы кредита) за переговоры, а также другим банкам за участие (0,2—0,5%).

7.5. Управление внешним долгом

С функционированием международного кредита неразрывно связано понятие "внешний долг". Задача политики в области управления задолженностью состоит в обеспечении положительного эффекта от внешнего финансирования, не создавая при этом сложных проблем стабилизации макроэкономической сферы и платежного баланса.

Эффективное управление внешним долгом включает три взаимосвязанные задачи:

1. Определение временного профиля по обязательствам страны в рамках обслуживания внешнего долга.
2. Прогнозирование ожидаемых чистых экспортных поступлений, возможных новых внешних займов и прочих видов финансирования, достаточных для обслуживания внешнего долга.
3. Прогнозирование внутренних налоговых поступлений. Проектируемые государственные доходы должны быть достаточными для обеспечения в местной валюте эквивалента обязательств государства по обслуживанию внешнего долга. Сложности со сбором налогов и адекватным обеспечением прочих видов государственных расходов могут серьезно ограничивать способность правительства обслуживать внешний долг.

Наряду с вышеуказанными задачами правительство должно использовать возможности выплаты своих долгов раньше срока или их рефинансирования на благоприятных условиях.

Заемную политику правительства следует рассматривать в контексте макроэкономической политики. Как свидетельствует мировая практика, долговые проблемы редко возникают в странах, где проводится такая экономическая политика, при которой основные экономические переменные — особенно процентные ставки и валютный курс — отражают реальные экономические соотношения, где правительства подкрепляют свою инвестиционную программу эффективными мерами по мобилизации бюджетных ресурсов и повышению внутренних сбережений.

Эффективное управление внешним долгом включает три специфических взаимосвязанных процесса:

1. Выбор подходящего вида финансирования.
2. Решение о размере заимствования.
3. Создание системы статистики внешнего долга (ведение полной и своевременной отчетности о существующем долге страны).

В условиях ограниченности финансовых ресурсов страна-заемщик должна выбрать из имеющихся источников внешнего финансирования наилучшую комбинацию, которая удовлетворяла бы как потребностям отдельных финансируемых проектов, так и экономики страны в целом. Необходимо учитывать, что льготные кредиты доступны лишь беднейшим

развивающимся странам. Максимальную выгоду из льготного финансирования можно извлечь, если комбинировать его с другими типами кредитования (экспортные кредиты и международные банковские кредиты).

Кредиты, получаемые на финансовых рынках, должны быть встроены в общий финансовый пакет, оптимальный в смысле сочетания различных видов финансирования как для экономики в целом, так и для отдельного инвестиционного проекта. На уровне инвестиционного проекта оптимальность может означать:

1. Максимально возможную долю льготных кредитов или же минимальную долю финансирования на рыночных условиях.

2. Максимально возможную долю таких заемных ресурсов, срок выплаты по которым легко может быть продлен путем рефинансирования.

3. Минимизацию платежей по обслуживанию долга, подлежащей выплате в период до завершения проекта, т.е. до того как он начнет приносить финансовую отдачу.

Общий финансовый пакет должен отвечать национальным финансовым приоритетам. Это требует оценки следующих аспектов:

• источники финансирования, какой объем финансовых средств может обеспечить каждый из них в данный момент и в перспективе;

• валютная структура внешних займов, которая минимизировала бы риски, связанные с колебаниями валютных курсов;

• риски, связанные с изменением процентной ставки в период выплаты долга;

• влияние новых долговых обязательств, возникающих в результате привлечения займов, на структуру обслуживания уже существующего долга;

• общие перспективы доступа к внешним источникам финансирования.

Объем привлекаемых внешних займов для любой страны определяется двумя факторами: во-первых, сколько иностранного капитала страна может эффективно поглотить; во-вторых, какой объем долга она может обслуживать без риска возникновения проблем с внешними платежами. Каждый из двух факторов будет зависеть от эффективности общего экономического управления.

Управление рисками, связанными с колебаниями сырьевых цен, валютных курсов и мировых процентных ставок, является частью управления внешним долгом. Например, в ситуации, когда экспортная выручка поступает в долларах США, а ее внешние долги должны быть выплачены в йенах, падение курса доллара по отношению к йене увеличит долговые обязательства страны-должника. Такая же проблема может возникнуть в связи с плавающей процентной ставкой по кредитам: повышение евродолларовых ставок приведет к увеличению долгового бремени страны. Понижательная тенденция цен на сырье для страны, где сырьевой экспорт — основной источник валютных поступлений, также создаст трудности с обслуживанием долга.

Традиционно управление рисками осуществлялось методами и инструментами, отличными от рыночных. Риски, связанные с изменениями процентных ставок, перекладывались с кредиторов на заемщиков путем замещения кредитных контрактов с фиксированными ставками контрактами с плавающими ставками. Страхование валютного риска осуществлялось путем форвардных сделок, но это применялось лишь к краткосрочным

контрактам. В качестве механизма сглаживания амплитуды ценовых колебаний использовались меры компенсационного финансирования при неблагоприятных последствиях ценовых изменений, предпринимались попытки стабилизации мировых цен с помощью товарных соглашений. Подобные схемы оказались неудовлетворительными.

Мировая практика выработала методы рыночного характера с использованием финансовых инструментов как средства страхования от потерь в связи с возможным изменением цены. Инструменты хеджирования могут быть рассчитаны на короткий (один год и менее) и длительный срок. К краткосрочным инструментам относятся фьючерсы и опционы. *Фьючерс* — это соглашение о совершении покупки или продажи (товаров, ценных бумаг или активов) в будущем по сегодняшней цене. *Опцион* — это контракт, дающий его владельцу право на покупку или продажу определенного количества валюты, товара или установление процентных ставок на фиксированном уровне до или на дату, установленную в контракте.

Опционы позволяют осуществлять ценовое страхование путем гарантирования минимальной цены продажи (при товарном экспорте путем покупки опциона "пут") или максимальной цены покупки (при заимствовании валюты путем покупки опциона "колл"). Продаваемые на биржах фьючерсы и опционы могут использоваться даже странами, не имеющими доступа на рынок долгосрочных сделок.

Долгосрочные инструменты, к которым относятся свопы и опционы, могут иметь срок действия до 20 лет и дают возможность осуществлять более эффективное и на более продолжительный срок управление рисками.

При операциях *своп* кредитный риск несут оба участника контракта, поскольку одна из сторон должна уплачивать разницу по завершении сделки. При товарно-индексированной ссуде проценты и основные платежи в погашение займа, по которым наступает срок, варьируются (обычно в определенной пропорции) в зависимости от изменения цены на данный товар. Долгосрочные опционы дают возможность гарантировать минимальную или максимальную цену в течение длительного периода времени.

Формой страхования потерь, обусловленных возможным изменением валютного курса, может выступать валютный своп, соглашение о котором заключается во время привлечения заемных средств. Например, страна имеет доступ к источнику финансирования в японских йенах, но не хотела бы увеличивать размер той части задолженности, которая должна погашаться в этой валюте. Допустим, что заемщик привлек 5-летний заем в 10 млрд. йен под 5% годовых. Через свой банк заемщик организует сделку своп, позволяющую обменять долговые обязательства по этому займу на долговые обязательства в долларах США. Для такого свопа требуется партнер, предпочитающий иметь долговые обязательства в йенах вместо обязательств в долларах США. Партнер, продающий заемщику долг, выраженный в долларах, принимает долг, выраженный в йенах и являющийся зеркальным отражением изначально привлеченного йенового займа. Заемщик йенового займа имеет уравновешивающие друг друга активы и пассивы в йенах. Результатом соглашения своп становится создание искусственных долларовых заимствований.

Механизм свопа процентных ставок аналогичен.

Несмотря на существование свопов и других инструментов управления рисками, у большинства стран-заемщиков отсутствует целостный интегрированный подход к управлению активами и пассивами (обязательствами). Как следствие, у многих стран наблюдаются серьезные несоответствия между их активами (которые включают товарный экспорт) и их пассивами (которые включают товарный импорт). Методы управления рисками, основанные на знании рыночных механизмов, весьма действенны в плане уменьшения этих дисбалансов и могут эффективно применяться, что требует создания соответствующих структур в стране.

Информация о внешнем долге и платежах в счет обслуживания долга имеет большое значение для повседневного управления валютными операциями, внешним долгом и планирования стратегии иностранных заимствований. На уровне наибольшей детализации эта информация позволяет правительству обеспечивать своевременный расчет с кредиторами. На более агрегированных уровнях данные задолженности необходимы для оценки текущих потребностей в иностранной валюте, прогнозирования будущих обязательств по обслуживанию долга, оценки последствий дальнейших иностранных заимствований и управления внешними рисками.

Статистические данные по внешнему долгу включают подробную информацию о каждом кредитном соглашении и графике будущих платежей по его обслуживанию, показатели использования займа и обязательства по обслуживанию долга. На основании этой статистики готовится исходная информация для государственного бюджета и для проектировок платежного баланса.

Всемирный банк при составлении ежегодного статистического обзора по мировой задолженности — "Внешнего долга стран мира в таблицах" (Word Debt Tables) использует следующую модель представления статистики по долгу.

Долгосрочный долг

А. Государственный долг и гарантированный государством
Официальные кредиторы
Многосторонние
Двусторонние
Частные кредиторы
Держатели облигаций
Коммерческие банки
Прочие частные

Б. Частный негарантированный
Краткосрочный долг
Использование кредита МВФ

Основными классификационными категориями являются долгосрочный и краткосрочный долги и использование кредита МВФ. Государственный и гарантированный государством долг подразделяется по типам кредиторов, поскольку Всемирный банк собирает статистику по долгу частного сектора, гарантированному правительством страны-заемщика отдельно по каждому предоставленному кредиту. Данные о частном негарантированном долге собираются только в агрегированном виде. Данные о краткосрочном долге в рамках системы отчетности должников не собираются, и сотрудники Всемирного банка делают на базе данных Банка

международных расчетов о заграничных активах банков свои оценки краткосрочного долга страны, по которой отсутствует соответствующая информация из страны.

Показатели внешнего долга должны согласовываться со счетами национального дохода, платежного баланса и государственных финансов. В целях гармонизации данных платежного баланса с данными государственного управления внешнего долга МВФ разработал принципы составления Международной инвестиционной позиции (МИП). Данные МИП вместе с данными платежного баланса являются двумя наиболее важными наборами данных по внешнему сектору.

Международная инвестиционная позиция страны — это декларация всех финансовых активов и пассивов страны с нерезидентами, подлежащих уплате в национальной или иностранной валюте. Другими словами, МИП — это полный финансовый баланс страны в отношении нерезидентов в разбивке по экономическим секторам (т.е. органы денежно-кредитного регулирования, правительство, коммерческие банки и другие сектора) и по финансовым инструментам. МИП включает невыплаченную внешнюю просроченную задолженность, долг, срок уплаты которого наступил, но который пока не уплачен. Валютным выражением финансового инструмента может быть национальная либо иностранная валюта.

С помощью макроэкономической модели можно прогнозировать воздействие различных вариантов будущих заимствований на бюджет и на платежный баланс.

Управление внешним долгом представляет собой сложный аспект государственной административной деятельности, поскольку требует взаимодействия различных звеньев правительства, отвечающих за конкретные, специализированные области. Цель управления долгом состоит в создании условий использования имеющихся возможностей внешнего финансирования, не порождая будущих проблем с платежным балансом или государственным бюджетом.

В целях урегулирования проблем процесса управления внешним долгом необходимо создать определенный механизм выработки стратегии управления долгом и контроля за ее осуществлением.

Функции управления внешним долгом могут быть закреплены за тремя специализированными отделами: статистическим, контрольным и отделом внешнего финансирования.

Статистический отдел собирает информацию о совокупной внешней задолженности. Отдел контроля оценивает способность страны обеспечить будущие платежи по обслуживанию долга. Отдел внешнего финансирования определяет оптимальный тип заимствования в конкретной ситуации.

Каждая страна определяет местонахождение этих отделов в структуре правительства. Мировая практика выработала ряд вариантов.

Так, статистический отдел чаще всего размещается в министерстве финансов или центральном банке. Выбор министерства финансов привлекателен тем, что именно здесь необходимо осуществлять детальный мониторинг займов, погашаемых из государственного бюджета или предоставленных под гарантию правительства. В функции отдела входит составление графиков Платежей по обслуживанию долга, на основании которых составляются ежемесячные перечни подлежащих уплате платежей.

Этот перечень используется бюджетным управлением министерства финансов для оценки совокупных поступлений и платежей за месяц.

Такой подход целесообразен в случае, если основную часть внешнего долга составляют займы центрального правительства. Если же внешний долг частного сектора и государственных предприятий имеет значительные размеры, то основную статистическую службу следует создавать в центральном банке, которому проще регистрировать заемные операции предприятий, одновременно получая информацию по задолженности центрального правительства от министерства финансов. Например, в Бразилии, Испании, на Филиппинах — в странах с большой внешней задолженностью частного сектора, ведущее статистическое звено управления внешним долгом находится в центральном банке.

Отдел контроля в целях оценки платежеспособности страны должен осуществлять средне- и долгосрочное прогнозирование. В структуре правительства имеются три ведомства, занимающихся экономическим прогнозированием: долгосрочное планирование — министерство экономики, бюджетное планирование — министерство финансов, прогнозирование состояния платежного баланса — центральный банк. Поскольку при рассмотрении вопросов внешнего заимствования аспекты управления бюджетом и платежным балансом занимают ключевое место, отдел контроля обычно создается в министерстве финансов или центральном банке.

Привлечение внешних финансовых ресурсов — основной этап процесса управления внешним долгом. Правительство обычно возлагает ответственность за проведение переговоров о получении иностранных займов на министерство финансов, осуществляющее общее финансовое управление страны. Министерство финансов более эффективно представляет национальные финансовые интересы в противовес секторальным. Обычно проведение правительством переговоров по займам координируется сектором внешнего финансирования.

Возглавлять систему управления внешним долгом должна группа, которая получает всю необходимую информацию и определяет правительственную политику управления внешним долгом.

Местонахождением такого координационного комитета на высшем уровне является министерство финансов. Координационный комитет на высшем уровне возглавляется министром финансов или его заместителем.

Функции секретариата комитета исполняет отдел внешнего финансирования. От имени центрального банка в состав комитета входит председатель правления или его заместитель. Представительство на высшем уровне обеспечивается со стороны министерства экономики и министерства промышленности.

В процессе управления внешним долгом центральный банк представляет информацию о последних и ожидаемых изменениях в платежном балансе, министерство экономики — о приоритетных инвестиционных потребностях государственного сектора для целей развития, основные пользователи иностранных экспортных кредитов — анализ состояния рынков и возможностей финансирования, коммерческие банки — информацию о состоянии рынка ссудных ресурсов.

Создание координационного комитета на высшем уровне для управления внешним долгом является общей практикой в основных странах-

заемщиках. Например, в Малайзии действует комитет по финансовым ресурсам, возглавляемый премьер-министром страны. В Таиланде под председательством министра финансов работает комитет по национальной долговой политике. В Турции имеется комитет по внешним заимствованиям, которым руководит министр финансов.

Южная Корея, привлекающая значительные займы на внешних финансовых рынках, создала комитет по привлечению иностранного капитала, руководимый министерством финансов. Комитет регулирует как государственные, так и частные займы. При этом значение придается контролю над спросом на внешних рынках ссудных ресурсов путем равномерного распределения займов с целью предоставления возможности корейским заемщикам получать финансовые средства на иностранных рынках капитала по самой низкой цене.

Определенный интерес функционирования правительственного координационного комитета по управлению внешним долгом представляет опыт Индонезии. Это — нефтеэкспортирующая страна с низким уровнем дохода на душу населения, зависящая как от официального, так и от коммерческого кредитования. На протяжении более 10 лет Индонезия имела надежный доступ к внешним источникам кредитования благодаря своей разумной макроэкономической политике и осмотрительной политике управления внешним долгом. Заимствования государства и государственных предприятий контролировались министерством финансов, а центральный банк контролировал государственные рыночные займы на цели поддержания платежного баланса. В связи с традиционно проводившейся политикой "открытого счета движения капиталов" частные заимствования не контролировались.

В конце 80-х гг. страна столкнулась, во-первых, с резким увеличением совокупной внешней задолженности, во-вторых, с ухудшением условий рыночных заимствований, проявившемся в увеличении процентных ставок (т.е. надбавок сверх базовых рыночных ставок процента) и сокращении сроков погашения займов, и, в-третьих, с опасным возрастанием спроса как со стороны частного, так и государственного сектора на рыночные кредиты, что было чревато превышением посильного для страны уровня совокупного заимствования. В целях усиления контроля над внешним заимствованием из коммерческих источников индонезийское правительство сформировало в 1991 г. особую группу коммерческих займов из представителей различных министерств и ведомств. Действия группы коммерческих займов были направлены на сдерживание и упорядочение спроса на внешних рынках капиталов с целью приостановить ужесточение условий заимствований для осуществления крупных проектов. Были установлены жесткие лимиты на 5 лет в отношении иностранных коммерческих займов государственного сектора, введены требования о необходимости получения разрешения на заем и система очередности выхода на зарубежные рынки капиталов.

Сравнительный анализ внешнего долга проводится с использованием следующих показателей.

1. Общая сумма внешнего долга. Лидером по объему внешнего долга на протяжении последних десятилетий остаются США — почти 0,7 трлн. долларов США. В страну должника США превратились в 1985 г., когда иностранные активы государства превысили его активы за рубежом, а нетто-дебиторская позиция составила более 200 млрд. долларов США. Всего в

орбиту мирового долга вовлечено более 200 стран, которые в общей сложности были должны в начале 1995 г. свыше 3 трлн. долларов США. Страны с переходной экономикой были должны 356,3 млрд. долларов США, в т.ч. страны бывшего СССР (всего 15 стран) — 109,3 млрд. долларов США, страны Центральной и Восточной Европы (всего 12 стран) — 120,9 млрд. долларов США и страны Азии (Китай, Вьетнам и Монголия) — 126,1 млрд. долларов США. Общая задолженность азиатского региона составляла 503,4 млрд. долларов США. Иностранных кредиторов больше привлекали азиатские страны. Для сравнения — внешние заимствования Южной Америки составляли 359,1 млрд. долларов США, Африканского континента — 288,3 млрд.

2. Удельный вес отдельных стран в объеме мирового долга. Этот показатель позволяет определить место каждой страны в структуре общемировой задолженности.

Почти четверть всех внешних заемных средств в мире приходится на США. В начале 1995 г. удельный вес Российской Федерации составлял 3,4%, что в семь раз меньше показателя США, в три — показателя Германии, в 1,5 раза — показателей Бразилии и Мексики. Удельный вес бывших советских республик в общемировой внешней задолженности невелик: Украины — 0,2%, Казахстана — 0,1, остальных — от 0,04 до 0,01%. Невысоки соответствующие параметры у стран Восточной Европы — они колеблются от 1,5% (Польша) до 0,03% (Албания и Македония).

3. Динамика внешнего долга. Наиболее высокие темпы прироста внешнего долга наблюдаются в последние годы у Киргизии и Казахстана, а также Украины. Среди развитых стран лидерами являются Швеция и Франция. По индексам роста внешней задолженности лидирует Испания: в 1991—1995 гг. ее показатель превысил 940% ,что в 3 раза больше российского показателя (296,1 — шестое место). Среднемировой индекс составил на данный период времени 202,1% .

4. Величина внешнего долга на душу населения. Показатель России почти в 12 раз выше соответствующего показателя Швеции, почти в 6 раз — Германии и более чем в 4 раза — США. Среди стран с переходной экономикой Россия по этому показателю занимает восьмое место. По темпам прироста внешнего долга на душу населения наиболее высокие показатели наблюдались в 1995 г. у Азербайджана, Грузии, Казахстана, Киргизии, Узбекистана, Украины.

5. Отношение внешнего долга к валовому внутреннему продукту (при рекомендуемом Всемирным банком критическом уровне 50%). Это — наиболее всеобъемлющий показатель, определяющий возможность обслуживания внешнего долга. У многих стран отношение внешнего долга к ВВП превышает 50%. Например, Грузия — 578,5%, Болгария — 104,3%, Иордания — 119,7%, Пакистан — 59,8%. В России этот показатель составлял в 1995 г. 35,7%, Китае — 19,9%, Германии — 14,9%, США — 10,0%, Франции — 0,9%.

6. Отношение внешнего долга к экспорту товаров и услуг (при критическом уровне 250%). Наиболее неблагоприятная ситуация по этому показателю складывается у Вьетнама, Албании, Венгрии, Турции, Аргентины, Бразилии, ряда южноамериканских, африканских и южноазиатских стран. В Российской Федерации этот показатель составил 137,5%, в Швеции — 111,5%, в Германии — 71,2%.

7. Расходы по обслуживанию внешнего долга. Под такими расходами понимаются все платежи, осуществляемые заемщиками — основной долг, проценты, комиссии. Самый высокий показатель наблюдается у Мексики. На страны с переходной экономикой приходится 30,7 млрд. долларов США общемирового размера платежей по обслуживанию внешнего долга, из них одна треть — на Китай и одна пятая — на Венгрию.

8. Внешний долг и официальные международные резервы. С начала 80-х гг. постоянно снижается доля золота в национальных резервах (в среднем на 20% в год). Развитые страны обладают свыше 80% всех международных резервов в золоте.

Более половины общемировых резервов в иностранной валюте сосредоточено в развивающихся странах. Причем их рост в последние годы в странах, испытывающих проблемы с обслуживанием внешнего долга в пять раз меньше, чем в странах, у которых таких проблем нет. Отношение официальных международных резервов к внешнему долгу характеризует, может ли страна использовать свои резервы (и какую их часть) для погашения внешнего долга. Высокие показатели у Ботсваны (652,0%), у Ливана (378,5%), у Мальты (243,5%), у Эстонии (240,0%), у Латвии (176,5%).

Для Республики Беларусь прогнозные показатели кредитоспособности (при лимите внешнего государственного долга в размере 2 млрд. долларов США), рекомендуемые Всемирным банком в 2000 г., характеризуются следующими параметрами:

1. Отношение внешнего долга к валовому внутреннему продукту — 10,1% (при критическом уровне 50%).

2. Отношение внешнего долга к экспорту товаров и услуг — 17,1% (при критическом уровне 250%).

3. Отношение платежей по процентам к экспорту товаров и услуг — 2,0% (при критическом уровне 30%).

ЛИТЕРАТУРА

Деньги. Кредит. Банки: Учеб. для вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб. / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 1994.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб. / Под ред. П. Берже. М.: Финансы и статистика, 1994.

Международные экономические отношения / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина. М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-синтез", 1998.

Саркисянц А. Россия в системе мирового долга // Вопросы экономики. 1999. № 5. С. 94—108.

Общая теория денег и кредита: Учеб. / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Управление внешним долгом (вводный курс). Вашингтон, 1994.

Guillermo Calio, Leiderman, Reinhart. "The Capital Flow Problem: Concept and Issues". — Washington: International Monetary Fund, 1993.

Тема 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время насчитывается несколько тысяч международных организаций, работающих в интересах обеспечения Политической, экономической стабильности и социального благосостояния во всем мире.

Институциональная структура международных финансовых отношений также включает многочисленные организации, которые занимают важное место в системе международных экономических связей. Их создание явилось результатом поиска эффективных мер для разрешения чрезвычайных или кризисных ситуаций в рамках всего мира. Можно выделить несколько объективных причин возникновения данных институтов:

• усиление взаимозависимости между государствами, которая проявляется в новых формах соперничества в сферах экономики, политики, культуры;

• развитие межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей, в т.ч. финансовых отношений;

• необходимость совместного решения проблем нестабильности мировой экономики, включая мировую валютную систему, мировые рынки валют, кредитов, ценных бумаг, золота;

• проведение общей политики макроэкономической перестройки, вызванной воздействием коренных изменений в структуре мировой экономики, ускоренным развитием рынков капитала и их тенденцией к интеграции.

Специфическими причинами создания региональных банков развития развивающихся стран следует назвать: завоевание политической независимости этими странами; повышение их роли в международных экономических отношениях; тенденция к региональному сотрудничеству и экономической интеграции в целях решения проблем национальных экономик.

Целями образования международных финансовых институтов явились:

• изучение и принятие мер по наиболее важным проблемам международных финансов и мировой экономики;

• осуществление межгосударственного финансового и валютно-кредитного регулирования;

• совместная разработка и координация стратегии и тактики мировой валютно-кредитной и финансовой политики;

• обеспечение стабилизации валют;

• устранение торговых барьеров и содействие широкому товарообмену между государствами;

• изыскание дополнительных к частному капиталов для развития технологического и экономического прогресса.

В зависимости от целей и степени универсальности выделяются три основных типа международных финансовых и валютно-кредитных институтов:

1) организации, регулирующие противоречивую целостность всемирного хозяйства, обеспечивая в целом бесперебойное функционирование финансово-валютных отношений;

2) механизмы налаживания сотрудничества между странами, разбирательства и вынесения решений по международным спорам;

3) организации, обеспечивающие сбор, изучение и анализ информации по актуальным финансовым и валютно-кредитным проблемам, выработку рекомендаций по их устранению.

8.1. Банк международных расчетов

Банк международных расчетов (БМР) был создан в 1930 г. на основе межправительственного соглашения шести государств (Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Франции, Японии) и конвенции этих государств со Швейцарией, на территории которой функционирует Банк. Он является старейшей международной организацией в области международного валютно-финансового сотрудничества.

С одной стороны, юридически БМР имеет структуру акционерной компании, а с другой — он учрежден как международная организация, деятельность которой регулируется международным правом и пользуется привилегиями и иммунитетами, необходимыми для выполнения своих функций. Банк не является субъектом ни швейцарского федерального кредитного законодательства, ни положений швейцарского законодательства о компаниях.

В настоящее время членами этого Банка является 41 страна.

Цели Банка международных расчетов:

- содействие сотрудничеству между центральными банками;
- обеспечение благоприятных условий для международных финансовых операций;
- выполнение роли доверенного лица или агента по проведению международных расчетов своих членов.

Структура управления. 1. *Общее собрание,* возглавляемое председателем Совета директоров и состоящее из представителей центральных банков или общепризнанных финансовых институтов отдельных стран. Голоса распределяются пропорционально числу акций, которые были выделены банку каждой страны по подписке. Годовое общее собрание утверждает годовой отчет и баланс, финансовый отчет о доходах и расходах, принимает решения о выделении средств в резерв и специальные фонды, рассматривает объявления о выплате дивидендов и их сумме на предстоящий год и освобождает Совет директоров от персональной ответственности в отношении прошедшего финансового года.

2. *Совет директоров* несет ответственность за руководство текущей деятельностью Банка и представляет Банк в его отношениях с третьими сторонами. Он пользуется исключительным правом выступать от имени БМР при заключении сделок и соглашений. Совет директоров избирает председателя из числа членов Совета, назначает президента Банка, генерального директора и других членов Администрации.

3. *Президент Банка* отвечает за реализацию решений, принятых Советом директоров, и контролирует деятельность Администрации БМР.

4. В состав *Администрации* входят генеральный директор, его заместитель, генеральный секретарь, директоры, управляющие различными департаментами.

Капитал. Установленный акционерный капитал в 1,5 млрд. золотых франков разделен на 600 тыс. акций. Несмотря на международные соглашения о замене с 1978 г. этой международной счетной валютной единицы на СДР, БМР продолжает использовать в этом качестве франк с

золотым содержанием 0,29 г чистого золота, введенный во Франции в 1799 г. и с 1865 г. служивший единой валютой Латинского монетного союза. В целом около 84% выпущенного акционерного капитала удерживаются центральными банками. Остальными 16 % владеют частные акционеры. Хотя все акции имеют равные права в отношении выплаты по ним ежегодных дивидендов, частные держатели акций не могут осуществлять трансферт акций без согласия центрального банка и самого БМР и не имеют права голоса или представительства на общих собраниях.

Деятельность. Ключевые области деятельности Банка могут быть разделены на следующие категории:

1. Форум для международного валютного сотрудничества; контроль за банковской деятельностью; экономическое и валютное сотрудничество в Европе.

2. Выполнение роли центра валютно-экономических исследований в целях анализа функционирования международных финансовых рынков и согласования валютной политики государств для наиболее эффективного выполнения своих функций центральными банками (сбор и публикация данных о развитии международного банковского дела, системе управления в центральных банках).

3. Кредитно-банковские операции:

а) депозитно-ссудные операции с центральными банками;

б) прием правительственных вкладов по особым соглашениям;

в) операции с валютой и ценными бумагами (кроме акций);

г) инвестиционные услуги для центральных банков;

д) краткосрочное финансирование центральных банков.

4. Функции агента и доверенного лица центральных банков в осуществлении операций на мировых рынках (валют, кредитов, ценных бумаг, золота) и операций, связанных с кредитами и займами ЕС.

8.2. Международный валютный фонд

Международный валютный, фонд (МВФ), (International Monetary Fond, IMF) — межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами и оказания финансовой помощи странам-членам для ликвидации валютных затруднений, вызванных нарушениями равновесия платежных балансов. МВФ был учрежден на международной валютно-финансовой конференции (1—22 июля 1944 г.) в Бреттон-Вудсе (США, штат Нью-Хэмпшир). Практическую деятельность Фонд начал с 1 марта 1947 г.

В работе Бреттонвудской конференции принимал участие также и СССР. Однако впоследствии в связи с "холодной войной" между Востоком и Западом он не ратифицировал Соглашение об образовании МВФ. По той же причине на протяжении 50—60-х гг. из МВФ вышли Польша, Чехословакия и Куба. В результате глубоких социально-экономических и политических реформ в начале 90-х гг. бывшие социалистические страны, а также государства, входившие ранее в состав СССР, вступили в МВФ (за исключением Корейской Народно-Демократической Республики и Кубы).

В настоящее время членами МВФ являются 182 государства (см. рис. 4). Членом организации может стать любая страна, проводящая самостоятельную внешнюю политику и готовая принять права и обязательства, предусмотренные Уставом МВФ.

Официальные цели МВФ состоят в том, чтобы:

• содействовать сбалансированному росту международной торговли;

• поддерживать устойчивость обменных курсов валют;

• способствовать созданию многосторонней системы расчетов по текущим операциям между членами Фонда и устранению валютных ограничений, тормозящих рост международной торговли;

• предоставлять странам-членам кредитные ресурсы, позволяющие регулировать несбалансированность временных платежей без использования ограничительных мер в области внешней торговли и расчетов;

• служить форумом для консультаций и сотрудничества в области международных валютных вопросов.

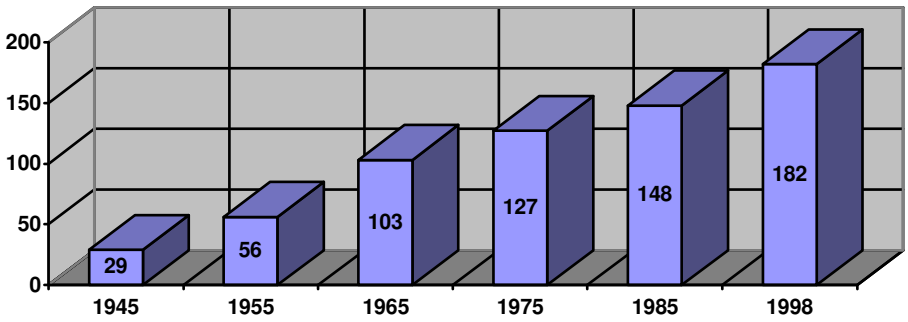

Рис. 4. Рост численности членов МВФ (1945—1998 гг.)

Отвечая за бесперебойную работу мировой валютной и платежной системы, Фонд уделяет особое внимание состоянию ликвидности в мировом масштабе, т.е. уровню и составу резервов, имеющихся у государств-членов и предназначенных для покрытия торговых и платежных потребностей. Одной из важных функций Фонда является также предоставление дополнительных ликвидных средств своим членам за счет распределения специальных прав заимствования (СДР). СДР (или СПЗ) — международная счетная валютная единица, используемая как условный масштаб для соизмерения международных требований и обязательств, установления валютного паритета и курса, как международное платежное и резервное средство. Стоимость СДР определяется на основе средней стоимости пяти основных валют мира (до 1 января 1981 г. — шестнадцати валют). Определение удельного веса каждой валюты производится с учетом доли страны в международной торговле, но для доллара США принимается во внимание его удельный вес в международных расчетах (см. рис. 5). На настоящий момент эмитировано 21,4 млрд. СДР с совокупной стоимостью около 29 млрд. долларов США, что составляет около 2% всех резервов.

Фонд располагает значительными общими ресурсами для финансирования временных неравновесий платежных балансов своих членов. Для их использования государство-член должно представить Фонду веские обоснования возникшей потребности, которая может быть связана с платежным балансом, резервной позицией или изменениями в резервах. МВФ предоставляет свои ресурсы на основе равенства и отсутствия дискриминации, принимая во внимание социальные и внутриполитические цели государств-членов. Политика Фонда дает им возможность использовать финансирование МВФ уже на ранней стадии возникновения проблем в области платежного баланса.

При этом помощь Фонда способствует преодолению несбалансированности платежей без применения торговых и платежных ограничений. Фонд играет роль своеобразного катализатора, поскольку изменения в направлениях политики, проводимой государствами при осуществлении поддерживаемых ресурсами МВФ программ, способствуют привлечению дополнительной финансовой помощи из других источников. Наконец, Фонд выступает в качестве финансового посредника, обеспечивающего перераспределение средств из тех стран, где имеется их избыток, в страны, где существует их дефицит.

Структура управления. 1. Высшим руководящим органом является *Совет управляющих,* в котором каждая страна-член представлена управляющим и его заместителем. В большинстве случаев управляющие Фонда — это министры финансов, или руководители центральных банков либо другие лица такого же служебного положения. Совет управляющих избирает из своего состава председателя. В компетенцию совета входит решение важнейших, принципиальных вопросов деятельности МВФ, таких, как прием и исключение членов Фонда, определение и пересмотр размеров квот, распределение чистого дохода, выбор исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии, на которых обсуждается деятельность Фонда, раз в год, однако они могут голосовать в любое время с помощью почты.

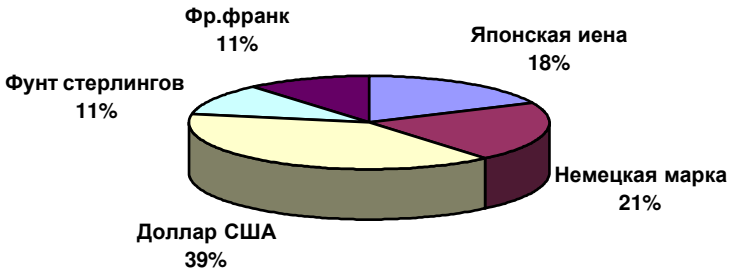

Рис. 5. Стоимость СДР

МВФ устроен в виде акционерного общества, и поэтому возможность каждого участника оказывать воздействие на его деятельность определяется долей в капитале. В соответствии с этим в МВФ действует принцип так называемого "взвешенного" количества голосов: каждое государство-член имеет 250 "базисных" голосов (независимо от величины взноса в капитал Фонда) и дополнительно по одному голосу на каждые 100 тыс. единиц СДР его доли в этом капитале. Помимо этого, при голосовании по некоторым вопросам страны-кредиторы дополнительно получают один голос на каждые 400 тыс. долларов США займов, предоставленных ими на день голосования, за счет соответствующего уменьшения числа голосов стран-должников. Такой порядок оставляет решающее слово в управлении делами МВФ за странами, вложившими в него наиболее крупные средства.

Решения в Совете управляющих МВФ в основном принимаются простым большинством (не менее половины) голосов, а по наиболее важным вопросам (например, внесение изменений в Устав, установление и пересмотр величины долей стран-членов в капитале, ряд вопросов

функционирования механизма СДР, политики в области валютных курсов и т.п.) "специальным (квалифицированным) большинством", предусматривающим в настоящее время две категории: 70% и 85% от всей суммы голосов стран-членов.

Нынешний Устав МВФ предусматривает, что Совет управляющих может вынести решение об учреждении нового постоянного органа управления — Совета на уровне министров стран-членов для наблюдения за регулированием и адаптацией мировой валютной системы. Но он еще не создан, и его роль играет состоящий из 22 членов *Временный комитет* Совета управляющих по вопросам мировой валютной системы, учрежденный в 1974 г. Однако в отличие от предполагаемого Совета Временный комитет не имеет полномочий для принятия директивных решений.

2. Совет управляющих делегирует многие свои полномочия *Исполнительному совету,* т.е. Директорату, который несет ответственность за ведение дел Фонда и работает в его штаб-квартире в Вашингтоне.

3. Исполнительный совет МВФ назначает *директора-распорядителя,* который возглавляет административный аппарат Фонда и ведает текущими делами. По традиции директор-распорядитель должен быть европейцем или (по крайней мере) неамериканцем. С 2000 г. директор-распорядитель МВФ — Хорст Келлер (Германия).

4. *Комитет МВФ по статистике платежных балансов,* в состав которого входят представители промышленно развитых и развивающихся стран. Он разрабатывает рекомендации о более широком применении статистических данных при составлении платежных балансов, координирует проведение базового статистического обследования портфельных инвестиций и осуществляет исследования по регистрации потоков, связанных с финансовыми средствами деривационного характера.

Капитал. Капитал МВФ складывается из взносов государств-членов, производимых по подписке. Каждая страна имеет квоту, выраженную в СДР. Квота страны-члена является наиболее важным элементом ее финансовых и организационных отношений с Фондом. Во-первых, квотой определяется количество голосов в Фонде. Во-вторых, на размерах квоты основаны масштабы доступа члена МВФ к финансовым ресурсам организации согласно установленным лимитам. В-третьих, квота определяет долю члена МВФ при распределении СДР. В Уставе не приводятся методы определения квот членов МВФ. В то же время с самого начала размеры квот связывались, хотя и не на жесткой основе, с такими экономическими факторами, как национальный доход и объем внешней торговли и платежей. В рамках Девятого общего пересмотра квот[1] был использован набор из пяти формул, согласованный в процессе Восьмого общего пересмотра, в результате чего были получены "расчетные квоты", которые служат общей мерой относительного положения стран-членов МВФ в мировой экономике. В этих формулах используются экономические данные по валовому

[1] Работа над Девятым общим пересмотром квот была начата в марте 1987 г. Поскольку до 31 марта 1988 г. данный пересмотр не был завершен, Совет управляющих неоднократно продлевал срок соответствующей работы. 28 июня 1990 г. Совет управляющих принял резолюцию об увеличении общей суммы квот в МВФ на 50% . После принятия этой резолюции и вступления в Фонд республик бывшего СССР и некоторых других стран общая сумма квот достигает более 193 млрд. долларов США.

внутреннему продукту (ВВП) государства, текущим операциям, колебаниям текущих поступлений и государственным резервам.

США, являясь страной с самыми высокими экономическими показателями, сделали наибольший взнос в МВФ, составляющий около 18% от общей суммы квот (около 35 млрд. долларов США); государство Палау, вступившее в МВФ в декабре 1997 г., имеет наименьшую квоту и внесло около 3,8 млн. долларов США (см. рис. 6).

До 1978 г. 25% квоты оплачивались золотом, в настоящее время — резервными активами (СДР или свободно используемые валюты); 75% суммы подписки — национальной валютой, обычно предоставляемой Фонду в форме простых векселей.

Устав МВФ предусматривает, что в дополнение к собственному капиталу, являющемуся главным источником финансирования его деятельности, Фонд имеет возможность использовать также заемные средства в любой валюте и из любого источника, т.е. занимать их как у официальных органов, так и на частном рынке ссудных капиталов. К настоящему моменту МВФ получал займы у казначейств и центральных банков стран-членов, а также Швейцарии, не являвшейся до мая 1992 г. его членом, и у Банка международных расчетов (БМР). Что касается частного денежного рынка, то к его услугам он пока еще не прибегал.

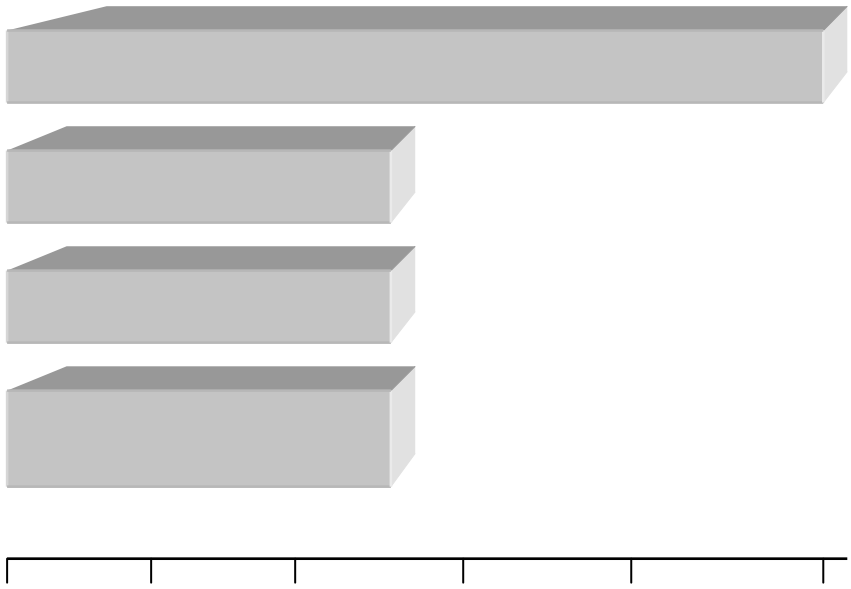

Рис. 6. Крупнейшие государства-члены МВФ по величине квоты, 1998 г. (в млн. СДР и в процентах от общей суммы квот)

Кредитная деятельность МВФ. Финансовые операции МВФ осуществляются только с официальными органами стран-членов — казначействами, центральными банками, валютными стабилизационными фондами. Средства Фонда могут поступать в распоряжение его членов в рамках целого ряда подходов и механизмов, различающихся главным образом по видам проблем финансирования дефицита платежного баланса, а также уровнем выдвигаемых МВФ условий. Причем эти условия являются

составным критерием, включающим три раздельных элемента: состояние платежного баланса, сальдо международных резервов и динамику резервной позиции стран. Эти три элемента, определяющие потребность в финансировании платежного баланса, считаются самостоятельными и каждое из них может служить основой для подачи Фонду запроса о финансировании.

Страна, нуждающаяся в иностранной валюте, производит покупку свободно используемой валюты или СДР в обмен на эквивалентное количество своей национальной валюты, которое зачисляется на счет МВФ в центральном банке данной страны.

МВФ взимает со стран-заёмщиц разовый комиссионный сбор в размере 0,5% от суммы сделки и определенную плату, или процентную ставку, за предоставляемые им кредиты, которая базируется на рыночных ставках.

По истечении установленного периода страна-член обязана произвести обратную операцию — выкупить свою национальную валюту у Фонда, вернув ему заимствованные средства. Обычно эта операция, означающая на практике погашение полученного ранее кредита, должна быть осуществлена в течение срока от 3 1/4 до 5 лет со дня покупки валюты. Помимо этого, страна-заемщица должна досрочно производить выкуп своей излишней для Фонда валюты по мере улучшения состояния ее платежного баланса и увеличения валютных резервов. Кредиты считаются погашенными также в том случае, если находящаяся в МВФ национальная валюта страны-должника покупается другим государством-членом.

Доступ стран-членов к кредитным ресурсам МВФ ограничен некоторыми нюансами. Согласно первоначальному Уставу они состояли в следующем: во-первых, сумма валюты, полученной страной-членом за двенадцать месяцев, предшествовавших его новому обращению в Фонд, включая испрашиваемую сумму, не должна была превышать 25% величины квоты страны; во-вторых, общая сумма валюты данной страны в активах МВФ не могла превышать 200% величины ее квоты (включая 75% квоты, внесенных в Фонд по подписке). В пересмотренном в 1978 г. Уставе первое ограничение было устранено. Это позволило странам-членам использовать их возможности получения валюты в МВФ в течение более короткого срока, чем пять лет, которые нужны были для этого прежде. Что касается второго условия, то в исключительных обстоятельствах и его действие может приостанавливаться.

Техническая помощь. Международный валютный фонд оказывает также техническую помощь странам-членам. Она осуществляется через направление миссий в центральные банки, министерства финансов и статистические органы стран, запросивших такую помощь, посылку экспертов в эти органы на 2—3 года, проведение экспертизы готовящихся законодательных документов. Техническая помощь выражается в содействии МВФ странам-членам в области денежной, валютной политики и банковского надзора, статистики, разработки финансового и экономического законодательства и подготовки кадров.

8.3. Группа Всемирного банка

Всемирный банк (далее — Банк или ВБ) — это межправительственная финансово-кредитная организация, мощнейший мировой инвестиционный

институт, объединяющий 182 государства-акционера. Учрежден одновременно с МВФ. ВБ первоначально был призван с помощью аккумулированных им средств стран-членов и привлекаемых капиталов американских инвесторов стимулировать частные инвестиции в западно-европейские страны, экономика которых была подорвана второй мировой войной.

С середины 50-х гг., когда положение в западно-европейских странах стабилизировалось и начался распад колониальной системы, Всемирный банк меняет направление своей деятельности. Его основной целью становится сохранение освободившихся государств в рамках мировой системы хозяйства путем развития в них рыночных отношений.

Согласно уставу Всемирного банка его членами могут стать только члены МВФ.

Сферами деятельности Банка являются:

предоставление займов, грантов и технической помощи в первую очередь в инфраструктурных отраслях экономики;

оказание консультационно-аналитических и трейнинг-услуг;

стимулирование притока инвестиций в страну из других международных финансовых источников.

Основные задачи.

1. Координация движения капитала в мировом масштабе.
2. Устранение политических и экономических различий между развитыми и развивающимися странами.
3. Стабилизация мировой экономики.
4. Работа в качестве ведущего интеллектуального центра.

Направления текущей деятельности.

1. Разработка стратегии по сокращению уровня бедности.
2. Работа в области трудовых ресурсов.
3. Организационное развитие.
4. Защита окружающей среды.
5. Рассмотрение проблем задолженности.
6. Развитие частного сектора.

Всемирный банк предоставляет займы развивающимся странам с целью снижения нищеты и финансирования капиталовложений, способствующих экономическому росту. Предоставленные средства вкладываются в дороги, электростанции, школы и оросительные сети, а также используются для осуществления такой деятельности, как пропаганда сельскохозяйственных знаний и внедрение достижений в области сельского хозяйства, подготовка преподавателей и реализация программ улучшения качества питания детей и беременных женщин. Некоторые займы Всемирного банка предназначаются для финансирования изменений в экономической системе стран с целью повышения их экономической стабильности и эффективности, ориентирования на рыночную экономику. Кроме того, Всемирный банк предоставляет "техническую помощь", или консультации, своих специалистов правительствам стран с тем, чтобы содействовать им в повышении эффективности определенных секторов экономики и усиления значения этих секторов для национального развития.

Структура управления. 1. Все полномочия Банка возложены на *Совет управляющих.* Каждое государство-член ВБ представлено в Совете одним управляющим. Обычно им является правительственное должностное

лицо на уровне министра. За исключением определенных полномочий (прием новых членов, увеличение или сокращение уставного капитала, приостановление членства какого-либо государства), управляющие делегируют свои полномочия Совету директоров-исполнителей.

2. *Совет директоров-исполнителей* отвечает за осуществление основной оперативной деятельности — политика Банка, предложения о займах и кредитах, аудиторская проверка счетов, административные бюджеты, ежегодные доклады о политике и операциях Банка.

3. *Комитет по развитию* — совместный министерский комитет Советов управляющих ВБ и МВФ по вопросам передачи реальных ресурсов развивающимся странам. Он рассматривает такие вопросы, как сокращение нищеты, развитие частного сектора, воздействие политики промышленно развитых стран на развивающиеся страны, сокращение задолженности.

4. *Президент Банка,* кандидатура на пост которого (по традиции) выдвигается исполнительным директором, представляющим Соединенные Штаты Америки. Но он избирается Советом исполнительных директоров.

Президент Всемирного банка несет ответственность за повседневное управление деятельностью Банка и — при осуществлении общего руководства Советом директоров — за организационную структуру Банка, за назначение и увольнение его сотрудников. Президент руководит штатом сотрудников, включающим свыше 7100 человек из более чем 100 стран, с помощью трех директоров-распорядителей, которые осуществляют надзор за деятельностью сотрудников Банка в определенных областях.

Формирование ресурсов Банка. Уставный капитал Всемирного банка, образуемый путем подписки стран-членов на его акции, первоначально не превышал 10 млрд. долларов США. Переориентация деятельности Банка на обширный регион развивающихся стран вынудила руководство постоянно увеличивать его кредитные ресурсы. В результате подписной капитал к середине 90-х гг. достиг 165 млрд. долларов США.

Таким образом, в настоящее время Всемирный банк по своему акционерному капиталу превратился в крупнейший банк мира. Несмотря на резкое увеличение капитала Банка в 80-е гг., оплаченная часть снизилась до 7% суммы акций Банка, распределяемых среди стран-членов. Остальная часть подписки может быть востребована Банком лишь в случае отсутствия у него ресурсов для срочного погашения своих обязательств.

Именно эта (большая) часть и служит тем гарантийным фондом, под который ВБ заимствует значительные средства, прежде всего на мировом финансовом рынке, выпуская облигационные займы для расширения своих кредитных операций. Таким способом Банк содействует экспорту капитала из промышленно развитых стран в развивающиеся, выполняя роль посредника между ними и обеспечивая частных инвесторов двойной гарантией — самого ВБ и правительств стран-членов. Поэтому частные банки и другие кредитно-финансовые институты охотно вкладывают свободные капиталы в облигации Банка, задолженность по которым к середине 90-х гг. достигла 92 млрд. долларов США. Получая по этим высококотируемым облигациям солидный доход (в среднем около 7% годовых), инвесторы освобождены от риска.

В последние годы Банк выступает в роли крупнейшего заемщика на мировом финансовом рынке, заняв среди межгосударственных инвестиционных банков наибольший удельный вес в сумме выпускаемых

ими облигационных займов. Так, с конца 70-х гг. ВБ выпускает облигации в среднем на 5 млрд. долларов США ежегодно, а в 90-х гг. эта эмиссия достигла рекордной суммы в 12,7 млрд. долларов США (из 7% годовых). Тем самым Банк поддерживает относительно высокий уровень ссудного процента, что отвечает интересам частных инвесторов, ищущих наиболее выгодные условия приложения своих капиталов. Следовательно, ВБ с самого начала своей деятельности оказывает заметное влияние на международное движение долгосрочных капиталов. Именно через него частный капитал США, а позднее и других промышленно развитых стран широким потоком направился в страны Азии, Африки и Латинской Америки, что способствовало возобновлению экспорта капитала, прерванного мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг. и второй мировой войной.

Акционерный капитал распределен по соответствующей формуле на основе квот стран-членов МВФ, а голоса стран-членов распределены пропорционально количеству принадлежащих им акций. В настоящее время наибольшая доля голосов принадлежит США (17,07%), за которыми следует Япония (7,09%), Германия (5,48%), Франция (5,26%) и Великобритания (5,26%).

В момент учреждения Всемирного банка он представлял собой одну организацию — Международный банк реконструкции и развития (МБРР). В последующие годы у Банка появились и другие подразделения. В 1956 г. была создана Международная финансовая корпорация (МФК) для оказания содействия росту частного сектора развивающихся стран путем предоставления консультаций этим странам и осуществления в них капиталовложений без правительственных гарантий. В 1960 г. была учреждена Международная ассоциация развития (МАР), которой было поручено оказание помощи беднейшим странам мира на льготных условиях. В 1988 г. было организовано Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) для содействия иностранным инвестициям в развивающихся странах путем страхования инвесторов от политических рисков.

Эти подразделения были созданы в разных целях, и каждое имеет собственный устав и собственных членов. Президент МБРР одновременно является президентом каждого подразделения, и один и тот же Совет исполнительных директоров управляет деятельностью МБРР, МФК и МАР. У МАГИ есть собственный Совет директоров, большинство членов которого входит в состав Совета исполнительных директоров МБРР. МБРР, МАР, МФК и МАГИ совместно образуют группу Всемирного банка.

В группу ВБ входят также еще две организации:

• Международный центр по урегулированию инвестиционных разногласий (МЦУИР), созданный в 1966 г., с функциями советника и арбитра в конфликтах, которые могут возникать между государствами, являющимися его членами, и иностранными инвесторами, вложившими капиталы в экономику этих государств;

• Специальный фонд помощи для Южной Африки, образованный в 1985 г., в распоряжение которого были переданы специальные средства на оказание чрезвычайной помощи бедным африканским странам, начавшим реализацию крупных программ структурных реформ.

8.4. Европейский банк реконструкции и развития

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) был учрежден в 1991 г. с целью оказания содействия странам Центральной и Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ) в становлении рыночной экономики после крушения административно-командной системы. Способствуя процессу перехода к ориентированной на рынок экономике, Банк предоставляет прямое финансирование деятельности частного сектора, структурной перестройки и приватизации, а также финансирование инфраструктуры, поддерживающей такую деятельность. Его капиталовложения помогают также строительству и укреплению организационных структур. Основными формами финансирования ЕБРР являются кредиты, вложения в акционерные капиталы (акции) и гарантии.

Расположенный в Лондоне, ЕБРР представляет собой международную организацию, в состав которой входят 60 членов (58 стран, Европейское сообщество и Европейский инвестиционный банк). Каждая страна-член представлена в Совете управляющих и Совете директоров банка.

Функции ЕБРР. ЕБРР оказывает поддержку странам-членам в проведении структурных и отраслевых реформ, включая демонополизацию и приватизацию в целях полной интеграции их экономик в мировую экономику путем содействия:

- организации, модернизации и расширению производственной, конкурентоспособной и частнопредпринимательской деятельности, прежде всего — малых и средних предприятий;
- мобилизации национального и иностранного капитала и эффективному управлению ими;
- инвестициям в производство с целью создания конкурентной среды и повышения ее эффективности, качества жизни и улучшения производительности труда;
- оказанию технической помощи в подготовке, финансировании и реализации проектов;
- стимулированию и поощрению развития рынков капитала;
- реализации солидных и экономически обоснованных проектов, включающие более чем одну страну-реципиента;
- экологически устойчивому развитию.

Структура управления. 1. *Совет управляющих,* в котором каждый член ЕБРР представлен одним управляющим и одним его заместителем, является высшим органом, определяющим основные направления деятельности Банка. Собрания проводятся раз в год, дополнительные собрания могут созываться Советом управляющих или Директоратом. Совет управляющих может полностью или частично передавать свои полномочия Директорату, за исключением приема и определения условий приема новых членов, изменения размеров уставного фонда, приостановления членства, избрания директоров и президента, определения жалования директоров и заместителей директоров, утверждения общего баланса, внесения поправок в Устав и прекращения операций Банка. При этом Совет управляющих сохраняет всю полноту власти в отношении всех задач, выполнение которых поручено Директорату. Количество голосов, которым располагает каждый член, равно количеству голосов его подписных акций в акционерном капитале Банка.

2. *Президент ЕБРР* избирается на четыре года (возможно переизбрание) Советом управляющих простым большинством голосов от общего числа управляющих. Президент руководит текущими делами согласно указаниям Директората. Он председательствует на заседаниях Директората и может принимать участие в собраниях Совета управляющих. Является полномочным представителем Банка. Возглавляя штатный персонал Банка, президент согласно установленным Директоратом правилам отвечает за организацию работы ЕБРР, а также за прием и увольнение штатных сотрудников. Вице-президенты назначаются по рекомендации президента Директоратом, который определяет сроки пребывания на этом посту, а также их полномочия и функции.

3. *Совет директоров* — это главный исполнительный орган. В его ведении находятся текущие вопросы работы Банка. Директорат принимает решения в отношении предоставления кредитов, в отношении гарантий инвестиций в акционерный капитал, привлечения кредитов и оказания технической помощи. Он утверждает бюджет ЕБРР.

4. *Консультативный совет по вопросам окружающей среды* состоит из экспертов-экологов из Центральной и Восточной Европы и из стран ОЭСР, а также из консультантов по вопросам экологической политики и стратегии, касающимися "экологического мандата" Банка.

Капитал. Капитальные ресурсы Банка включают уставный капитал, заемные средства и средства, полученные на выплату кредитов или гарантий Банка, доходы, извлекаемые из инвестиций Банка, и любые другие финансовые средства и доходы, не являющиеся частью ресурсов его специальных фондов. В соответствии с Учредительным соглашением был создан ряд фондов:

1) с участием Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии и Швеции — Балтийский специальный инвестиционный фонд содействия частному сектору путем поддержки малых и средних предприятий в прибалтийских странах, а также Балтийский специальный фонд технической помощи для содействия развитию рыночной экономики в этих странах;

2) Российский специальный фонд малого бизнеса для развития частного сектора;

3) Российский специальный фонд технического содействия малому бизнесу.

Удвоение капитала Банка до 20 млрд. евро стало реальностью в апреле 1997 г. Это позволило Банку и далее удовлетворять растущий спрос на его услуги и поддерживать финансовую самодостаточность.

Финансирование ЕБРР. Финансирование ЕБРР зависит от конкретных проектов и предоставляется как на укрепление финансовых институтов или структурной реорганизации крупных компаний, так и в виде мелких кредитов компаниям, имеющим лишь несколько работников. Крупные инвестиции или инфраструктурные проекты (как частные, так и с участием местных или Центральных властей) финансируется Банком напрямую, зачастую — совместно с партнерами. Небольшие инвестиции производятся через финансовых посредников: местные банки или инвестиционные фонды.

Ключевой особенностью ЕБРР, отличающей его от других организаций, является поддержка им частного сектора, что составляет суть

Устава ЕБРР, согласно которому не менее 60% финансирования Банка должно направляться в частный сектор.

Банк стремится помогать в первую очередь компаниям, испытывающим трудности с получением финансирования из других источников. Он делает особый упор на мелкие и средние предприятия, которые играют исключительно важную роль в развитии частного сектора. Действуя как коммерческий банк и банк развития, ЕБРР предоставляет средства для частных предприятий или тех, которые могут быть приватизированы, а также на проекты материальной и финансовой инфраструктуры в поддержку частного сектора.

8.5. Региональные финансово-кредитные организации

В последние годы заметными стали усилия региональных банков развития, которые стали оказывать более серьезную конкуренцию группе Всемирного банка.

Азиатский банк развития (АзБР) был создан в 1963 г. под эгидой Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока, позднее переименованной в Экономическую и социальную комиссию для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). Соглашение об учреждении Банка было подписано в 1965 г. и вступило в силу в 1966 г. Банк приступил к операциям в 1966 г.

Цели АзБР:

содействие экономическому росту и сотрудничеству в регионе Азии и Дальнего Востока;

снижение уровня нищеты;

улучшение положения женщин;

развитие трудовых ресурсов, включая планирование в области народонаселения;

обеспечение рационального природопользования.

Функции:

предоставление займов и вложение собственных средств в целях достижения экономического и социального прогресса развивающихся государств-членов;

предоставление технической помощи и услуг экспертов в подготовке и осуществлении программ и проектов развития;

стимулирование государственных и частных инвестиций в целях развития;

оказание помощи в координации планов и целей развития.

В настоящее время насчитывается 56 стран-членов АзБР, среди них 40 региональных и 16 нерегиональных.

Структура

1. Совет управляющих.
2. Совет директоров.
3. Президент.

Источники финансирования. Финансовые ресурсы состоят из обычных капитальных ресурсов, включающих подписной капитал, резервный капитал и средства, полученные путем заимствований на рынках капитала, а также специальных фондов (финансируемых в основном за счет взносов государств-членов), созданных в целях льготного кредитования и оказания технической помощи.

Деятельность. Операции Банка распространяются на весь спектр экономического развития. Основное внимание уделяется сельскому хозяйству, энергетике, развитию рынка капитала, транспорту и коммуникациям и социальной инфраструктуре.

АзБР осуществляет также совместное финансирование с официальными, коммерческими и экспортно-импортными организациями и производит вложения собственных средств.

Межамериканский банк развития (МАБР) был создан в 1959 г. с целью оказания помощи в ускорении экономического и социального развития в Латинской Америке и Карибском бассейне.

Функции:

содействие вложениям государственного и частного капитала в Латинскую Америку в целях развития;

использование собственного капитала, средств, полученных на денежных рынках, и других доступных ресурсов для финансирования первоочередных экономических и социальных проектов в регионе;

поощрение частных капиталовложений в проекты, способствующие экономическому развитию, и дополнение частных капиталовложений, когда частный капитал оказывается недоступным на нормальных условиях;

сотрудничество со странами-участницами в целях ориентации их политики развития на более эффективное использование их ресурсов при поощрении большей взаимодополняемости их экономик и расширения внешней торговли;

обеспечение технической помощи в подготовке, финансировании и осуществлении планов и проектов развития.

Насчитывается 48 членов МАБР, включая 28 региональных и 20 нерегиональных.

Структура.

1. Совет управляющих. Комитет Совета управляющих.

2. Совет директоров-исполнителей.

3. Администрация, президент, департаменты, страновые отделения и представители.

Источники финансирования. Финансовые ресурсы Банка складываются из обычных капитальных ресурсов (подписной капитал, резервный капитал и средства, получаемые в результате заимствований) и трастовых фондов, создаваемых государствами-членами для финансирования конкретных проектов развития. Банк управляет специальными фондами, предназначенными для льготного кредитования экономически менее развитых стран. Подписная доля капитала Банка состоит из оплаченного капитала и того, который может быть востребован. Основная часть акционерного капитала по подписке находится в виде капитала, могущего быть востребованным, или гарантий по заимствованиям Банка на мировых финансовых рынках.

Деятельность. Операции Банка охватывают весь спектр экономического развития. Особое внимание уделяется *производительным секторам* (сельское хозяйство и рыболовство, промышленность, включая добывающую, туризм и малые предприятия, инфраструктура, энергетика и транспорт), *социальным секторам* (охрана окружающей среды и государственная система здравоохранения, образование, наука и техника,

развитие городского хозяйства), *планированию и реформам, финансированию и инвестициям.*

Банк имеет свои отделения в 26 странах Латинской Америки и во Франции.

Помимо МАБР, действуют и иные кредитно-финансовые институты: Межамериканская инвестиционная корпорация (МАЙК), Карибский банк развития (КБР или Карибанк), Центральноамериканский банк экономической интеграции (ЦАБЭИ), однако количество участвующих в них стран, а следовательно и их влияние на международные процессы в этом регионе незначительно.

На Ближнем Востоке и среди арабских государств Северной Африки наиболее влиятельным институтом является **Исламский банк развития,** который был создан в 1974 г. с целью содействия экономическому развитию и социальному прогрессу стран-членов и мусульманских общин в соответствии с принципами шариата.

Функции:

• инвестирование средств в акционерный капитал;

•кредитование производственных предприятий и проектов;

•предоставление финансовой помощи государствам-членам в других формах в целях экономического и социального развития и некоторые другие.

Насчитывается 47 государств-членов.

Структура:

1. Совет управляющих.

2. Совет директоров-исполнителей.

3. Секретариат, администрация, президент Банка, вице-президенты, региональные отделения.

Финансовые ресурсы Банка состоят из уставного капитала и дополнительных финансовых средств.

Направления деятельности: предоставление займов для финансирования проектов в области инфраструктуры, участие в капитале сельскохозяйственных и промышленных предприятий и проектов, финансирование проектов, имеющих быструю отдачу и др.

Кроме него, здесь действуют: Арабский банк экономического развития Африки (АБЭРА), Арабский фонд экономического и социального развития (АФЭСР), Арабский валютный фонд (АВФ), Кувейтский фонд арабского экономического развития (КФАЭР).

Среди африканских финансовых организаций наибольший интерес представляет **Группа Африканского банка развития (АфБР).** Она включает в себя Африканский банк развития (АБР), Африканский фонд развития (АФР), Доверительный фонд Нигерии (ДФН).

Эти три института являются самостоятельными юридическими лицами. Два, входящие в Группу Фонда, были созданы согласно положениям Соглашения об учреждении Африканского банка развития (1964 г.).

Цели:

• содействие экономическому развитию и социальному прогрессу региональных государств-членов;

• финансирование инвестиционных программ и проектов;

• мобилизация ресурсов путем организации совместного финансирования, осуществляемого Банком совместно с дву- и многосторонними институтами развития;

• содействие ведению международного диалога и росту взаимопонимания по вопросам развития, касающимся Африки;

• поощрение государственных и частных инвестиций;

• предоставление необходимой технической помощи в подготовке проектов развития.

Основные направления деятельности:

• подготовка и проведение макро-реформ;

• рациональное использование природных ресурсов и охрана окружающей среды;

• участие женщин в процессах развития;

• содействие развитию частного сектора;

• сокращение уровня задолженности и нищеты;

• экономическая интеграция и многонациональные проекты;

• содействие торговле.

Другие африканские кредитно-финансовые институты: Восточноафриканский банк развития (ВАБР), Банк развития государств Центральной Африки (БДЕАС), Западноафриканский банк развития (БОАД).

Важную роль в процессах экономической интеграции в Западной Европе играют валютно-кредитные и финансовые институты, созданные в рамках Европейского экономического сообщества (ныне Европейского союза).

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) был учрежден в соответствии с Римским договором в 1958 г. ЕИБ предоставляет долгосрочные кредиты и гарантии компаниям, государственным органам и финансовым институтам для финансирования преимущественно инфраструктурных объектов в менее развитых регионах ЕС.

Деятельность этого банка, первоначально охватывающая только участников ЕС, в последующем распространилась и на другие европейские государства, а также развивающиеся, в частности, на страны, подписавшие Ломейские конвенции.

Европейский фонд развития (ЕФР) (с 1958 г.) предоставляет в основном субсидии и льготные долгосрочные кредиты под низкие проценты развивающимся странам, ассоциированным с ЕС.

Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ФЕОГА) был учрежден в 1962 г. в целях улучшения условий для развития сельского хозяйства в странах ЕС. Программы, осуществляемые Фондом, направлены на модернизацию сельского хозяйства. Из этого Фонда фермерам выплачиваются различные компенсации и субсидии, в частности, экспортные.

С 1960 г. приступил к операциям Европейский социальный фонд, образованный для улучшения возможностей занятости населения.

С 1975 г. осуществляется деятельность Европейского фонда регионального развития, созданного для кредитования программ, целью которых является постепенное уменьшение региональных диспропорций.

Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС) был создан в 1973 г. в связи с введением Европейской валютной системы с целью

регионального межгосударственного валютного регулирования. Фонд предоставлял кредиты странам-членам ЕВС для погашения дефицита платежных балансов и расчетов, связанных с регулированием валютного курса. Согласно Маастрихтским соглашениям (1991—1993 гг.) был переименован в Европейский валютный институт (ЕВИ) с 1994 г. На него была возложена задача разработки правил и процедур, принятие которых потребуется в связи с ожидаемым введением единой валюты. В компетенции ЕВИ — также контроль за эмиссией банкнот в евро.

8.6. Республика Беларусь в международных финансовых и валютно-кредитных организациях

Беларусь является членом трех крупнейших международных финансово-кредитных организаций — Мирового банка (точнее, Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации и Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций), Международного валютного фонда и Европейского банка реконструкции и развития с 1992 г. Помимо престижа на международной арене (только наиболее отсталые и бедные страны не могут позволить себе членства в этих организациях) со вступлением в эти организации наша страна получила возможность привлечения кредитов. Общим положительным моментом предоставленных средств является льготный характер кредитного финансирования: срок кредитов — 10—20 лет, мораторий на выплату основного долга — до 5 лет, процентная ставка — около 8% у МБРР, у МВФ в зависимости от типа представляемого займа — 2,5—7,27%. Предоплаты и платежных гарантий не требуется. Но МВФ оказывает своим членам финансовую помощь, продавая им СДР или валюту других государств-членов Фонда в обмен на собственную валюту стран, получающих эти ресурсы, которую они обязаны выкупить через определенный промежуток времени.

ОСНОВНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ЛИНИИ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ МВФ, МБРР И ЕБРР РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

МВФ. В период с 1993 по 1996 г. в соответствии с квотой Беларуси в МВФ (около 533,5 млн. долларов США) республике были выделены кредиты на общую сумму 266 млн. долларов США в следующих двух направлениях.

Заём СТФ (200 млн. долларов США). Предоставлен для улучшения платежного баланса. Использовался для: закупки топочного мазута, автомобильного бензина, дизельного топлива; медоборудования; обеспечения своевременных расчетов с Россией за поставляемый сжиженный газ; поддержания обменного курса расчетных билетов; финансирования неотложных расходов республиканского бюджета через Национальный банк, платеж в счет кредита ЕС; финансирования инвестиционных проектов промышленных предприятий.

Программа "стэнд-бай". 12.09.95 г. МВФ одобрил 12-месячную кредитную программу "стэнд-бай" для Беларуси на сумму приблизительно 293 млн. долларов США. Целью кредита являлось поддержание программы реформ и экономического развития на 1995/96 гг. Было предусмотрено предоставление данного кредита в виде 4 транш, первая из которых в размере 66 млн. долларов США перечислена в 1995 г. В связи с истечением

сроков действия программы, а также неудовлетворенностью руководством МВФ ходом реформ в Беларуси возможность привлечения следующих транш представляется маловероятной и не будет в дальнейшем рассматриваться.

Мировой банк. Беларусь подписала с Банком четыре кредитных соглашения: на предоставление институционального займа, реабилитационного займа, на финансирование проекта развития лесного хозяйства и на подготовку проекта энергосбережения (аванс в размере 1 млн. долларов США).

Институциональный заем (8,3 млн. долларов США). Использовался на оплату услуг иностранных консультантов по оказанию содействия в подготовке институциональной основы для проведения рыночных реформ, усиления и совершенствования государственного управления, на закупку необходимого оборудования для государственных учреждений, обучение специалистов. Вся сумма займа в настоящий момент использована.

Реабилитационный заем (120 млн. долларов США). Использование данного займа: на поддержание обменного курса национальной валюты; импорт особо важных товаров; повышение квалификации и обогащение опыта в области проведения тендерных торгов государственных служащих. Основная сумма данного займа была использована в 1994 г.

Кредит для реализации проекта развития лесного хозяйства (41,9 млн. долларов США). Был предоставлен с задержкой в связи с несоблюдением некоторых условий договора Правительством Беларуси. В настоящее время начато активное проведение тендерных закупок оборудования, предусмотренного в рамках указанного займа.

ЕБРР. В целях активизации и упорядочения работы по кредитованию белорусских проектов 16 июня 1993 г. было принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 399 "О мерах по разработке и реализации инвестиционных проектов и проектов технической помощи, финансируемых Европейским банком реконструкции и развития". Во исполнение этого Постановления заинтересованными министерствами и ведомствами совместно с экспертами ЕБРР была организована работа по подготовке и реализации ряда проектов, из которых после рассмотрения в соответствии с процедурой работы по иностранным кредитам были утверждены к реализации решением Правительства Республики Беларусь проект "Электросвязь Беларуси", проект выращивания и переработки семян масличных культур, проект реконструкции Оршанской ТЭЦ, проект создания в г. Минске оптового рынка плодоовощной продукции и проект модернизации автодороги М1/Е30 Брест — Минск — граница России, проект финансирования малого и среднего бизнеса через коммерческие банки республики. Общая сумма использованных средств кредитов ЕБРР составила порядка 61,3 млн. долларов США.

В настоящее время в МИДе, Минэкономики и Минфине находится на рассмотрении проект модернизации Минских теплосетей на сумму 25,3 млн. долларов США. Кроме того, решен вопрос о предоставлении ЕБРР второй транши кредита на развитие малого и среднего бизнеса.

Главный вопрос развития сотрудничества с ЕБРР — выполнение условий заключенных кредитных соглашений, поступательное осуществление экономических реформ и налаживание работы с МВФ.

К сожалению, за годы сотрудничества с МВФ, ВБ и ЕБРР Беларусь не смогла максимально использовать услуги этих крупнейших международных финансовых организаций. Другие страны с переходной экономикой региона Европы и Средней Азии реализовали большее количество их проектов. Очевидно, что их помощь не может полностью удовлетворить потребность республики в иностранных инвестициях, которая по последним расчетам составляет несколько миллиардов долларов США. Тем не менее роль отношений страны с МВФ и ВБ очень велика: инвесторы во всех странах ориентируются на мнение Международного валютного фонда и Всемирного банка для определения состояния инвестиционного, экономического и законодательного климата в стране. Кроме того, проекты Всемирного банка в настоящее время полностью или частично направлены на создание или улучшение базовой инфраструктуры экономики, улучшение системы государственного управления, образование необходимых рыночных условий, улучшение системы социальной защиты и т.д. Такой подход к проектам позволяет получить большой экономический эффект на долгие годы и (в лучшем случае) создает базу для дальнейшего устойчивого развития страны за счет собственных ресурсов.

Дальнейшее развитие отношений МВФ, ВБ и ЕБРР с Республикой Беларусь увязывается с началом процесса реальных реформ в экономике республики. На данный момент эти организации преследуют такие основные цели, согласованные с Правительством, выдвигая их в качестве условий для получения республикой кредитов:

• разгосударствление (приватизация), демонополизация;

• либерализация валютного курса;

• реформа системы ценообразования (и параллельное проведение обновленной программы социальной защиты населения);

• сокращение объемов кредитования жилищного строительства;

• доведение доли оплаты населением коммунальных услуг с 23 % до 50 %;

• законодательное закрепление независимости Национального банка от Правительства и Администрации Президента;

• реформирование сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

Анулова Г.Н. Международные валютно-финансовые организации и развивающиеся страны. М.: Наука, 1988.

Деньги. Кредит. Банки: Учеб. для вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.

Киреев АЛ. Международная экономика: Учеб. пособие для вузов: В 2 ч. М.: Междунар. отношения, 1999.

Максимова Л.М., Носкова И.Я. Международные экономические отношения: Учебное пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб. / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 1994.

Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общ. ред. Р.И. Хасбулатова. М.: Новости, 1991.

Международные экономические отношения: Учеб. / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина. 2-е изд. М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-синтез", 1998.

Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Пер. с фр.; Общ. ред. Н.С. Бабинцевой. М.: Прогресс, Универс, 1994.

Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. М.: Финансы и статистика, 1993.

Общая теория денег и кредита: Учеб. / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Финансовая организация и деятельность МВФ / Под ред. Джеймса Макъюэна. Вашингтон, 1994.

Финансы капитализма: Учеб. / Под ред. Б.Г. Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.

Шреплер Х. А. Международные экономические организации: Справочник. М.: Междунар. отношения, 1997.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Тема 1. ФИНАНСОВЫЕ СИСТЕМЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

1.1. Понятие финансовой системы и ее структуры

1.2. Характеристика отдельных звеньев государственных финансов

1.2.1. Сущность и роль местных финансов

1.2.2. Социально-экономическая сущность специальных фондов

1.2.3. Финансы государственных предприятий

1.3. Сущность и экономическое значение финансов частных предприятий

Литература

Тема 2. УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

2.1. Общее понятие об управлении финансами

2.2. Органы управления государственными финансами

Литература

Тема 3. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

3.1. Социально-экономическая сущность и роль государственного бюджета в зарубежных странах

3.2. Экономическое содержание доходов бюджета

3.3. Сущность расходов государственного бюджета и их классификация

3.4. Бюджетный дефицит. Его экономические и социальные последствия

Литература

Тема 4. БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО И БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

4.1. Понятие бюджетного устройства и бюджетной системы

4.2. Бюджетное устройство унитарных государств

4.3. Бюджетное устройство федеративных государств

Литература

Тема 5. БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС И ЕГО ОСНОВНЫЕ СТАДИИ

5.1. Составление проекта бюджета

5.2. Рассмотрение и утверждение бюджета

5.3. Исполнение бюджета
Литература
Тема 6. НАЛОГИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИИ
6.1. Общая характеристика налогов
6.2. Основы организации международного налогообложения
6.3. Экономика двойного налогообложения
6.4. Международное налоговое планирование
Литература
Тема 7. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ
7.1. Международный кредит как экономическая категория
7.2. Формы международного кредита и их классификация
7.3. Условия международного кредита
7.4. Процентные ставки на мировом рынке ссудных капиталов, их структура
7.5. Управление внешним долгом
Литература
Тема 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ
8.1. Банк международных расчетов
8.2. Международный валютный фонд
8.3. Группа Всемирного банка
8.4. Европейский банк реконструкции и развития
8.5. Региональные финансово-кредитные организации
8.6. Республика Беларусь в международных финансовых и валютно-кредитных организациях
Литература