

*А. Золотарева, Л. Ледерман, О. Луговой, Р. Энтов*

# **Неплатежи в российской экономике и регионах**

**Москва**

**2001**

*При переходе на рыночную экономику многие государства Восточной Европы и бывшего СССР столкнулись с проблемой неплатежеспособности предприятий, масштабного роста взаимной задолженности. Но если ряд стран сумели справиться с неплатежами, снизить объемы и приросты просроченной задолженности, то в России проблема носит затянувшийся характер.*

*Поиск причин изменения динамики задолженности, сохранение на довольно высоких уровнях объемов неплатежей, требует глубокого изучения процесса образования задолженности, как в теоретическом, так и в эмпирическом плане.*

*В данной работе делается попытка рассмотреть основные характеристики неплатежей в переходной экономике. Основной целью исследования является анализ различных аспектов возникновения и накопления неплатежей, выявление основных факторов, объясняющих возникновение и распространение неплатежей и неденежных форм расчета между предприятиями в российской экономике. Важным отличием настоящей работы от существующих исследований является то, что в ней рассматривается региональный аспект неплатежей.*

*Исследование и публикация осуществлены в рамках проекта CEPRA (Российско-Канадский консорциум по вопросам прикладных экономических исследований), финансируемого Канадским Агентством Международного Развития (CIDA)*

**Редактор: Н. Главацкая**

Верстка: А. Астахов

**ISBN 5-93255-039-2**

Лицензия на издательскую деятельность **ИД № 02079 от 19 июня 2000 г.**

103918, Москва, Газетный пер., 5

Тел. (095) 229-6413, FAX (095) 203-8816

**E-MAIL** – root @iet.ru, **WEB Site** – <http://www.iet.ru>

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1. СИСТЕМА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ .....	7
Модель 1: Преднамеренные причины возникновения задолженности .....	7
Модель 2: Краткосрочные кассовые разрывы .....	11
Модель 3: Субсидии неэффективным предприятиям .....	14
Макроэкономическая модель взаимодействия. Кумулятивное нарастание неплатежей.....	16
Причины долгосрочного существования неплатежей .....	16
Взаимосвязи между моделями .....	19
ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМЫ: АНАЛИЗ ФАКТОРОВ .....	22
Объемы кредитования .....	23
Показатели денежно-кредитной политики .....	25
Показатели рентабельности .....	29
Изменения в структуре цен .....	32
Неплатежи бюджета.....	34
Структура собственности .....	35
Периоды нестабильности .....	36
Проведение зачетных операций.....	37
2. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ НЕПЛАТЕЖЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	38
2.1. Неплатежи в отношениях между предприятиями и государством.....	38
2.2. Неплатежи в отношениях между предприятиями .....	54
2.3. Неплатежи в отношениях внутри предприятия.....	62
3. ОБЗОР СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕЙ И ИНФОРСМЕНТА КОНТРАКТОВ В КАНАДЕ.....	65
3.1. Общие рамки системы коммерции в Канаде в контексте соответствующего законодательства .	65
3.2. Рамки коммерческого права Канады- контрактное право .....	68
его рассмотрение .....	68
3.3. Права владения недвижимостью в Канаде: основа продвижения в сфере финансирования и торговли. ....	76
3.4. Описание канадской банковской и платежной систем как фундамента торговли, коммерции и в целом национальной экономики.....	90
3.5. Законодательные рамки банкротства и несостоятельности в Канаде: упорядоченное и справедливое отношение к коммерческим неудачам и предоставление возможностей для “нового старта” .....	104
4. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ, ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ	118
Динамическая региональная модель неплатежей .....	118
Оценка и исследование зачетных операций .....	135
Динамическая региональная модель зачетных операций.....	145
НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ .....	148
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....	153
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ .....	157
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ МОДЕЛЕЙ.....	162
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ДЛИНА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА, КАПИТАЛООТДАЧА И ДУШЕВОЙ ПРОДУКТ.....	171
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ПРАКТИКА ЗАЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	173

## **Введение<sup>1</sup>**

При переходе на рыночную экономику многие государства Восточной Европы и бывшего СССР столкнулись с проблемой неплатежеспособности предприятий, масштабного роста взаимной задолженности. Но если ряд стран сумели справиться с неплатежами, снизить объемы и приросты просроченной задолженности, то в России проблема носит затянувшийся характер.

Вместе с тем, можно отметить обозначившуюся тенденцию к сокращению объемов общей просроченной задолженности. Переломным периодом в ее динамике стал 1998 год. Неплатежи в реальном выражении росли до кризиса 1998 года и стабилизировались (сокращались) после (см. рис. 1-3, приложение 1). Уровень задолженности, отнесенный к валовому внутреннему продукту, рос вплоть до 1998 года (рис.1, приложение 1) и снижался в последующие годы. Номинальный уровень задолженности рос дольше реального (рис. 2 и 3, соответственно, приложение 1), но в 2000 году наметилась и его стабилизация.

Что касается реального уровня задолженности (и по отношению к ВВП), то его снижение объясняется обесценением накопленной задолженности, связанным с высокой инфляцией в послекризисный период. Стабилизация номинального уровня является более показательной в данном случае. Она означает, что рост новых неплатежей либо прекратился, либо сравнялся с объемами погашения и списания накопленной ранее задолженности. Следует отметить, что сокращение задолженности может происходить либо через ее прямое погашение, либо через ее списание. Но объемы такого списания довольно невелики (см. таб. 17, приложение 1).

Поиск причин изменения динамики задолженности, сохранение на довольно высоких уровнях объемов неплатежей, требует глубокого изучения процесса образования задолженности, как в теоретическом, так и в эмпирическом плане.

Среди причин возникновения и распространения неплатежей называют дефицит кредитования, часто связываемый с ужесточением кредитно-денежной политики, сжатием ликвидности (см., например, Calvo и Coricelli, 1994; Gavrilencov, 1996; Делягин, 1997; Усизима, 1998), недостаток оборотных средств и низкая монетизация ВВП (см., например, Шмелев 1997; С. Усизима 1998), неэффективность предприятий (см. например Rostowski, 1993; Волконский, Канторович, 1995, Клепач, 1997; Энтов, Радугин, Мау и др., 1998; Алексеев, 1998; Ivanova и Wyplosz, 1999, Pinto, Drebensov, Morozov, 2000), неисполнение государственного бюджета (см., например,

---

<sup>1</sup> В работе принимали участие С. Дробышевский, С.Архипов, Л. Ратновский, Д. Семенов, Г. Трофимов.

Энтоу, Радыгин, Мау и др., 1998; Усизима 1998; Алексеев, 1998, Pinto, Drebensov, Morozov, 2000), уход от налогов, прямое воровство и коррупция (Карпов, 1997); отмечается важность института банкротства в проблеме неплатежей (см. например, Rostowski <sup>2</sup>, 1993).

Многообразие и даже некоторая противоречивость подходов к объяснению и пониманию проблемы неплатежей обусловлена, в том числе и тем, что неплатежи характерны не только для развивающихся и переходных экономических систем. Несвоевременное исполнение обязательств является атрибутом любой рыночной экономики со своими механизмами урегулирования (инфорсмент контрактов), где неплатежи не считаются системной проблемой. В связи с этим в экономической литературе часто выдвигается тезис о том, что проблема неплатежей в России преувеличена. Так, например, Alfandari и Schaffer (1996), Schaffer (1998), изучая уровень накопленной задолженности (в долях ВВП) в разных странах, показали, что суммарный уровень неплатежей между российскими предприятиями (просроченный товарный кредит) не превышает средние значения аналогичных показателей в западных экономиках, странах Центральной и Восточной Европы. Проводя анализ на реальных данных<sup>3</sup>, авторы пришли к выводу, что большая часть неплатежей в российской экономике является "запаздывающими платежами" ("late payments"), в отличие от "безнадежных долгов" ("bad payments"). "Безнадежные долги" авторы связывают с убыточными предприятиями, в то время как "запаздывающие платежи" – с временными трудностями предприятий. Отличительная особенность "запаздывающих платежей" в том, что в конечном итоге они будут погашены.

Вопросы характеристики долгов могут иметь смысл лишь в условиях стационарного функционирования развитой рыночной экономики. Хотя и в этом случае может иметь место скачкообразное и кумулятивное нарастание неплатежей (например, в периоды острых банковских кризисов). В условиях переходной экономики может иметь место длительное нарастание просроченной задолженности, причем в такой ситуации неплательщиками могут оказываться и эффективно работающие фирмы. А в этом случае разделение "плохих долгов" и "отсроченных платежей" требует дополнительных определений.

---

<sup>2</sup> В работе автор отстаивает точку зрения о том, что неплатежи сами себя бы изжили если бы государство придерживалось более жесткой позиции в реформировании предприятий.

<sup>3</sup> В своих исследованиях авторы используют статистику Госкомстата и Мирового Банка.

В данной работе делается попытка рассмотреть основные характеристики неплатежей в переходной экономике. Основной целью проекта является анализ различных аспектов возникновения и накопления неплатежей, выявление основных факторов, объясняющих возникновение и распространение неплатежей и неденежных форм расчета между предприятиями в российской экономике. Важным отличием настоящей работы от существующих исследований является то, что в ней рассматривается региональный аспект неплатежей.

В первой части работы предлагается система теоретических моделей, причем в рамках каждой модели рассматривается процесс порождения неплатежей в связи с характерными особенностями развития переходной экономики. Предлагается классификация основных факторов развития неплатежей и схемы взаимодействия этих факторов.

Хотя проект предполагает, в первую очередь, экономический анализа проблемы неплатежей в региональном аспекте, чрезвычайно важным нам представляется анализ федерального законодательства, определяющего правовые условия взаимодействия экономических агентов, платежной дисциплины и инфорсмента контрактов. Поскольку вопросы прав собственности и гражданско-правовых отношений относятся к федеральной юрисдикции, действующее федеральное законодательство в равной степени относится ко всем субъектам РФ, его анализ дает представление об общих для всех регионов правовых условиях, допускающих (а иногда даже стимулирующих) возникновение неплатежей.

Важной частью работы является подготовленный канадской командой обзор законодательных и практических аспектов работы платежной системы и механизма инфорсмента контрактов в Канаде. Он включает в себя анализ общих правовых условий работы экономических агентов в Канаде, описание функционирования платежной системы и гарантий исполнения платежей, оценку роли банковской системы в расчетах между предприятиями. Основное внимание в данной части работы уделено институту инфорсмента контрактов и анализу действий властей в случаях неплатежеспособности государственных (бюджетных) учреждений и компаний.

Еще одна часть работы посвящена результатам статистической проверки некоторых теоретических гипотез, рассматривающихся в первой части.

Обнаруженные косвенные либо прямые подтверждения зависимости неплатежей от поощрения зачетов региональными властями, объемов кредитования и эффективности предприятий свидетельствуют о наличии проблемы асимметричной

информации во всех цепочках связующих отношений: между банками и предприятиями, предприятиями и бюджетами всех уровней, между предприятиями. Таким образом, решение проблемы неплатежей невозможно только путем расширения кредитования, необходимо проведение реструктуризации предприятий в совокупности с усилением действенности механизма инфорсента.

Практическое использование результатов проекта включает в себя:

- комплексную оценку роли различных причин формирования неплатежей и распространения неденежных форм расчета в российской экономике, различий их на межрегиональном уровне;
- предложения по разработке механизмов, направленных на оздоровление финансов предприятий и региональных бюджетов;
- комплекс поправок в действующие нормативно-правовые акты, в среднесрочную программу развития экономики России и предложения о разработки новых нормативно-правовых документов..

Пользователями результатов проекта являются Правительство РФ (департамент финансов), Министерство финансов РФ, Министерство по налогам и сборам РФ, Министерство экономического развития и торговли РФ, администрации регионов, Центр стратегических разработок.

## **1. СИСТЕМА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ**

Феномен неплатежей активно обсуждался в исследовательской литературе. Из многочисленных подходов к анализу данной проблемы можно условно выделить три основные микроэкономические модели, описывающие все основные причины возникновения неплатежей. К первой группе причин можно отнести поведенческие причины, связанные с оппортунистическим поведением в условиях асимметричной информации, или причины преднамеренного характера неисполнения обязательств; их можно также охарактеризовать, как рациональное поведение экономических агентов в условиях, когда неплатежи становятся выгодными. Ко второй группе следует отнести причины, связанные с функционированием банковского сектора. К третьей – скрытое субсидирование неэффективных производств. Каждая группа дает качественно разную характеристику проблемы. Разберем каждую из них подробнее.

### **Модель 1: Преднамеренные причины возникновения задолженности**

Взаимодействие экономических агентов в процессе хозяйственной деятельности, в частности, предприятий и организаций, их работников, государства (в

том числе, в лице налоговых органов), происходит в условиях асимметричной информации, возникающей в результате недостаточного знания контрагентов о намерениях и финансовом положении друг друга. Асимметрия ставит одного из контрагентов в более выгодное положение по отношению к другому, что способствует возникновению сопутствующих проблем: неблагоприятного выбора (adverse selection), недобросовестного поведения (moral hazard) и проблемы «заказчика-исполнителя» (principal agent). В результате, неисполнение обязательств может стать стратегией поведения экономических агентов.

Если неплатежи становятся выгодными, то так, вероятно, и будут поступать большинство контрагентов. Ясно также, что в общем случае такая ситуация может быть выгодна лишь для того, кто не платит, но пользуется поставленными благами. Такие неплатежи имеют характер недобровольного кредитования, поскольку кредитор не дает согласия на предоставление кредита (moral hazard problem). К ним следует, например, относить неплатежи по заработной плате, особенно в случае если предприятие физически может, но не осуществляет выплаты.

Однако возможны ситуации, когда неисполнение обязательств может быть выгодно и для обоих контрагентов. К ним относятся случаи с уклонением от налогообложения, хищением средств, коррупцией. Если руководство предприятия ставит приоритетом личные интересы в ущерб интересам предприятия, то неплатежи могут быть инструментом наживы управляющих (principal agent problem). Тогда предприятие в лице руководства в результате сговора может не требовать от своих контрагентов своевременной оплаты за поставленную продукцию, продолжая при этом отгрузку. Оправданием же для руководства перед собственниками предприятия (государство, акционеры) может стать ссылка на недобросовестное поведение контрагентов.

В условиях неразвитых рыночных институтов проявление этих проблем может носить массовый характер. А всеобщие неплатежи снижают возможность востребования задолженности с неплательщика, в том числе вследствие негласных обязательств<sup>4</sup>. Так, например, неплательщик имеет возможность мотивировать неисполнение обязательств перед кредиторами собственной дебиторской задолженностью. Кредиторами в данном случае могут быть как другие предприятия,

---

<sup>4</sup> Данный феномен исследовался в работе Полтеровича (1999), который относит такое поведение экономических агентов к институциональным ловушкам. О наличии связи между накопленной задолженностью и склонностью к ее накоплению говорится в работе Calvo и Coricelli (1994), где вводится понятие стоимости неплатежей;



организации и банки, так и работники данного хозяйствующего субъекта, а также государство в лице налоговых органов. В результате неплательщик, фактически способный исполнить собственные обязательства, может их не исполнять (отсрочить их исполнение), скрывая информацию о своем реальном финансовом положении.

Возникновение этих проблем обусловлено, в первую очередь, отсутствием мониторинга за поведением контрагента и руководства (неэффективностью собственника), слабостью экономико-правовых механизмов (например, неразвитость профсоюзов позволяет работодателю ущемлять права рабочих, несвоевременно выплачивая заработную плату), отсутствием жесткой системы принуждения к соблюдению контрактных обязательств.

Изначальное неисполнение контрактных обязательств одним из хозяйствующих субъектов могло стимулировать процесс распространения отказов от исполнения обязательств как теми, кто в состоянии осуществить платеж, так и хозяйствующими субъектами, оказавшимися неплатежеспособными в результате неплатежей со стороны контрагентов.

Создание прецедента безнаказанного неисполнения обязательств перед кредиторами дает сигнал к пересмотру деловых отношений всеми хозяйствующими субъектами. Наиболее чувствительными к этому являются финансовые посредники, а именно кредитные финансовые учреждения. Послабление контрактных обязательств является для них наиболее критичным. Рост всеобщих неплатежей напрямую увеличивает риск "ложного выбора" (*adverse selection problem*), ведет к масштабному рациированию кредитов.

Факт продолжающейся отгрузки продукции неплательщику его партнером выходит за рамки проблемы "ложного выбора". Прецедент недобросовестного выбора вряд ли может повториться дважды между одними контрагентами. Проблема морального риска (*moral hazard*) также не объясняет сохранение поставок кредитором, если последний не заинтересован в сохранении хозяйственных связей с «неплательщиком». Ясно, что в совершенной конкурентной экономической среде «потерпевшая сторона», испытавшая единожды неисполнение контрактных обязательств со стороны контрагента, вряд ли согласится на продолжение сотрудничества с ним. Однако для постсоветской высокомонополизированной и, зачастую, моносонизированной экономики с установленными и совершенно

---

предполагается, что фирмы тем более склонны к дополнительному накоплению задолженности, чем больше неплатежей у них уже накоплено.

немобильными хозяйственными связями, в ряде случаев отказ от покупателя может означать фактическое банкротство. Но могут быть и другие причины, связанные, например, с невозможностью приостановки поставок (регулирование деятельности естественных монополий, государственные объекты, межгосударственные поставки), создающие почву для длительного существования проблемы недобросовестного поведения.

Накопление задолженности может быть и средством оказания давления на государство с целью получения дополнительных выгод от сокращения налоговых выплат, осуществления зачетных схем, получения льготных кредитов.

Поведенческий аспект в образовании неплатежей изучался в работах Perotti (1998), Nikitin (2000). Perotti отмечает вынужденность поставок нереструктурированными предприятиями покупателям-неплательщикам, что приводит к новым задолженностям. Поскольку задолженности не погашаются, их величина по всем предприятиям растет, достигая некоторой критической величины, когда государство вмешивается и проводит некоторую амнистию, зачеты. Таким образом, появляется стимул даже для ликвидных предприятий накапливать задолженность, чтобы получить затем льготные кредиты. Предприятия проводят стратегию "круговой поруки", вынуждая государство расширять кредит. Естественно, что после очередного вмешательства государства, ситуация принципиально не меняется, и все повторяется снова.

Возможной причиной инерционного поведения фирм в модели, предложенной автором, видится сложность разделения жизнеспособных и безнадежных фирм, что приводит к возникновению проблемы moral-hazard. Регулирующим фактором, влияющим на неплатежи в данном случае, по мнению автора, может быть денежно-кредитная политика. Если издержки реструктуризации высоки, жесткая монетарная политика может удержать предприятия от реструктуризации и склонить их к неплатежам, так как это повышает долю неплатежеспособных фирм и, как следствие, вероятность всеобщего зачета задолженности возрастает.

Взаимодействие фирмы и правительства рассматривается также в работе Nikitin (2000). Основываясь на динамической игровой теоретической модели кризиса неплатежей в переходной экономике, автор утверждает, что данный кризис был результатом слабой веры в политику дезинфляции. Фирмы ожидали, что правительство в конечном итоге произведет зачет для фирм, накопивших неплатежи. В соответствии с моделью, решение фирмы о прекращении поставок неплательщику или об их

продолжении зависит от ряда параметров, среди которых величина издержек, связанных с выходом из системы неплатежей, а также длина планового горизонта и дисконтирующий фактор.

Следует отметить, что существующие модели базируются на предположении о наличии прямой связи между неплатежами и доступностью кредитных ресурсов. Регулирующим фактором в моделях выступают действия властей в области денежно-кредитной сферы.

## **Модель 2: Краткосрочные кассовые разрывы**

Феномен просроченной задолженности сам по себе может быть интерпретирован различным образом. Прежде всего, это явление неизбежно сопутствует коммерческому кредиту; просроченная задолженность имеет место практически во всех развитых экономиках и иногда может достигать значительных размеров (эта точка зрения особенно рельефно выделена в работе Schaffer, 1998).

Переходный период в странах бывшего СССР и Восточной Европы характеризовался резким сокращением банковского участия в хозяйственной деятельности реального сектора. Сокращением кредитования это назвать сложно. Как таковое кредитование в рыночном смысле в плановых экономических системах отсутствовало. Банки несли в большей степени расчетно-платежную функцию и решали проблемы с ликвидностью. При этом возврат предоставленных банками средств не являлся необходимым условием для предприятий. Поэтому, говоря о сокращении кредитования, следует подразумевать его перевод на рыночную основу, что неизбежно привело к перераспределению банковских ресурсов в сектора с наибольшей капиталотдачей и минимальным риском невозврата. Долгое время таким сектором был рынок ГКО.

Низкие объемы кредитования, высокие проценты, непредсказуемая инфляция, в соответствии с данной гипотезой, лишили возможности большинство предприятий покрывать возникающие в процессе хозяйственной деятельности краткосрочные кассовые разрывы за счет привлечения краткосрочных ссуд, получаемых на финансовом рынке, что стало причиной широкого распространения коммерческих (товарных) кредитов.

Взаимный коммерческий кредит может быть более привлекательным и в ситуации, если он дешевле банковского. Во всяком случае, одно из предприятий

получит дополнительные выгоды от экономии на банковских процентах (если товарный кредит бесплатный).

Непременным условием существования такой ситуации являются взаимовыгодность коммерческого кредита. В условиях, когда один контрагент является чистым кредитором, а второй – чистым дебитором, выгода для кредитующей стороны может заключаться в стремлении сохранить объемы производства, удержать (расширить) рынки сбыта, и т.д. В обоих случаях это будет преследование долгосрочных целей в ущерб краткосрочным, ведь кредитор фактически имеет возможность разместить средства на более выгодных условиях, но не осуществляет данный арбитраж.

Однако в реальной жизни товарное кредитование осложнено, во-первых, более широкими хозяйственными связями, количество взаимодействующих предприятий, как правило, больше двух, процесс производства и потребления более сложен; и, во-вторых, асимметрией информации, опасностью недобросовестного поведения контрагента. С другой стороны, предприятиям – долгосрочным партнерам легче решиться на взаимное кредитование (отгрузку с отсрочкой платежа) чем банкам, т.к. их долгосрочные отношения позволяют минимизировать риск неблагоприятного выбора.

Распространение коммерческого кредита может иметь ряд эффектов. Во-первых, такой кредит имеет воздействие на цены. Когда товар отгружается без одновременной оплаты то, с одной стороны, процент за предоставляемый коммерческий кредит может включаться продавцом в цену; с другой – эластичность спроса по контрактной цене может снизиться вследствие неопределенности срока возврата предоставленного кредита.

Снижение роли денег и цен может стать вторым эффектом, следующим за распространением товарного кредитования, т.к. может способствовать распространению неденежных расчетов (бартера). Другими словами, транзакционный спрос на деньги падает. Это дает возможность производить и потреблять больше (по крайней мере, в номинальных контрактных ценах), чем способна обслуживать денежная масса. В то же время, снижается роль денег как меры стоимости. Предприятия вольны назначать любые цены на свою продукцию, т.к. целевой функцией в таких условиях является не прибыль, а выпуск. Но с другой стороны, отчетность сохраняется в номинальных ценах. И предприятию становятся невыгодными излишние показатели рентабельности вследствие растущих налоговых

обязательств. Однако если выплата налогов не производится, то и этот регулятор цен теряет силу.

Если более важны не цены, а пропорции обмена, то другой, возникающей в данном случае, проблемой является осложнение контроля финансового состояния как своего собственного, так и контрагента. В этих условиях появляется возможность производства в условиях «проедания» собственного капитала и капитала своих контрагентов. Фактически убыточное предприятие может продолжать существование, получая сырье в долг и работая с отрицательной рентабельностью.

В условиях массового взаимного товарного кредитования, такие фундаментальные показатели как рентабельность и непогашенная задолженность, как правило, являющиеся открытыми для партнеров, теряют в определенном смысле функцию отражения состояния дел на предприятии. В результате разделение «хороших» и «плохих» фирм осложняется. По этой же причине банки могут прибегнуть к увеличению рациионирования кредитов, опасаясь неблагоприятного выбора.

Таким образом, коммерческий кредит влечет за собой ряд негативных моментов: снижение роли денег и цен, подмена целевой функции, снижение роли финансовых показателей, осложнение мониторинга контрагентов и, как следствие, реальная возможность фактического субсидирования убыточных производств и дальнейшее сужение банковского кредитования. Если убыточных производств в производственной цепочке между предприятиями нет, и не обостряются проблемы, связанные с асимметрией информации, то ограничение банковского кредитования и, как следствие, распространение неплатежей не является системной проблемой, поскольку неплатежи представляют собой лишь отсроченные платежи.

Точка зрения о том, что неплатежи характерны не только для убыточных, но и для рентабельных предприятий отстаивается в работе А. Calvo и Fabrizio Coricelli (1994). Авторы считают, что ужесточение кредитной политики государства влияет на процесс реструктурирования предприятий (переход их на рыночную систему хозяйствования и на возможность отказаться от традиционных покупателей, если они неплатежеспособны). Неплатежи, по их мнению, есть некое систематическое явление, необходимый атрибут равновесия в экономике, своего рода равновесный ответ системы на сжатие ликвидности. Другими словами, при слабых финансовых рынках резкое сокращение ликвидности (ликвидных средств предприятий) может вести к равновесию, в котором сделки между предприятиями становятся в большой степени

демонетизируемыми, и неплатежи в этом случае становятся нормой. Авторы считают, что существует взаимосвязь между уровнем ликвидности в экономике и неплатежами. Тем не менее, авторы не призывают к более мягкой кредитно-денежной политике, но замечают, что излишне жесткая кредитно-денежная политика может привести к нежелательным последствиям<sup>5</sup>.

Аналогичная точка зрения отстаивается в работе Perotti (1998), где автор исследует влияние жесткости денежно-кредитной политики на неплатежи. В работе утверждается, что в переходной экономике зависимость числа предприятий, стремящихся реструктурироваться, от ужесточения кредитной политики может иметь вид кривой Лаффера. Контроль над инфляцией вынуждает предприятия ориентироваться на внутренние финансовые ресурсы, а не на кредиты банков.

Роль неплатежей при осуществлении кредитно-денежной политики, эффективность равновесия с неплатежами изучались в моделях общего равновесия (см. Денисова, 1999, Гуриев, Поспелов, Шапошник, 2000, Варшавский, 2000). Как правило, взаимные неплатежи предприятий рассматриваются в таких моделях как инструмент, заменяющий банковский кредит. Следует, однако, отметить что, несмотря на видимую значимость банковского кредитования в поддержании текущей ликвидности предприятий, расширение этого процесса может не дать желаемых результатов, если источником неплатежеспособности является фактическая убыточность, часто называемая нерыночностью производства<sup>6</sup>.

Если в хозяйственной цепочке есть убыточные предприятия, то неплатежи могут стать средством существования неэффективных производств, что следует относить к другому типу модели.

### **Модель 3: Субсидии неэффективным предприятиям**

Предприятие становится убыточным, когда не может реализовать собственную продукцию по цене, покрывающей издержки и приносящей прибыль. Другими словами, отсутствует платежеспособный спрос на произведенную продукцию.

Платежеспособность любого предприятия зависит от желания и возможности потенциальных потребителей приобрести его продукцию. Отсутствие спроса на произведенный товар означает, что потенциальный покупатель либо неплатежеспособен, либо предлагаемая продукция не выдерживает конкуренции (по

---

<sup>5</sup> Данная точка зрения поддерживается и в работе Drebensov, Morozov (2000).

<sup>6</sup> См., например, Волконский, Канторович (1995).

цене, качеству). Проблемы с реализацией продукции приводят к неспособности предприятия расплатиться с кредиторами, снижая при этом (платежеспособный) спрос на продукцию своих поставщиков. Таким образом, если покупателем является другое предприятие, то платежеспособность первого будет зависеть, в том числе, и от желания и возможности потребителей продукции второго предприятия приобретать продукцию первого. В конечном итоге платежеспособность любого предприятия зависит от возможности его потребителей, а также потребителей (вплоть до конечного) продукции его покупателей (если они сами производители), приобретать данную продукцию. Существование такого предприятия в цепи производственных отношений может вызвать образование цепочки неплатежей, особенно если у поставщиков нет возможности сменить партнера. Любые изменения спроса в производственной цепочке делают неплатежеспособными (в краткосрочном периоде) все предыдущие звенья цепи.

Заметим, что в отличие от советской плановой экономики, рыночная экономика обладает более высокой степенью устойчивости от всевозможного рода спросовых шоков, что достигается высокой мобильностью, диверсификацией, меньшей монополизацией. Немобильность советской плановой экономики при переходе на рыночную основу являлась весьма опасной для жизнедеятельности предприятий, т.к. многие из них оказались неприспособленными к рыночным реалиям.

Предприятия, несумевшие реализовать свою продукцию, – это предприятия потенциальные банкроты. В условиях функционирующей системы инфорсменты контрактов такие предприятия, в случае невозможности погашения обязательств, подвергаются процедурам банкротства, реструктуризации. Если же предприятия продолжают существовать, то их убытки должен кто-то финансировать, либо они перестанут платить по своим обязательствам (в этом случае долги финансируются неплатежами кредиторам). Неплатежи в данном случае, согласно Rostowski (1993), выступают в качестве "канала" финансирования "плохих" фирм. Поэтому часто проблема неплатежей связывается с убыточными предприятиями<sup>7</sup>.

В рыночной экономике, по-видимому, всегда существует некоторое количество сравнительно неэффективных предприятий; поэтому проблемы устранения массовых неплатежей не могут связываться с полным исчезновением убыточных предприятий. Однако государство с помощью структурной экономической политики может ограничить неблагоприятное воздействие неплатежей со стороны неэффективных

---

<sup>7</sup> См. например Rostowski (1993), Клепач (1997), Энтов и др. (1998), Алексеев (1998), Ivanova и Wyplosz (1999), Луговой, Семенов (2000).

секторов на развитие всей экономики в целом. В соответствии с данной, с третьей моделью, источником неплатежей могут являться убытки, если предприятие финансирует отрицательный результат своей хозяйственной деятельности за счет неплатежей кредиторам. При этом совершенно не принципиальным является вопрос о том, что явилось причиной убыточности. Важно, что убытки перерастают в неплатежи, которые уже являются "безнадежными долгами" в отличие от "отсроченных платежей".

Следует отметить, что гипотезы, указывающие на источник неплатежей, не всегда достаточны для объяснения их продолжающегося роста. Остается неясным, почему кредиторы убыточных предприятий продолжают поставлять им собственную продукцию фактически без оплаты, создавая возможность для долгосрочного существования задолженности.

### **Макроэкономическая модель взаимодействия. Кумулятивное нарастание неплатежей**

До сих пор нас интересовали источники неплатежей, стратегии поведения предприятий, имеющих "чистые неплатежи" (сальдо просроченных обязательств и требований). Но в рамках представленных трех микроэкономических моделей не объясняется специфический феномен "недобровольного" и кумулятивного нарастания просроченной задолженности. Такой феномен может наблюдаться и в развитой рыночной экономике в период credit crunch (Kindleberger, 1996).

Другими словами, в условиях всеобщих неплатежей, в экономике могут существовать предприятия, не обязательно имеющие "чистые неплатежи", но, тем не менее, втянутые в процесс "переброски" неплатежей, а значит имеющих определенный уровень общей просроченной задолженности (равный объем просроченных обязательств и требований). Еще раз отметим, что данные предприятия могут не генерировать неплатежи, но участвуют в процессе их перераспределения.

Процессы нарастания неплатежей, вызванные как причинами, описанными тремя предыдущими моделями, так и кумулятивным ростом задолженности могут быть изучены в рамках модели общего равновесия. В данной работе мы не ставим целью изучение процессов распространения задолженности, а сосредоточим внимание на причинах первичного возникновения неплатежей.

### **Причины долгосрочного существования неплатежей**

Как уже отмечалось, причин первичного возникновения неплатежей может быть несколько. При этом если неплатежи устраивают обе стороны, их долгосрочное



существование может быть объяснено именно этим. Если же такого рода "кредитование" имеет недобровольный характер, то возникает естественный вопрос, чем обусловлено поведение кредитора, неустраивающего задолженность с неплательщика.

Одной из причин этого является эффективность функционирования такого экономико-правового механизма, как "контрактные обязательства" (или становление в рамках экономики переходного периода такого института как "контрактная экономика", или "инфорсмент" контрактов).

Как известно, в экономике советского типа проблема "контрактных обязательств" отсутствовала: в качестве ее субститута функционировала система персонафицированной ответственности за выполнение плановых обязательств в рамках командно-административной системы, вплоть до партийной ответственности за персональные нарушения централизованно определяемых обязательств. Такой "личностной" механизм обеспечения обязательств перестал действовать одновременно с разрушением всей системы управления иерархически организованной экономики, основанной на партийно-советских принципах.

Если ликвидация указанного механизма произошла сравнительно быстро, то поиск замены механизма обеспечения выполнения обязательств в новой экономической среде оказался очень серьезной проблемой. Это неудивительно, ибо для становления нового – уже не "личностного", а экономического механизма обеспечения обязательств экономических агентов требуется целый ряд условий: правовая инфраструктура, адекватные институты (в том числе самоорганизующиеся на микроуровне), эффективная система исполнения (enforcement) законодательства и контрактов и наличие политической воли, соответствующая макроэкономическая среда, относительно продолжительный период установления новых отношений.

Именно в силу последнего из перечисленных факторов после разрушения старых механизмов обеспечения обязательств возникает некая "полоса неопределенности" в поведении экономических агентов, что прямо сказывается и на проблеме неплатежей.

Тем не менее, даже в условиях неработающего контрактного права существует возможность предотвращения ситуации возникновения неплатежей. Например, введение предоплаты за отгруженную продукцию, или приостановка отгрузки после первого же факта несвоевременного исполнения финансовых обязательств. Однако на практике эти условия не соблюдаются.

Возможны несколько причин, вследствие которых партнеры неплательщика продолжают осуществлять поставку собственной продукции в его адрес. Если отгрузка продолжается, то существует либо взаимная заинтересованность сторон в продолжении хозяйственных отношений, либо ее приостановка не представляется возможным.

Взаимная заинтересованность контрагентов может быть обусловлена, например, стремлением сохранения объемов производства. Эта гипотеза согласуется с взаимным кредитованием предприятий в условиях сокращения банковского кредитования.

Другая причина взаимной заинтересованности в неплатежах кроется в проблемах, связанных с асимметричной информацией. Сложности мониторинга финансового состояния контрагента в условиях неплатежей, недобросовестное поведение руководства (сговор контрагентов с целью получения скрытых выгод), могут стать причинами продолжающейся отгрузки продукции неплательщику.

Возможны ситуации, когда предприятия-кредиторы не могут остановить отгрузку. Примером здесь может быть государственное регулирование деятельности предприятий-монополистов, в особенности, отраслей топливно-энергетического комплекса.

Хозяйственные отношения предприятий-потребителей энергоресурсов с энергетическими монополиями имеют свою особенность. Оплата обычно осуществляется по факту использования ресурсов. Поэтому предприятия ТЭК не имеют полной свободы в выборе объемов поставок. Приостановить же отгрузку неплательщикам часто сложно либо по техническим причинам (придется отключать других потребителей), либо по политическим (отключить государственные объекты вообще нельзя). Прецеденты отключения должников вошли в практику сравнительно недавно. В результате монополист, не имея рычагов воздействия на должника, может соглашаться на урегулирование финансовых взаимоотношений с ним посредством различных финансовых методов и инструментов (бартер<sup>8</sup>, взаимозачеты, векселя), которые могут быть менее выгодными для него.

Отметим, что такая система ведения расчетов характерна не только для отношений между топливно-энергетическими монополиями и их покупателями, но и для предприятий, имеющих давно сложившиеся хозяйственные связи. Многие из них

---

<sup>8</sup> Проблема использования неденежных видов трансакций предприятиями-монополистами изучалась в работе Guriev, Kvasov (1999), где авторами бала показана возможность использования данных инструментов в качестве средства ценовой дискриминации.

не прибегают к предоплате в отношениях с ненадежным в финансовом отношении партнером, объясняя это нежеланием снижать объемы производства.

Особую роль, по-видимому, здесь играет и либеральная политика государства к предприятиям-должникам. Вмешательство государства приводит к тому, что предприятия-монополисты вынужденно становятся кредиторами неэффективных производств и самого государства (государственных предприятий и организаций). Проблема усугубляется тем, что и само государство часто является неплатежеспособным. Его неспособность осуществлять собственные плановые расходы, причастность к образованию неплатежей мешает проведению жестких мер к "злостным неплательщикам". Как правило, меры по снижению уровня задолженности заключались лишь в зачетах взаимных требований, что не устраняло истинных причин возникновения неплатежей, а лишь стимулировало неплательщиков к накоплению задолженности.

Проведение жестких мер в адрес неплательщиков, таких как возбуждение процедур банкротства, осложнено и тяжелыми социальными последствиями, требующими решительных действий со стороны правительства. Массовые банкротства могут привести к значительному высвобождению рабочей силы, росту безработицы. Это, по-видимому, удерживало правительство от проведения такого рода мер. В результате, до сих пор нет действующих механизмов правового урегулирования проблемы неисполнения контрактов.

Таким образом, долгосрочное существование неплатежей является возможным при условии отсутствия механизмов инфорсmenta контрактов. Rostowski (1993) утверждает, что неплатежи сами бы себя изжили, если бы государство занимало более жесткую позицию в отношении к неплательщикам.

### **Взаимосвязи между моделями**

Итак, мы обозначили три основных источника возникновения неплатежей (преднамеренное неисполнение обязательств, покрытие временных кассовых разрывов, финансирование убытков). Каждый из них характеризует определенный уровень проблемы. Между тем, существует взаимосвязь между различными причинами, выражающаяся в возможности перехода от одной модели к другой.

Асимметричная информация, проблемы, связанные с ней, и причины преднамеренного возникновения задолженности (модель 1) существуют в той или иной мере всегда. Критического же уровня они могут достигать, как уже отмечалось, в

условиях слабых рыночных институтов. Между тем, данная модель не предполагает, что неплатежи являются средством покрытия краткосрочных кассовых разрывов, заменяющим банковский кредит, или что неплатежи есть скрытая субсидия убыточным фирмам. В такой постановке проблему можно решить (смягчить ее остроту) путем становления и развития рыночных институтов, усиления контроля и мониторинга деятельности отдельных фирм и менеджеров, укрепления деятельности профсоюзов. Расширение кредитования, развитие финансовых рынков и реструктуризация убыточных производств не влияют на источник проблемы, и не способствуют ее решению.

Второй моделью описывается ситуация, когда источником неплатежей являются "технические" перебои на рынке краткосрочных ссуд, условно обозначенные как неплатежи, вызванные расширением товарного кредитования. Модель предполагает отсутствие финансирования убытков посредством товарного кредита, а неплатежи являются "отсроченными платежами". Если предприятия способны вести безубыточную хозяйственную деятельность и в условиях, когда банковский кредит недоступен, то неплатежи являются проблемой лишь косвенно, т.к. могут вызывать негативные процессы через ослабление рыночных институтов. Вместе с тем, распространение неплатежей, даже в форме замены банковского кредита, может стимулировать в свою очередь неплатежи преднамеренного характера, может влиять на производственную эффективность. Снижение эффективности может привести к расширению кризиса, возникновению неплатежей по причинам третьего вида.

Проблему можно описать второй моделью в том случае, если ее решение возможно путем расширения банковского кредитования (и становлением рыночных институтов).

Наиболее глубокие, на наш взгляд, корни возникновения неплатежей рассматриваются в рамках третьей модели, где их источником является убыточное производство, нерыночность ряда производств. Под нерыночностью в данном случае понимается несоответствие рыночного спроса на производимый товар его предложению. Как уже отмечалось, неплатежи в данном случае являются "каналом финансирования убыточных фирм". Источником такого финансирования могут быть и государство, и другие фирмы, и работники предприятия. Неплатежи можно описать с помощью третьей модели, если их нельзя расшить увеличением банковского кредитования.

Следует отметить, что все три модели являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими. Одновременно предприятие может иметь и преднамеренные (модель 1) и вынужденные (модели 2 и 3) причины неплатежей. Более того, одни причины могут быть стимулятором возникновения других.

Так, например, негативным следствием существования преднамеренного источника возникновения задолженности (модель 1), является возможное стимулирование распространения неплатежей, что осложняет процесс селекции "плохих" и "хороших" фирм и может привести к сокращению банковского кредитования, стимулированию причин второй модели. Другим негативным последствием может быть и снижение эффективности производств, как в случае неуплаты со стороны должников, так и вследствие неэффективного управления, что тоже может способствовать углублению кризиса.

Таким образом, на фоне роста неплатежей, вызванных причинами одной из моделей, могут обостряться проблемы, связанные с оппортунистическим поведением, сокращаться кредиты банков, снижаться общая эффективность производства. Но важно разделять источники и их признаки между собой.

В таблице 1 перечислены основные источники и причины возникновения неплатежей.

**Таблица 1. Модели (источники) возникновения неплатежей, их характеристики, причины возникновения.**

<i>Модель (Источник)</i>	<i>Признаки, характеристики</i>	<i>Причины возникновения</i>
<i><b>Модель 1</b> Преднамеренное неисполнение обязательств (оппортунистическое поведение).</i>	1. Неплатежи – средство достижения скрытых целей экономических агентов. 2. Фирмы способны вести безубыточную деятельность. 3. Возможная демонстрируемая убыточность есть результат: а) неэффективного управления (несовпадение интересов собственников и руководства); б) укрывательства истинного финансового положения в корыстных целях. 4. Неплатежи могут быть как "отсроченными платежами", так и "безнадежными долгами".	1. Неэффективно работающие экономико-правовые институты (контрактное, трудовое право). Отсутствие жесткой политики государства по отношению неплательщикам. 2. Недостаточный контроль за деятельностью контрагентов, руководства. 3. Неэффективность прав собственности.
<i><b>Модель 2</b> Ограничения в доступности ссуд.</i>	1. Характеризуется дефицитом оборотных средств у производителей. Задолженность перед всеми кредиторами (за исключением займов на финансирование капитальных вложений) физически может быть погашена по окончании технологического цикла.	1. Недоступность традиционных методов покрытия временных кассовых разрывов предприятий. 2. Высокий уровень рациионирования кредитов.

	<p>2. Неплатежи есть «отсроченные платежи» в отличие от «безнадежных долгов» (под «безнадежными долгами» следует также понимать долги, фактически погашаемые, но через сроки, значительно их обесценившие).</p> <p>3. Не исключается временно убыточный характер деятельности предприятий, но исключается финансирование убытков за счет кредиторов (субсидирование убыточных производств за счет внешних источников финансирования).</p>	<p>3. Жесткая денежно-кредитная политика.</p>
<p><b>Модель 3</b> <i>Неэффективное производство</i></p>	<p>1. Характеризуется убыточной деятельностью производства и переложением финансовых результатов на кредиторов.</p> <p>2. Неплатежи – «безнадежные долги», в отличие от «отсроченных платежей».</p> <p>3. Потребность в средствах на срок более одного технологического цикла. Заемщик физически не в состоянии удовлетворить требования всех кредиторов даже после окончания производственного цикла.</p>	<p>1. Нерыночное производство. Предприятие, неспособное производить конкурентную продукцию, продолжает функционировать.</p> <p>2. Недостаточное финансирование государственного заказа.</p> <p>3. Убытки не приводят к снижению объемов производства в полном объеме, т.к. "перекладываются" на кредиторов.</p> <p>4. Изменение условий хозяйствования, повлиявших на производственную эффективность.</p>

В работе Луговой, Семенов (2000) был предложен вариант классификации гипотез возникновения и долгосрочного существования неплатежей (и их взаимодействия), который полностью согласуется с предложенным вариантом системы моделей (таблица 1). Причины возникновения могут быть вынужденными (неэффективность, дефицит банковского кредитования) либо преднамеренными (например, оппортунистическое поведение). Долгосрочное же существование неплатежей возможно лишь в условиях неэффективно работающих рыночных институтов.

### **Диагностика проблемы: анализ факторов**

В данном разделе анализируется возможность идентификации разных видов источников неплатежей (охарактеризованных моделями) на основе эмпирических исследований. Наличие либо отсутствие предполагаемых зависимостей позволит создать представление о процессе, диагностировать глубину кризиса. В связи с этим, в данном разделе рассматриваются различные факторы и их возможные связи с неплатежами, анализируются результаты предыдущих эмпирических исследований.

Наиболее важным, на наш взгляд, является разделение неплатежей на "безнадежные долги" (модель 3) и "отсроченные платежи" (модель 2). Асимметрия информации присутствует всегда, а проблемы, связанные с ней (модель 1), могут быть характерны для каждого из направлений развития проблемы неплатежей. Важным является определить, пройдена ли "граница", разделяющая проблемы с краткосрочным финансированием оборотных средств и финансированием убытков. Именно на основе этого имеет смысл выработать рекомендации по выходу из сложившейся ситуации, искать рычаги управления задолженностью на уровне экономики в целом.

Рассмотрим подробнее некоторые факторы, предположительно имеющие связь с неплатежами, имеющими разные источники.

### **Объемы кредитования**

Наряду с широким теоретическим обоснованием важности кредитования в проблеме неплатежей, ощущается определенный вакуум в области эмпирической проверки данной гипотезы. Можно утверждать, что прямого эмпирического подтверждения такой зависимости нет, во всяком случае, на российских данных. В большинстве своем, данная гипотеза противопоставлялась альтернативе убыточной природы неплатежей. Так, Alfandari и Schaffer (1996), Calvo и Coricelli (1994) проводили проверку на предприятиях России и Румынии соответственно. Результаты данных проверок и методология будут рассмотрены ниже.

Вместе с тем, самым простым, на первый взгляд, способом проверки гипотезы о дефиците кредитования как источнике неплатежей может быть выявление зависимости между объемами предоставленных кредитов и неплатежами. Однако данное выявление может быть осложнено рядом причин, самая весомая из которых состоит в недостаточном интервале наблюдений. Очевидно, что сопоставление статистических данных по объемам кредитования в дореформенный и переходный периоды невозможно. Основные же изменения в доступности денежных ресурсов для предприятий произошли в момент начала реформ. Шок начала переходного периода еще долго оказывал влияние на реальный сектор. Поэтому изменения в кредитовании уже в новой экономической среде могли быть несопоставимо малы по сравнению с первоначальным шоком. Результатом этого может стать незначительная статистическая связь или полное ее отсутствие между динамикой неплатежей и объемом предоставленных кредитов. Однако это не означает, что данный фактор не играет роли

в образовании неплатежей. Просто имеющаяся статистическая база не позволяет выявить его влияние.

Другой проблемой на пути статистического оценивания данной зависимости является низкая способность банков аккумулировать и перераспределять ресурсы, а также наличие "плохих" долгов у банков. С переходом на рыночную основу банковская система в России переживала сложные времена. Как и другие участники экономической системы банки тоже имели плохие долги (неплатежи), однако по статистике их уровень значительно ниже, чем у предприятий. Одна из причин этого – переоформление безнадежных долгов по кредитам формально в новые кредиты с целью сокрытия истинного финансового положения. Для банков показатель ликвидности является более критичным, чем для предприятий. Малейший признак неустойчивости может отпугнуть клиентов и привести к быстрому разорению банка. Поэтому показатели предоставленных кредитов реальному сектору фактически могут оказаться завышенными. А имеющаяся статистика, предоставляемая ЦБ РФ, включает кредиты, предоставленные другим банкам, влияние которых на неплатежи предприятий если и существует, то косвенным образом.

Тем не менее, исследование данной зависимости проводилось в наших предыдущих работах<sup>9</sup>. Полученные результаты, как и предполагалось, обнаруживают весьма скромную отрицательную зависимость между неплатежами (их приростом) и объемом предоставленных кредитов.

По всей видимости, наибольшей потребностью в кредитных ресурсах обладают предприятия с наиболее длинными производственными циклами. Тогда платежеспособность таких предприятий более зависима от доступности кредитных ресурсов. Соответственно, наличие зависимости между неплатежами и длиной производственного цикла может указать на наличие проблемы с финансированием оборотных фондов (модель 2, если при этом предприятие рентабельно).

В качестве альтернативы может быть предложен другой способ проверки данной гипотезы: на основе показателей, косвенно отражающих объемы предоставления и/или доступности кредитов.

---

<sup>9</sup> см. Луговой, Семенов (2000)



## **Показатели денежно-кредитной политики**

Характеристикой доступности кредитов могут выступать показатели денежно-кредитной политики, такие как процент (номинальный и реальный) и денежная масса (предложение денег).

Взаимосвязь неплатежей, процента и денег исследовалась в наших предыдущих работах (см. Энтов и др. 1998). В качестве показателя рыночного процента использовалась трехмесячная ставка по государственным краткосрочным облигациям (ГКО). В исследуемый период (1994–1997 гг.) рынок внутреннего государственного долга динамично развивался и благодаря активным действиям Минфина и Центрального Банка приобрел доминирующее значение на российском финансовом рынке. В связи с этим, хотя процент ГКО не идентичен проценту по предоставленным предприятиям кредитам, он лучше всех других отражает уровень ликвидности<sup>10</sup> в экономике, а значит косвенно и доступность кредитов.

На протяжении 1994–1998 гг. реальные ставки на рынке государственных долговых обязательств находились на очень высоком уровне, вероятно превосходившем среднюю рентабельность в реальном секторе экономики. В такой ситуации кредитование реального сектора, сопряженного с высокими рисками невозврата, уступает размещению средств на рынке государственного долга.

В то же время, сами предприятия могли предпочесть размещение собственных или заемных средств на рынке ГКО-ОФЗ с целью получения дополнительных доходов, что приводило к “оттоку” денежных средств из реального сектора и к отказу от платежей по обязательствам этого сектора.

Таким образом, возможны два канала воздействия роста процентных ставок на неплатежи. Первый – вследствие снижения доступности банковских кредитов (модель 2), осложнения прохождения расчетов (рост процента снижает доступность и межбанковских кредитов, негативным образом отражаясь на платежно-расчетной функции банковского сектора). Второй канал состоит в стимулировании преднамеренного неисполнения обязательств (модель 1). Рост процента увеличивает потенциальные выгоды от задержки платежа. Причем в данном случае ориентиром могут являться как номинальный, так и реальный процент.

Динамика номинального и реального процентов отражает и изменение инфляционных ожиданий. Предприниматели могут принять решение о задержке

---

<sup>10</sup> особенно если пренебречь динамикой рискованной составляющей данных обязательств, принятых в развитых экономиках за нулевой.

погашения своих обязательств с тем, чтобы расплатиться затем обесцененными деньгами. Высокий же процент, особенно в условиях институционализации неплатежей, является недвусмысленным стимулом, сулящим вполне определенные выгоды неплательщику. Как уже отмечалось, в условиях неразвитых экономико-правовых институтов проблема преднамеренного неисполнения обязательств может принять глобальный характер.

Другим показателем кредитно-денежной политики является объем денег в экономике (денежное предложение). Поэтому проблемы с ликвидностью, дефицитом банковского кредитования часто связывают с "недостатком денежной массы", "низкой монетизацией ВВП". Эта точка зрения была одно время довольно распространенной (см., например, Лисициан (1997), Шмелев (1997), Gavrilencov (1996), и др.). Сторонники данной гипотезы утверждают, что в недостатке оборотных средств виновата высокая инфляция, обесценивающая средства на счетах предприятий, и резкое сокращение кредитования экономики. Соответственно, предприятия, испытывающие так называемую нехватку оборотных средств, не смогли расплатиться со своими кредиторами.

Опережающий инфляцию рост денежной массы действительно может характеризовать рост ликвидности в краткосрочном плане. Однако если рост денежного предложения не поддержан ростом спроса на деньги, то вполне очевидно, что данные изменения стимулируют в дальнейшем рост цен. Увеличение темпов роста номинальной денежной массы чаще всего активизирует инфляционные процессы, способствует повышению процентных ставок и в результате этого снижает спрос на реальные денежные остатки.

В России с начала рыночных реформ денежное предложение и денежный спрос изменялись в довольно широких границах вслед за приоритетами денежно-кредитной и бюджетной политики. Неплатежи же, вплоть до кризиса 1998 года, устойчиво росли. Причем, уровень задолженности рос значительными темпами, когда объем реальных денег в экономике был максимальным (1997-1998 гг.); и снижался, когда уровень реальной денежной массы был довольно низок (1999 г., см. приложение 1 рис. 7). Поэтому говорить о существенной взаимосвязи между неплатежами и денежной массой, по крайней мере, без учета других не менее важных факторов, не приходится.

Вопрос о влиянии процента и денежной массы на неплатежи изучался в работе Энтов и др. (1998) с помощью эконометрической модели одновременных уравнений:

$$\left\{ \begin{aligned} \left( \frac{\Delta C}{P} \right)_t &= 0.960 - 0.148 \cdot \left( \frac{\Delta Y}{P} \right)_{t-3} + 0.016 \cdot r_{t-1}^f - 0.181 \cdot \left( \frac{B_F - B_P}{P} \right)_{t-1} + 0.244 \cdot \left( \frac{\Delta D}{P} \right)_{t-1} + 1.742 \cdot \dot{R}_t^{3m} + \varepsilon_1 \quad (1.1) \\ \dot{R}_t^{3m} &= -1.186 - 0.302 \cdot r_{t-1}^f - 1.917 \cdot M2_t + 1.819 \cdot M2_{t-3..6} + 2.839 \cdot S_t - 0.015 \cdot \left( \frac{\Delta C}{P} \right)_t + \varepsilon_2 \end{aligned} \right.$$

Модель оценивалась на динамических месячных рядах, интервал – с 2/1994 по 9/1997. В соответствии с результатами оценки (в скобках приведены стандартные ошибки оценок коэффициентов), на прирост кредиторской просроченной задолженности  $\left( \frac{\Delta C}{P} \right)_t$  влияют:

- *отрицательно* – предшествующий рост деловой активности  $\left( \frac{\Delta Y}{P} \right)_{t-3}$  ;
- *положительно* – высокая реальная доходность государственных облигаций в прошлом периоде  $r_{t-1}^f$  ;
- *отрицательно* – превышение фактически исполненных расходов бюджета над плановыми (т.е. их неисполнение – отрицательная разность – ведет к росту неплатежей)  $\left( \frac{B_F - B_P}{P} \right)_{t-1}$  ; оценка для данного коэффициента приведена для модели с исключенной переменной дебиторской задолженности;
- *положительно* – увеличение в прошлом месяце дебиторской просроченной задолженности (в реальных ценах  $\left( \frac{\Delta D}{P} \right)_{t-1}$  ); оценка для данного коэффициента приведена для модели с исключенной бюджетной переменной  $\left( \frac{B_F - B_P}{P} \right)_{t-1}$  ;
- *положительно* – рост номинальной (трехмесячной) процентной ставки ГКО  $\dot{R}_t^{3m}$  .

На динамику номинальной процентной ставки ГКО влияют:

- *отрицательно* – высокая реальная доходность облигаций в прошлом периоде, интерпретируемая также как ошибка прогноза инфляции прошлого периода при адаптивных ожиданиях<sup>11</sup>  $r_{t-1}^f$  ;
- *отрицательно* – увеличение темпов роста номинальной денежной массы в текущем периоде  $M2_t$  ;
- *положительно* – предшествующее увеличение темпов роста номинальной денежной массы – вследствие роста цен  $M2_{t-3..6}$  ;
- *положительно* – неожиданно высокая аукционная премия  $S_t$  на рынке ГКО, интерпретируемая как интенсивность потребности Минфина в средствах для финансирования бюджетного дефицита.

Кроме того, в модель вводились логические переменные для периодов, характеризующихся как периоды повышенной нестабильности (выборы, кризисы). Целью построения модели в виде структуры одновременных уравнений было разделение возможного влияния друг на друга неплатежей и процента, а именно, не исключалось

<sup>11</sup> вывод зависимости между реальным процентом и ожидаемой инфляцией см. Луговой (1998).

обратное воздействие неплатежей на процент. Природа данной зависимости может быть неоднозначной. Во-первых, не исключено, что предприятия, испытывающие проблемы с ликвидностью, могут начать выводить средства из других активов, в том числе облигаций, что способствует повышению процента. Во-вторых, рост неплатежей в реальном секторе, может означать и сокращение налоговых поступлений в бюджет, что вызовет дополнительный спрос со стороны Министерства финансов на заемные средства, отразится соответствующим образом на проценте. В-третьих, рост неплатежей может вызвать сокращение банковского кредитования реального сектора, что вызовет увеличение спроса со стороны банков на альтернативные активы, снизит процент.

Результаты оценки влияния неплатежей на процент неоднозначны. На разных интервалах найдена разная ее направленность, тогда как на всем оцениваемом интервале значимого влияния не обнаружено. Следует принимать во внимание длину интервала оценки, которая составляет 44 наблюдения (со 2/1994 по 9/1997). Сокращение этой выборки вдвое при таком количестве наблюдений существенно снижает уверенность в полученных выводах о существенности и направленности влияния неплатежей на процент, и требует дополнительного исследования.

В отличие от данной зависимости, влияние процента на неплатежи статистически значимо на всем исследуемом интервале и стабильно, что подтверждается (не отвергается) результатами тестов Chow на стабильность коэффициентов и прогнозных свойств модели (Chow breakpoint test and Chow forecast test). Высокой статистической значимостью (влияния на неплатежи) обладают как предыдущая динамика реального процента, так и текущий темп роста номинального. Другими словами, гипотеза о существенности уровня ликвидности в экономике на неплатежи находит в данном случае подтверждение.

Тем не менее, статистической значимости влияния процента на неплатежи еще не достаточно для того чтобы сделать вывод о том, что причиной неплатежей является дефицит банковского кредитования. Воздействие процента на неплатежи может являться следствием функционирования различных механизмов. Можно принять во внимание, например, следующие обстоятельства: в условиях, когда за неплатежами не следует процедура банкротства, повышение процента создает дополнительный стимул для отказа от текущих платежей и инвестирования ликвидных средств на денежном рынке. Более того, в подобной ситуации даже банки, осуществляющие основные платежно-расчетные операции клиентов, могут, как показывает опыт (см. Михайлов,

Сычева, Тимофеев, 1998), задерживать платежи, используя тем самым наиболее ликвидные ресурсы для вложений на рынках самых краткосрочных ссуд.

Что касается темпов роста денежной массы, то ее воздействие на неплатежи обнаружено лишь через процент. В уравнение неплатежей вводилась переменная динамики реальной денежной массы, которая оказалась статистически незначимой. В то же время, влияние изменения денежной массы на процент по результатам оценки статистически существенно и характеризуется двумя периодами. Текущее увеличение темпов роста денежной массы снижает процент (эффект ликвидности), что может способствовать снижению приростов неплатежей. В среднесрочном плане (3-6 месяцев) рост денежной массы способствует росту процента, что стимулирует рост неплатежей. Причем, по результатам оценки, эффект среднесрочного воздействия денежной массы на процент оказывается большим, чем эффект краткосрочного снижения. Говорить в таком случае о возможности решения проблемы неплатежей путем денежного расширения не приходится.

### **Показатели рентабельности**

На идентификацию проблем, описываемых третьей моделью, могут повлиять результаты сопоставления показателей рентабельности фирм с накоплением задолженности.

Если неплатежи используются в качестве средства финансирования убытков, то на это может указать положительная связь между показателями финансовых результатов хозяйственной деятельности и чистыми неплатежами (на уровне предприятия – разница между просроченными обязательствами и просроченными требованиями). Наличие убытков – нормальный экономический процесс, но если существует "переложение" отрицательных результатов хозяйственной деятельности на кредиторов, то неплатежи можно рассматривать как субсидию убыточным производствам. Решение проблемы в такой ситуации невозможно путем расширения банковского кредитования. Предоставление кредитов убыточным производствам, вероятно, сократит неплатежи между предприятиями, но только за счет их переоформления в неплатежи банкам. Более того, если неплатежи есть скрытая субсидия убыточным производствам, то даже предоставление банковских кредитов прибыльным производствам, в числе партнеров которых есть убыточные, будет способствовать субсидированию последних, укрепляя систему неплатежей в целом.

Зависимость между показателями рентабельности и неплатежами исследовалась в ряде работ. А. Calvo и Fabrizio Coricelli (1994) проводят эконометрическую проверку гипотезы на данных балансов предприятий Румынии, откуда делают вывод, что неплатежи могут присутствовать у фирм, ведущих себя рационально, т.е. неплатежи не стоит ассоциировать только с убыточными фирмами, что свидетельствует в пользу гипотезы о временных трудностях или "отсроченных платежах". Аналогичные выводы делают Alfandari и Schaffer (1996), исследуя предприятия России.

Следует отметить чувствительность используемой авторами второй работы методологии и, соответственно, результатов выбора показателя убыточности предприятий. В качестве последнего в работе использовались финансовые результаты предприятий. Период, который использовался для анализа (1992-1995 гг.), характеризовался высокой инфляцией. Как известно, инфляция завышает фактические финансовые результаты вследствие существования производственного лага. Авторы указывают на это, однако останавливаются на использовании данного показателя, утверждая, что если фирма получила отрицательный финансовый результат в условиях инфляции, то она имеет действительно серьезные проблемы. С этим можно согласиться, но выборка в таком случае разделена не на убыточные предприятия и прибыльные, а на самые убыточные и остальные. В числе остальных также будут фактически убыточные предприятия (в реальных показателях), демонстрирующие в условиях инфляции положительный финансовый результат. Данный факт влияет на полученные выводы о том, что только небольшая доля неплатежей создается убыточными предприятиями, и что неплатежи являются большей частью "запаздывающими платежами".

Проверка данной гипотезы проводилась и в наших предыдущих исследованиях на основе региональных данных (см. Луговой, Семенов, 2000) и динамических рядов (см. Энтов и другие, 1998). В качестве показателя рентабельности использовались совокупный объем убытков, прибыли, а также доля убыточных предприятий в экономике. Хотя использовались показатели официальной финансовой отчетности без корректировки на инфляционное искажение финансовых результатов, данные эконометрических проверок подтверждают наличие связи между неплатежами и рентабельностью. Была обнаружена явная статистически значимая связь между неплатежами и характеристиками неэффективности производства. Причем убытки в разные периоды объясняют до 50% всей дисперсии просроченной задолженности.

Полученные результаты разнятся с выводами A.Calvo и Fabrizio Coricelli (1994), Alfandari и Schaffer (1996). Авторы первой работы проводят проверку на данных предприятий Румынии, что не обязывает к совпадению результатов исследований. Авторы второй работы используют данные первой половины 90-х годов, где и в результате наших расчетов были получены слабые зависимости (1993-1994 гг.), по-видимому, обусловленные инфляционным искажением финансовой отчетности.

Важно сказать, что данная модель (модель 3) оговаривает лишь поведение предприятий, имеющих убытки. Если предприятие прибыльное, то его поведение выходит за рамки данной модели и может описываться первыми двумя моделями. Кроме того, если предприятие является чистым кредитором, то его поведение выходит за рамки представленных трех микроэкономических моделей, т.к. оно не генерирует неплатежи, а кредитует своих контрагентов.

Следует отметить, что существующая официальная статистика может быть не вполне надежной и по другим причинам. Кроме того, что бухгалтерские результаты хозяйственной деятельности не равны экономическим (как уже отмечалось, особенно широкий разрыв между этими показателями возникает в периоды высокой инфляции вследствие возникновения инфляционной прибыли) предприятия могут скрывать истинные результаты своей хозяйственной деятельности, искажая бухгалтерскую отчетность с целью сокращения налоговой базы. Это затрудняет разделение фирм на прибыльные и убыточные, основываясь лишь на официальной финансовой отчетности.

Для альтернативного подтверждения гипотезы об убыточной природе неплатежей (модель 3) можно воспользоваться показателями, влияющими на финансовый результат деятельности предприятий косвенным образом и не зависящих от финансовой отчетности (или зависящей в меньшей степени).

Факторов, оказывающих воздействие на эффективность хозяйственной деятельности предприятий (и даже целых секторов экономики), может быть множество. Во-первых, это изменение структуры цен на продукцию предприятий и их поставщиков. Во-вторых, в связи с сокращением объемов производства снизились выгоды от масштаба для капиталоемких производств, возникла избыточная занятость. Если факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности, оказывают влияние и на неплатежи, то это может быть основанием для принятия или опровержения гипотезы о существенности финансового положения предприятий в образовании неплатежей.

## **Изменения в структуре цен**

Либерализация цен и либерализация внешней торговли существенным образом повлияли на структуру цен и структуру спроса на внутреннем рынке России. Изменения в структуре цен не могли не сказаться на рентабельности многих производств.

Подход к проблеме неплатежей, основанный на изменении структуры цен и, как следствие, нерентабельности ряда производств, наряду с названными ранее исследованиями, представлен в работе Волконский, Канторович (1995). Авторы делают попытку выявить в качестве причины кризиса неплатежей чисто экономический фактор (в отличие от поведенческого), называя его "нерыночной" структурой производства.

"Нерыночную" структуру, т.е. диспропорциональность, удаленность от конкурентного равновесия сложившегося (стартового) распределения ресурсов, отмечают авторы, можно понимать и определять по-разному, конкретизируя его применительно к разным наборам "внешних" для экономики факторов, определяющих возможные (или желательные) условия экспорта и импорта, допустимый минимальный уровень оплаты труда и т.д. Если такие условия оговорены, то полная либерализация цен и оплаты труда может привести к сравнительно быстрому их установлению на таких уровнях, что одни производства станут убыточными или низкорентабельными, а другие - высокорентабельными.

Авторы строят модель межотраслевого баланса, объясняющую причины инфляции и неплатежей в условиях значительных ценовых диспропорций. Основными факторами, создавшими "антирыночную" ситуацию, являются монополизм и неравномерное стартовое (на момент либерализации цен) распределение ресурсов между отраслями и предприятиями внутри отрасли.

В определенной мере регулятором структуры цен выступал реальный обменный курс. Его влияние на конкуренцию между внутренними и внешними производителями очевидно. С начала 1992 года рубль значительно укреплялся (см. рис. 5, приложение 1). Ясно, что это способствовало значительному удешевлению импортных товаров, которые составили конкуренцию внутреннему производству. Исследование зависимости между неплатежами и показателями изменения структуры цен, в числе которых "индекс качественных изменений цен производителей"<sup>12</sup>,

---

<sup>12</sup> Подробнее см. Бессонов, 1998, 2000. Рассчитанные в данной работе индексы отражают динамику изменения цен и объемов производства конечной, готовой продукции (высокой степени переработки) относительно сырьевых товаров. "Индекс качественных изменений цен производителей" отражает изменение структуры цен на внутреннем рынке между разными группами товаров – "сырьевыми" и "готовой" продукции (продукции высокой степени переработки).



относительный рост цен на электроэнергию, демонстрирующий опережающий рост цен одного из основных факторов производства энергоемких производств, и реальный обменный курс. Все три эмпирических теста, проведенных на временных рядах, свидетельствовали в пользу данной гипотезы (подробнее см. Луговой, Семенов, 2000).

Таким образом, опережающий рост цен на энергоносители и сырьевые товары относительно цен на потребительские товары (по результатам эмпирических проверок) увеличивает неплатежи. Причиной этого, по-видимому, является ухудшение финансового положения предприятий, производящих потребительские товары. Таким образом, результаты расчетов свидетельствуют в пользу гипотезы о возникновении неплатежей в секторе производства потребительской, а не сырьевой продукции. А аккумуляция неплатежей в топливно-энергетическом комплексе имеет, по всей видимости, вынужденный характер. Принятие данной гипотезы еще раз говорит о том, что источником неплатежей являются неэффективные, убыточные предприятия, а не сырьевые и топливно-энергетические монополии.

Важным фактором в процессе роста неисполненных обязательств (по результатам эмпирических проверок) является рост реального курса рубля. Причиной этому может быть повышение конкуренции импорта вследствие удешевления импортных товаров. Важно отметить, что усиление конкуренции способствует долгосрочному росту, поскольку стимулирует повышение эффективности производств. Однако в краткосрочном периоде конкурентное давление ухудшает финансовое состояние предприятий, что в сложившейся ситуации, в соответствии с данной гипотезой, увеличивает неплатежи. Рост реального курса рубля увеличивает относительные издержки и экспортоориентированных (сырьевых) производств. Таким образом, снижается рентабельность и финансовое состояние практически всех отраслей. Механизм стимуляции роста через конкуренцию подразумевает повышение эффективности производств через дополнительные инвестиции. При сложившейся в России ситуации, в условиях отсутствия работающих рынков капитала, инвестиционные вливания возможны лишь за счет аккумуляции предприятиями собственных средств. В такой ситуации стимулирования роста через повышение конкуренции невозможно, поскольку исчезает последний источник инвестиций – экономическая прибыль.

Подтверждение зависимостей между показателями, характеризующими структуру цен и, соответственно, отражающих изменение финансового положения предприятий, может свидетельствовать в пользу третьей модели, подразумевающей

убыточный характер источника неплатежей. При этом не отвергаются два других возможных источника – дефицит кредитования и преднамеренные причины неисполнения обязательств (модели 2 и 1).

### **Неплатежи бюджета**

Одним из следствий трансформационного спада стало сокращение бюджетных доходов, что привело к снижению государственного спроса (медицина, образование, ЖКХ, правоохранительная деятельность, культура, и др.), госзаказ (ВПК). Ситуация осложнялась и тем, что фактические государственные расходы в большинстве случаев оказывались ниже плановых значений, о чем говорит разница между плановым и фактическим исполнением государственного бюджета по доходам и расходам (см. рис. 6, приложение 1). Заявленные расходы в виде неоплаченного госзаказа могли стать источником неплатежей. Из-за недостаточного финансирования предприятия государственного сектора не могли расплатиться с кредиторами.

Таким образом, в число "недобросовестных" контрагентов, не исполняющих свои обязательства, может входить и государство. Неисполнение бюджетных обязательств, в частности плановых расходов, блокирует работоспособность предприятий и их партнеров, лишает предприятия возможности расплачиваться с кредиторами, что, замыкая круг, приводит к сокращению поступлений в бюджет. Причем неисполнение плановых расходов может происходить как на уровне федерального, так и на уровне региональных бюджетов.

Для регионов-реципиентов безусловно важным в их хозяйственной активности является предоставление запланированной помощи – федерального трансферта. Если федеральный центр не исполняет обязательства по трансферту, то это может вызвать финансовые затруднения региональных властей по оплате государственных услуг, способствовать образованию цепочки неплатежей. Региональные бюджеты также могут не в срок исполнять собственные обязательства. Наличие кредиторской задолженности бюджетов регионов говорит о существовании просроченных обязательств бюджета.

Наши предыдущие исследования показали значимость исполнения бюджетов всех уровней в образовании неплатежей (см. Энтов и др., 1998, Луговой, Семенов, 2000). В регионах с высокой кредиторской задолженностью бюджета неплатежи в реальном секторе выше, и наоборот.

Результаты проверки данной гипотезы следует рассматривать как свидетельство в пользу убыточного характера неплатежей (модель 3). Произведенная,

но неоплаченная продукция является следствием неплатежеспособного спроса, следствием несоответствия структуры совокупного спроса и предложения. Недостаточное финансирование можно рассматривать и с точки зрения снижения цены на конечную продукцию, что эквивалентно убыточности. Проблема недостаточного финансирования государственных расходов выходит за рамки краткосрочных кассовых разрывов и не может быть устранена методами стимулирования банковского кредитования.

### **Структура собственности**

Эффективность работы предприятия может отчасти определяться формой собственности. Известно, что управление государственной собственностью, как правило, менее эффективно, чем частной. В определенной мере это происходит вследствие возникновения проблемы "заказчика-исполнителя" (principal agent).

Таким образом, наличие взаимосвязи между структурой собственности и эффективностью, структурой собственности и неплатежами, может указать на наличие проблемы "заказчика-исполнителя".

Следует отметить, что применительно к России, эффективность предприятий может быть связана с приватизацией. С одной стороны, приватизироваться могли в первую очередь наиболее эффективные предприятия. С другой, как известно, предприятия могут преднамеренно подводиться к банкротству с целью более выгодной приватизации.

Государственные предприятия могут быть больше склонны к неплатежам и вследствие государственного протекционизма. Предприятия военно-промышленного комплекса, социальной сферы и других государственных услуг зависимы от финансирования государственного заказа и поэтому могут быть более склонны к неплатежам. Эта проблема тесно связана с неэффективностью вследствие недостаточного бюджетного финансирования.

Наши предыдущие исследования на региональных данных показали наличие явной статистической зависимости между долей государственных и убыточных предприятий. Было получено и статистическое подтверждение наличия взаимосвязи между неплатежами и структурой собственности. Регионы, обладающие большей долей государственного сектора (доля предприятий, доля промышленной продукции) накапливают больше неплатежей. Однако, несмотря на явную статистическую зависимость, процент объясненной дисперсии довольно мал. Исходя из этого можно

сделать вывод, что неплатежи свойственны не только предприятиям государственного сектора. Это соответствует результатам, полученным Alfandari и Schaffer (1996), проводивших исследование на микро-данных, и не обнаруживших существенной связи между неплатежами и видом собственности.

### **Периоды нестабильности**

В экономической теории (Hicks, 1939, Keynes, 1936) выделен следующий эффект. В периоды, когда наблюдается стационарный ход хозяйственных операций и резко нарастает влияние факторов неопределенности и риска, участники хозяйственных операций стремятся резко увеличить свои ликвидные ресурсы. По-видимому, этот фактор может играть большую роль в переходной экономике, в которой либерализация цен, приватизация, осуществление других реформ резко увеличивают неопределенность перспектив последующего хозяйственного развития. Это может выражаться, в частности, и в накоплении задолженности. В периоды резких экономических и даже политических изменений (например, выборы российского президента в 1996 г., исход которых мог существенно повлиять на характер последующего развития экономики), предприниматели, по-видимому, будут лихорадочно накапливать ликвидные ресурсы (а в некоторых случаях и перевод их в офшор), увеличивая при этом свои текущие неплатежи.

В силу изложенных причин в ходе эмпирического анализа просроченной задолженности имеет смысл особо выделять периоды, когда может наблюдаться такое повышение неопределенности. Путем введения логических переменных (dummies) в динамическую модель для обозначенных периодов, в наших предыдущих исследованиях было получено эконометрическое подтверждение данной гипотезы, что говорит о существенности факторов неопределенности в процессе накопления неплатежей. По-видимому, данные причины следует отнести к преднамеренным (модель 1), т.к. они определяются рамками рациональных стратегий экономических агентов, имеющих целью сохранение капитала в условиях неопределенности. Но возможен и другой механизм влияния данных факторов на неплатежи. Например, через рост процентной ставки и сокращение банковского кредитования в периоды нестабильности (модель 2).

## **Проведение зачетных операций**

Лавинный рост взаимной задолженности, включая задолженность перед бюджетом (недоимка), стал причиной появления нетрадиционных методов сбора налогов –денежных и неденежных зачетов при исполнении бюджета. Данного рода операции имеют ряд явных негативных моментов, главным из которых является возникновение стимулов к дальнейшему накоплению задолженности и низкая прозрачность данного рода операций (подробнее о практике зачетов в Российской Федерации и их воздействиях на экономическую эффективность см. в приложении 3).

Поэтому наиболее частой называемой причиной в проблеме *moral hazard* являются зачеты. Фирмы, ожидая проведения зачетов, могут преднамеренно накапливать неплатежи, независимо от финансового состояния с целью получения дополнительных выгод (модель 1). Исследование зависимости между неплатежами и зачетами, налоговыми амнистиями, проводились в работе Ivanova, Wyplosz (1999), где при сопоставлении динамики недоимки и федеральных зачетов было получено некоторое подтверждение влияния зачетных операций на дальнейший рост неплатежей в бюджет (вслед за зачетными операциями следовало увеличение недоимки).

Следует отметить, что вопрос о том, что явилось первопричиной появления зачетов – противостояние между правительством и предприятиями (модель 1) или другие факторы (например, убыточность (модель 3) или неплатежи контрагентов (макромодель)) остается открытым. С одной стороны, сговор предприятий (картель), которые имеют определенную политическую власть, может вынудить правительство пойти на уступки и провести зачет. С другой – причиной зачетов могло стать отсутствие альтернатив как для властей, так и для фирм. В первом случае зачеты (и неплатежи в бюджет) есть следствие проблемы *moral hazard* (модель 1); во втором – вынужденные причины, вызвавшие неплатежеспособность предприятий (модели 2, 3, макромодель).

## **2. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ НЕПЛАТЕЖЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Изучая проблему неплатежей в российской экономике, следует выделять три ее составляющих: неплатежи в отношениях между предприятиями (в том числе, между предприятиями и банками) и государством, неплатежи в отношениях между предприятиями и неплатежи в отношениях между предприятиями и работниками. На каждом из перечисленных уровней экономики проблема неплатежей имеет свои специфические причины и проявления. Тем не менее, речь идет именно о трех аспектах одной и той же проблемы, а не о трех самостоятельных феноменах, так как они имеют много общих причин и взаимосвязаны. Ниже мы последовательно рассмотрим причины возникновения неплатежей на каждом из этих трех уровней.

### **2.1. Неплатежи в отношениях между предприятиями и государством**

На этом уровне проблема неплатежей выражается в существовании кредиторской и дебиторской задолженности бюджетной системы (то есть бюджетов и внебюджетных фондов всех уровней).

#### ***2.1.1. Кредиторская задолженность бюджетной системы***

Кредиторская задолженность бюджетной системы в мировой практике обычно именуется государственным долгом, который подразделяется на внутренний и внешний. Однако в российском бюджетном законодательстве (ст.98 БК) содержание понятия “внутренний долг” достаточно узко и включает лишь долговые обязательства, вытекающие из облигационных займов, получения Российской Федерацией кредитов и предоставления ею государственных гарантий. Между тем, очевидно, что обязательства государства могут возникать также по ряду других оснований публично-правового, гражданско-правового и смешанного характера.

##### **а) Публично-правовые обязательства**

К этому виду относится большинство расходных обязательств государства, закрепленных отраслевым законодательством. Наибольший массив таких обязательств предопределен нормами социального законодательства (детские пособия, льготы для ветеранов и инвалидов и пр.) К этой же категории относятся обязательства, вытекающие из норм ФЗ: "О восстановлении и защите сбережений граждан Российской Федерации", "О порядке перевода государственных ценных бумаг СССР и сертификатов сберегательного банка СССР в целевые долговые обязательства Российской Федерации", ст.15 ФЗ "О науке и государственной научно-технической

политике” (о выделении не менее четырех процентов расходной части федерального бюджета на финансирование научных исследований”) и пр. Особенностью публично-правовых обязательств следует считать то, что они вытекают из одностороннего волевого акта государства по безвозмездному и (или) безвозвратному расходованию бюджетных средств для достижения определенных социальных целей.

В настоящее время накопился значительный объем фиктивных, не обеспеченных финансированием норм федерального законодательства (в основном, касающихся социальных трансфертов населению), что имеет несколько негативных последствий. Во-первых, это порождает "правовую инфляцию" - то есть подрыв общественного доверия к государству и принимаемым им законам. Во-вторых, это нарушает целостность единого правового пространства: в условиях заведомой недостаточности доходов для покрытия всех расходов, предусмотренных федеральным законодательством, состав принимаемых к финансированию федеральных законов определяется каждым регионом самостоятельно. Вместе с тем, это создает угрозу нарушения расходных пропорций закона о бюджете, так как существует вероятность принудительного списания средств с бюджетных счетов по решениям судов, предусматривающим удовлетворение исков потенциальных получателей социальных трансфертов.

В последнее время предпринимаются попытки решить проблему необеспеченных мандатов, однако, на наш взгляд, не вполне последовательные. Так, в новой редакции ст.83 БК предусмотрено, что к закону о бюджете должен прилагаться перечень законодательных актов, действие которых отменяется или приостанавливается на очередной финансовый год в связи с тем, что бюджетом не предусмотрены средства на их реализацию. При этом статья заранее ориентирована на ситуацию, при которой утверждаемый перечень отменяемых или приостанавливаемых нормативных актов будет отличаться пробелами, предусматривая, что “если законодательные или иные правовые акты устанавливают бюджетные обязательства, не предусмотренные законом о бюджете, применяется закон о бюджете”.

Вместе с тем, указанные положения статьи 83 БК снимают лишь часть проблем правоприменительной практики, так как суды по-прежнему не располагают информацией о том, какие законодательные акты и в какой мере обеспечены бюджетным финансированием. Например, если для полного финансирования определенного закона нужна определенная сумма, а реально выделена в несколько раз меньшая – суд не имеет оснований отказать в удовлетворении требований каждому

конкретному кредитору, и таким образом, общая сумма удовлетворенных судом кредиторских требований может превысить объем выделенных бюджетных ассигнований. Кроме того, правило о приоритете бюджетного законодательства над нормами законодательства других отраслей может действовать лишь по отношению к законам одного уровня и не применимо при коллизии федерального отраслевого закона и регионального (местного) закона о бюджете. Например, любой гражданин, которому федеральным законодательством предоставлено право на получение, скажем, детского пособия (источником выплаты которого, согласно ст.4 Закона "О государственных пособиях гражданам, имеющим детей", являются средства региональных бюджетов<sup>13</sup>), может предъявить в суд иск с требованием его выплаты за счет казны субъекта РФ. Исходя из конституционного принципа приоритета федерального законодательства над законодательством субъектов Федерации по вопросам, отнесенным к ведению Федерации, суд обязан удовлетворить соответствующий иск даже в том случае, если ассигнования на выплату детских пособий в региональном бюджете не выделены или секвестрированы.

На наш взгляд, проблему "необеспеченных мандатов" нужно решать не путем установления приоритета того или иного законодательства, а путем устранения противоречий между нормами различных законов и создания целостной правовой системы. Для этого необходимо провести инвентаризацию всех действующих нормативных актов, предусматривающих расходы за счет бюджетов всех уровней, по возможности точно рассчитав необходимый для их исполнения объем бюджетного финансирования, провести разграничение расходных обязательств между уровнями бюджетной системы, отменить нормативные акты, не обеспеченные источниками финансирования.

В перспективе все федеральные законы должны иметь равную юридическую силу на всей территории страны и быть актами прямого действия. Ни суды, ни тем более граждане, которым адресованы нормы принимаемых государством законов, не обязаны разбираться в тонкостях бюджетного процесса: если закон не отменен - он должен действовать в полном объеме. Фактически это означает включение неисполненных публично-правовых обязательств в состав государственного долга, хотя специфика этих обязательств требует решения целого ряда технических проблем.

---

<sup>13</sup> До последнего времени расходы дотационных регионов на выплату указанных пособий учитывались в составе федерального трансферта, а недотационные регионы оплачивали данные расходы за счет собственных средств. С 2001 года указанные расходы компенсируются всем регионам из образованного в составе федерального бюджета Фонда компенсаций.



В частности, для учета неисполненных публично-правовых обязательств в составе государственного долга необходимо четкое определение их объема, момента возникновения и момента, начиная с которого эти обязательства должны считаться просроченными, то есть неисполненными, что представляет известную сложность. Если, например, при закупке товаров для государственных нужд момент возникновения бюджетного обязательства четко определен во времени в зависимости от применяемого метода бюджетного учета (например, моментом поставки товара), то применительно к публично-правовым обязательствам определить момент возникновения обязательства существенно сложнее. Предположим, например, что федеральным законом установлено пособие для граждан, имеющих детей, подлежащее выплате с 1 января 2002 года за счет региональных бюджетов, причем пособие выплачивается только тем родителям, которые обратились с соответствующим заявлением в органы социальной защиты. Далее предположим, что некий регион не включил ассигнования на выплату данного пособия в расходы своего бюджета на 2002 год. Как при этом должны удовлетворяться требования потенциальных получателей пособия? Должна ли Федерация настаивать на включении задолженности по этим пособиям в бюджет следующего года, и если да, то как определить размер этой задолженности: по числу граждан, имеющих детей, по числу граждан, фактически обратившихся за выплатой пособия? Или задолженность прошлых лет подлежит взысканию с регионального бюджета только в случае удовлетворения судом иска получателя пособия? Как учесть изменения в контингенте получателей пособия? Все эти вопросы весьма сложны, однако без их решения невозможно достичь эффективности правовой системы, единства правоприменительной практики, стабильности бюджетных правоотношений.

Обобщая вышеизложенное, представляется необходимым решать проблему поэтапно. На первом этапе следует отменить основную массу не обеспеченных финансированием обязательств, что, естественно не исключает, последующих корректировок перечня принимаемых к бюджетному финансированию законодательных актов. На втором этапе следует определить методы учета кредиторской задолженности по такого рода обязательствам и правила погашения такого рода государственного долга.

#### б) Гражданско-правовые обязательства государства

Помимо договора займа и договора о предоставлении государственной гарантии традиционными видами гражданско-правовых отношений с участием государства являются:

- Договоры поставки товаров, работ и услуг для государственных нужд;
- Внедоговорные обязательства, вытекающие из причинения вреда юридическим и физическим лицам в результате незаконных действий и решений государственных органов.

- Обязательства смешанного характера

Некоторые виды обязательств государства имеют сложную юридическую природу, неся в себе черты как гражданско-правовых, так и публично-правовых обязательств. Наиболее ярким примером этой разновидности обязательств являются обязательства по оплате труда работников бюджетной сферы (как государственных служащих и работников бюджетных учреждений).

С одной стороны, они близки к гражданско-правовым, так как бюджетные ассигнования носят не безвозмездный характер, а предоставляются в обмен на труд. С другой стороны, в отличие от прочих гражданских договоров в трудовых отношениях с работниками бюджетной сферы государство выступает не непосредственно (через органы государственной власти, действующие в качестве его законных представителей), а через бюджетные организации, являющиеся самостоятельными юридическими лицами. Обязанность же государства по содержанию бюджетной сети является скорее публично-правовой, так как вытекает из норм не столько гражданского, сколько публичного права (в частности, объем сметного финансирования предопределен законодательно утвержденной Единой тарифной сеткой по оплате труда работников организаций бюджетной сферы). Применительно к государственным служащим ситуация несколько более сложная, так как нанимателем для них является не бюджетное учреждение, а орган государственной власти. Тем не менее, в российском праве органы государственной власти часто одновременно являются юридическими лицами и трудно разграничить их действия, осуществляемые в качестве законных представителей государства и субъектов гражданского права. В любом случае, денежное содержание государственные служащие получают не непосредственно из бюджета, а через органы власти, в которых они состоят, а следовательно, бюджетополучателями не являются и не вправе предъявлять требования к казне.

подавляющее большинство гражданских обязательств являются взаимными и возмездными, а следовательно, бюджетные расходы по таким обязательствам имеют характер не безвозмездных перечислений, а компенсации за предоставленные товары, работы, услуги. Таким образом, невыполнение соответствующих обязательств создает прямые убытки для контрагентов бюджета. Однако из всех видов кредиторских

требований на сегодняшний день безусловно признаются лишь требования держателей государственных ценных бумаг, поручительств и кредиторов государства по договору займа. Таким образом, несмотря на то, что государство финансирует дефицит бюджета не за счет привлечения заимствований (что влечет рост объема долга), а за счет просроченной задолженности (неплатежей за поставленные в пользу государства товары, работы и услуги, эта кредиторская задолженность не включается в состав госдолга и права кредиторов бюджета оказываются незащищенными. Во избежание необоснованной дискриминации одних кредиторов бюджета перед другими, представляется необходимым расширить понятие внутреннего долга за счет включения в него задолженности по всем видам гражданско-правовых обязательств. Для этого в главах БК, посвященных стадиям составления и утверждения бюджетов, следует предусмотреть норму об обязательном включении в бюджет следующих лет ассигнований на погашение кредиторской задолженности по ранее заключенным и исполненным со стороны контрагентов бюджета гражданско-правовым договорам (в том числе трудовым договорам), а также ассигнований на исполнение гражданских договоров со сроком действия, выходящим за пределы года, заключенных в предыдущие годы (это предложение связано с отсутствием у сторон гражданско-правового договора права на его досрочное расторжение при отсутствии нарушений со стороны контрагента). Вместо правила об обязательном включении в бюджет ассигнований по долгосрочным договорам можно внести изменения в гражданское законодательство, предусматривающие возможность расторжения договоров поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд в случае, если законом о бюджете очередного года не предусмотрено их финансирование, а также ограничение ответственности государства при расторжении договоров по указанному основанию пределами реального ущерба для контрагента (без компенсации упущенной выгоды). Учитывая, что одномоментное исполнение обязательств по всей накопленной бюджетами кредиторской задолженности невозможно, при введении данной нормы в действие необходимо предусмотреть, что ее действие распространяется только на будущее время, и включение в бюджет ассигнований по накопленной к настоящему моменту кредиторской задолженности бюджета осуществляется по усмотрению законодательных органов. Из этих же соображений следует восстановить в Кодексе понятие защищенных статей бюджета, предусмотрев, что секвестру не подлежат ассигнования на исполнение вступивших в силу гражданско-правовых договоров.

Кроме того, необходимы законодательные меры для предотвращения роста кредиторской задолженности бюджета по гражданско-правовым обязательствам в будущем. Основными из них должны быть:

- ограничение ответственности государства по денежным обязательствам бюджетных учреждений, принятым с превышением сметы; сокращения числа учреждений, субсидиарную ответственность по обязательствам которым несет государство;

- закрепления в гражданском законодательстве специальных правил признания недействительными сделок, заключенных органами государственной власти и бюджетными учреждениями с нарушением требований законодательства (прежде всего, БК), в том числе – сделок, выходящих за пределы правоспособности органов государственной власти и бюджетных учреждений;

- введение персональной ответственности руководителей бюджетных учреждений за результаты их деятельности, в том числе - за накопление кредиторской задолженности путем заключения сделок, выходящих за пределы правоспособности соответствующих учреждений.

Самостоятельной проблемой, связанной с погашением государственных долговых обязательств в широком смысле слова, является порядок исполнения решений судов о взыскании средств с бюджетных счетов в случае, если ассигнования на погашение долговых обязательств не были включены в состав расходов бюджета или секвестрированы в процессе его исполнения. Согласно статьям 286-287 БК размер средств, списываемых со счета бюджета по решению судов, не может превышать разницу между суммой средств, находящихся на счете бюджета, и совокупной суммой средств, указанных в своде лимитов финансирования на месяц по всем получателям бюджетных средств. Учитывая, что все бюджетные средства имеют своего получателя, эта формулировка означает, что списание средств со счетов бюджета по решению суда (если только речь не идет о предусмотренных, но не исполненных бюджетных ассигнованиях) практически невозможно. Указанные нормы превращают в фикцию закрепленный Гражданским кодексом принцип ответственности государства по своим обязательствам, что подрывает доверие кредиторов к государству и негативно сказывается на его способности привлекать заимствования. С другой стороны, лишение бюджета всякого иммунитета при определенной критической массе обязательств, вытекающих из судебных решений, может сделать невозможным реализацию государством своих функций.

Поэтому представляется целесообразным выработать разумный компромисс путем внесения симметричных изменений в Бюджетный и Гражданский кодексы, предусматривающих, что исполнительные документы судов на сумму, не превышающую определенный процент от общего объема доходов (или расходов) бюджета (например, 10%), подлежат безусловному взысканию с бюджетных счетов, что является основанием для последующего применения секвестра. Не погашенные в течение года ввиду исчерпания лимита списаний требования кредиторов переносятся на следующие годы вплоть до полного погашения.

Тем самым в случае превышения некоторого критического порога расходных обязательств, возникших по решению судов, автоматически применяется отсрочка их исполнения по заранее известным для кредиторов правилам с включением соответствующих обязательств в состав госдолга.

### ***2.1.2. Дебиторская задолженность бюджетной системы***

Дебиторская задолженность бюджетной системы складывается из:

- долга иностранных государств, их юридических лиц и международных организаций перед Российской Федерацией и ее субъектами;
- взаимной задолженности бюджетов и внебюджетных фондов различных уровней;
- недоимки по налогам и сборам в бюджетную систему;
- долга российских юридических лиц по бюджетным кредитам и иным предоставленным на возвратной и (или) возмездной основе бюджетным средствам.

Внешняя составляющая дебиторской задолженности бюджетной системы не входит в предмет нашего анализа, а на причинах возникновения прочих перечисленных видов задолженности следует остановиться.

а) Взаимная задолженность бюджетов и внебюджетных фондов различных уровней

Для первых лет формирования российской государственности была характерна слабость федерального центра и сепаратистские тенденции в субъектах РФ. Некоторые регионы в этот период перестали перечислять в федеральный бюджет отчисления от федеральных налогов, собираемых на их территории. Федерация пыталась предпринять какие-то ответные меры, отражением чего является, например, следующая норма ст.32 закона “О федеральном бюджете на 1995 год”<sup>14</sup>:

---

<sup>14</sup> С 1995 года до 2000 года включительно аналогичные по содержанию нормы ежегодно включались в закон о федеральном бюджете.

“В целях обеспечения защиты интересов федерального бюджета и полноты мобилизации в нем финансовых ресурсов разрешить Правительству Российской Федерации в случаях нарушения отдельными субъектами Российской Федерации установленного законодательством Российской Федерации порядка зачисления налогов и иных доходов в федеральный бюджет применять к ним следующие санкции:

приостанавливать финансирование из федерального бюджета федеральных программ и мероприятий, осуществляемых на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации, а также передачу средств по взаимным расчетам, трансфертам, субвенциям и дотациям, бюджетным ссудам и кредитам;

прекращать выдачу лицензий на экспорт;

приостанавливать поставку продукции, поступающей централизованно из государственных ресурсов;

регулировать с учетом объемов незаконно оставляемых в бюджетах субъектов Российской Федерации налогов и иных доходов федерального бюджета размеры предоставляемых им кредитных ресурсов и наличной денежной массы за счет эмиссии Центрального банка Российской Федерации.”

Однако эти меры последовательно не проводились и практически не могли компенсировать потерь федерального бюджета, так как подобную политику позволяли себе почти исключительно регионы - доноры федерального бюджета. Происходившее в результате указанного кризиса федеративных отношений сокращение доходов федерального бюджета сказывалось на его способности выполнять свои обязательства (в том числе - по финансовой помощи дотационным регионам).

После принятия новой российской Конституции происходило постепенное усиление Федерации, что позитивно отразилось на финансовых взаимоотношениях бюджетов разных уровней. В настоящее время одним из проявлений этого процесса является проведенная президентом Путиным реформа государственного устройства<sup>15</sup>. В процессе подготовки проекта федерального бюджета на 2001 год Правительством была сделана попытка радикально решить проблему распределения налоговых

---

<sup>15</sup> Реформа государственного устройства нашла свое отражение в Указах Президента РФ: от 13 мая 2000 года N 849 “О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе” и от 10 августа 2000 года N 1486 “О дополнительных мерах по обеспечению единства правового пространства Российской Федерации”, в Федеральных законах: от 29 июля 2000 года N 106-ФЗ “О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации”, от 5 августа 2000 года N 113-ФЗ “О порядке формирования Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации”, от 4 августа 2000 года N 107-ФЗ “О внесении

поступлений между уровнями бюджетной системы. В статьях 9 и 12 указанного законопроекта содержались положения, согласно которым поступления от всех видов налогов (федеральных, региональных и местных) подлежали зачислению в полной сумме на счета органов федерального казначейства для последующего распределения в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством. Однако в процессе рассмотрения проекта бюджета в Думе из этого правила было сделано исключение для недотационных регионов, тем самым сохраняется угроза недопоступления в федеральный бюджет доходов, собираемых с данных территорий.

Кроме того, бюджетное законодательство последних лет содержит определенные меры, направленные на сокращение взаимной задолженности бюджетов. В их числе следует упомянуть норму ст.137 БК, в соответствии с которой в случае, если предоставленные из федерального бюджета ссуды не погашены до конца финансового года, остаток непогашенной ссуды погашается за счет средств финансовой помощи, оказываемой бюджету субъекта Российской Федерации из федерального бюджета, а применительно к субъектам РФ, не получающим финансовой помощи из федерального бюджета - за счет отчислений от федеральных налогов и сборов, зачисляемых в бюджет субъекта Российской Федерации.

#### б) Недоимка по налогам и сборам в бюджетную систему

Наряду с расширением масштабов уклонения от налогов противозаконными методами и путем использования многочисленных налоговых льгот, неплатежи предприятий в государственный бюджет являются одним из наиболее важных факторов развития фискального кризиса в России. Рост налоговых недоимок, ставящий под вопрос платежеспособность предприятия, парализует и его инвестиционную активность.

Важнейшими причинами поведения предприятий, приводящего к возникновению и наращиванию объемов недоимки, являются, в первую очередь, недостаточно жесткие меры, применяемые к недоимщикам, позволяющие им осуществлять хозяйственную деятельность, не платя налогов. Несмотря на значительное усовершенствование правового регулирования механизма банкротств и обращения требований на имущество недоимщиков, во многих случаях ужесточение соответствующих санкций, в частности, осуществление процедуры банкротства, объективно затруднено в силу различного рода социальных последствий. Однако

---

изменений и дополнений в Федеральный закон “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”

непринятие жестких мер к неплательщикам, массовое неисполнение налогового законодательства формирует сигнал, адресованный экономическим агентам, означающий, что государство закрывает глаза на недоимки по налогам, позволяет не платить налоги и будет позволять это и в будущем.

Сложившаяся ситуация может быть решена только путем перехода к беспрекословному выполнению налогового законодательства, что требует крайне жесткого отношения к неплательщикам налогов. В то же время серьезным препятствием при осуществлении такого рода политики является сегодняшнее положение с начисленными недоимками, пенями и штрафами. Несправедливый характер накопленной недоимки определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, применявшимся в прежние годы (вплоть до вступления в силу первой части Налогового кодекса) крайне высоким уровнем пени за просрочку перечисления начисленных налогов в бюджет (около 10% в месяц), многократно превышающим уровень инфляции и процентных ставок. Во-вторых, установленным порядком очередности перечисления в бюджет основной суммы недоимки и штрафных санкций. Поскольку в соответствии с ч.6 ст.114 НК при недостаточности средств для полного погашения обязательства в первую погашаются пени, и лишь затем - основная сумма долга, предприятие может оказаться в ситуации, когда недоимка растет, несмотря на все усилия по ее погашению. Огромные масштабы налоговых неплатежей требуют применения жестких мер к столь большому числу экономических агентов, что они становятся как технически неосуществимыми, так и невозможными с социальной точки зрения.

Выходом из такой ситуации может служить налоговая амнистия, после которой государство резко ужесточает налоговую дисциплину. Однако налоговая амнистия вызовет негативные стимулы для накопления новой недоимки, неизбежно приводя к формированию ожиданий новой амнистии. В целях решения проблемы недоимок в последние годы неоднократно предпринимались попытки осуществить их реструктуризацию, однако резкого ужесточения налоговой дисциплины при этом не происходило. Последняя такая попытка была предпринята сравнительно недавно на основании статьи 115 Федерального закона "О федеральном бюджете на 1999 год" и принятого в ее исполнение Постановления Правительства РФ от 3 сентября 1999 г. № 1002 "О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом". В данном Постановлении учтены



недостатки предыдущих мероприятий в этой области и предложена достаточно взвешенная концепция реструктуризации недоимки, основные элементы которой состояли в следующем:

- Реструктуризация должна была проводиться в отношении задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также пеням и штрафам перед федеральным бюджетом, накопленной на 1 января 2000 г.

- Решение о реструктуризации должно было приниматься Министерством РФ по налогам и сборам (а если сумма задолженности не превышает 20 млн. рублей - налоговым органом по месту регистрации юридического лица) при наличии заключения Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству (или ее территориального органа) о способности организации осуществлять уплату текущих налоговых платежей и процентов на отсроченную задолженность.

- В ходе реструктуризации задолженность по налогам и сборам должна была погашаться равномерно в течение 6 лет, а по пеням и штрафам - в течение 4 лет после погашения задолженности по налогам и сборам. При погашении половины реструктурируемой задолженности и полном и своевременном внесении текущих налоговых платежей в течение 2 лет после принятия решения о реструктуризации должно было производиться списание половины долга по пеням и штрафам, а при соблюдении тех же условий в течение 4 лет - полное списание задолженности по пеням и штрафам.

- С сумм реструктурируемой задолженности по налогам ежеквартально подлежали уплате проценты исходя из расчета одной десятой годовой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

- Организация утрачивала право на реструктуризацию задолженности, если в течение срока погашения реструктурируемой задолженности она нарушала обязанности по уплате текущих налоговых платежей.

- Реструктуризация задолженности организации по платежам в федеральный бюджет допускалась только один раз.

- Реструктуризация задолженности по платежам в федеральный бюджет должна была быть синхронизирована с реструктуризацией задолженности по платежам в региональные и местные бюджеты при принятии соответствующего решения региональными и местными органами власти.

Таким образом, суть описанного механизма реструктуризации состояла в частичной “амнистии” по ранее накопленным налоговым долгам, применяемой к

налогоплательщикам, добросовестно исполняющим текущие налоговые обязательства. Помимо укрепления налоговой дисциплины эта мера должна была способствовать “расчищению” платежного баланса предприятий и, тем самым, повышению их кредитоспособности и инвестиционной привлекательности. Тем не менее, упомянутые преимущества реструктуризации сводятся на нет, так как государство отступает от жесткой политики по отношению к организациям, нарушающим условия реструктуризации. Так, несмотря на наличие в рассматриваемом Постановлении угрозы возбуждения процедур банкротства в отношении организаций, не погасивших задолженность перед федеральным бюджетом либо не подавшим заявление о ее реструктуризации, на практике такие меры последовательно не применяются.

в) Долг российских юридических лиц по бюджетным кредитам и иным предоставленным на возвратной и (или) возмездной основе бюджетным средствам.

В отличие от налоговой недоимки, возможность накопления которой обусловлена скорее отсутствием необходимой политической воли, возникновение недоимки по бюджетным кредитам во многом является результатом сознательной политики государства. В наследство от социалистической системы хозяйства российской экономике досталось значительное число бывших государственных предприятий, администрация которых сохранила свое политическое влияние, несмотря на полную неспособность адаптироваться в рыночных условиях. Основной задачей “советского” хозяйственного лобби в российском парламенте на протяжении последнего десятилетия была борьба за предоставление льготных бюджетных кредитов и субсидий. В действительности даже в тех случаях, когда бюджетные средства предоставлялись на возвратной основе назвать их кредитами можно весьма условно не только потому, что проценты по ним были фактически отрицательными, но и потому, что возвращать кредиты их получатели заведомо не планировали. Последнее обстоятельство было очевидно не только для заемщиков, но и для государства, так как указанные “кредиты” выдавались ежегодно одним и тем же заемщикам на одни и те же цели, несмотря на хронический невозврат ранее предоставленных кредитов. Традиционными получателями безвозвратных бюджетных средств были бывшие колхозы и совхозы, “северное” лобби, угольщики, ВПК, предприятия-получатели иностранных связанных кредитов.

Более того, вплоть до последнего времени из анализа закона о бюджете невозможно было составить представление об общем объеме предоставляемых из федерального бюджета кредитных ресурсов. Традиционно в закон о федеральном

бюджете на очередной год включалась норма, предоставляющая Правительству РФ право осуществлять на условиях возвратности и платности финансирование определенных отраслей экономики в пределах ассигнований, утвержденных по соответствующим разделам функциональной классификации расходов федерального бюджета (см., например, ст.52 Закона “О федеральном бюджете на 1998 год”). А так как функциональная классификация утверждалась парламентом на уровне разделов и подразделов (без дальнейшей детализации) общая сумма предоставляемых из федерального бюджета кредитных ресурсов была неизвестна. Кроме того, закон о бюджете содержал лишь самые общие условия предоставления кредитов: зачастую в нем не указывался ни конкретный срок, ни размер процентной ставки по кредитам, ни требования к их получателям.

Только в последнее время государство стало предпринимать попытки упорядочить процесс бюджетного финансирования экономики.

В частности, Бюджетный кодекс установил определенные правила предоставления бюджетных кредитов. Так, статьей 193 БК предусмотрено, что обязательным приложением к Закону о бюджете должен быть проект программы предоставления средств федерального бюджета на очередной финансовый год на возвратной основе по каждому виду расходов (то есть самому конкретному уровню функциональной классификации) и отчет о предоставлении средств федерального бюджета на возвратной основе за отчетный финансовый год и истекший период текущего финансового года.

Во-вторых, установлены различные правила предоставления бюджетных кредитов государственным и негосударственным юридическим лицам. Обязательным условием получения бюджетного кредита негосударственными юридическими лицами является предоставление 100-процентного ликвидного обеспечения возврата бюджетных средств. Ту же цель сокращения бюджетных потерь от невозврата кредитных ресурсов преследует и норма части 7 статьи 76 БК, которая требует обязательной предварительной проверки финансового состояния получателя бюджетных кредитов. Однако явным недостатком этой нормы является отсутствие указаний на последствия выявления фактической неплатежеспособности получателя бюджетного кредита в процессе проверки. Очевидно, в Бюджетном кодексе следует прямо указать, что в этом случае должна происходить блокировка соответствующих бюджетных расходов. Кроме того, серьезным недостатком цитируемой статьи представляется отсутствие в ней перечня безусловных оснований к отказу в

предоставлении бюджетного кредита, среди которых должно фигурировать наличие просроченной задолженности по ранее предоставленному бюджетному кредиту или наличие недоимки по налогам и сборам.

Содержатся в действующем законодательстве также определенные правила предоставления бюджетных инвестиций, субсидий и субвенций, однако правовая регламентация этих форм бюджетного финансирования явно недостаточна. В частности, в 1998 году был принят Федеральный закон “О Бюджете развития Российской Федерации” N 181-ФЗ. Согласно данному закону в “Бюджет развития” направляется определенная часть доходов федерального бюджета в целях поддержки на конкурсной основе высокоэффективных коммерческих инвестиционных проектов.

Расходование средств “Бюджета развития” осуществляется Правительством Российской Федерации по итогам конкурса инвестиционных проектов. Поддержка победивших в конкурсе инвестиционных проектов может осуществляться в трех формах:

- на возвратной, срочной и платной основе путем предоставления кредитов;
- на условиях возникновения права государственной собственности РФ на эквивалентную сумме прямых бюджетных инвестиций часть уставных (складочных) капиталов и имущества коммерческих организаций, осуществляющих инвестиционные проекты;
- путем предоставления государственных гарантий по инвестиционным проектам.

Обязательным условием выделения средств из “Бюджета развития“ является диверсификация риска с частными соинвесторами проекта и наличие у инвестора средств, необходимых для покрытия разницы между суммой бюджетных ассигнований и общей суммой средств, необходимых для реализации каждого этапа реализации проекта.

Однако серьезным недостатком Федерального закона “О Бюджете развития” является то, что он не исключает предоставления бюджетных средств частным предприятиям на безвозвратной и внеконкурсной основе за счет средств, не аккумулированных в “Бюджете развития“. Бюджетный кодекс Российской Федерации данной проблемы также не решает, так как допускает предоставление бюджетных средств частным организациям на безвозмездной и безвозвратной основе в виде субсидий и субвенций (ст.78) в случаях, предусмотренных федеральными и

региональными законами и целевыми программами. Конечно, бывают случаи, когда выделение бюджетных средств частным предприятиям на безвозмездной и безвозвратной основе объективно необходимо (например, для компенсации убытков, возникающих у предприятий естественных монополий в связи с государственным регулированием тарифов на их продукцию), однако на практике эти положения действующего законодательства обычно толкуются расширительно.

Таким образом, единственным значимым результатом предпринимавшихся в последнее время попыток упорядочить отношения бюджета с частным сектором экономики было ужесточение порядка предоставления бюджетных кредитов. При этом действующее бюджетное законодательство почти не ограничивает свободу законодательной власти в расходовании бюджетных средств на поддержку хронически убыточных предприятий на безвозвратной основе. Возможным следствием такого положения вещей может быть сокращение масштабов скрытой поддержки предприятий путем предоставления заведомо безвозвратных кредитов за счет перехода к открытому субсидированию.

Что касается накопленной к настоящему моменту задолженности - она будет постепенно сокращаться преимущественно за счет реструктуризации и списания, реже - в результате принудительного взыскания долга с заемщиков. Так, в законопроекте о бюджете на 2001 год предусмотрена отсрочка до 2005 года погашения задолженности сельскохозяйственных производителей по переоформленным в государственный внутренний долг кредитам, выданным им в 92-94 годах (ст. 61). Согласно ст.38 Закона «О федеральном бюджете на 2001 год» передана в собственность субъектам Российской Федерации (то есть фактически списана) сумма процентных платежей, начисленных в 2000 году за пользование средствами федерального бюджета, выделенными им в 1994 - 1995 годах на государственную финансовую поддержку досрочного завоза продукции (товаров) в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности с ограниченными сроками завоза грузов и переданными в 2000 году в управление субъектам Российской Федерации. Статьей 101 того же законопроекта Правительству поручено провести реструктуризацию задолженности юридических лиц по начисленным пени и штрафам за несвоевременный возврат средств, предоставленных из федерального бюджета на возвратной основе, и просрочку уплаты процентов за пользование ими по состоянию на 1 января 2001 года. Относительно низкая вероятность принудительного взыскания указанной задолженности связана не столько со слабостью законодательной базы (задолженность по бюджетным кредитам и

иним предоставленным на возвратной основе бюджетным средствам в настоящее время приравнена к налоговой задолженности, а следовательно, допускается ее безакцептное списание со счетов должника), сколько с недостатком политической воли и фактической неплатежеспособностью традиционных получателей бюджетных кредитов.

## **2.2. Неплатежи в отношениях между предприятиями**

Рассмотренная выше взаимная задолженность между государством и предприятиями является одним из факторов взаимных неплатежей предприятий, порождая цепную реакцию неплатежей на всех уровнях российской экономики. Так, хроническое недофинансирование бюджетных учреждений по смете, слабость государственного контроля за процессом принятия ими финансовых обязательств и существование законодательного запрета на прекращение отпуска топливно-энергетических ресурсов некоторым категориям потребителей приводит к возникновению и росту кредиторской задолженности бюджетной сети по оплате топливно-энергетических ресурсов и коммунальных услуг. Наличие дебиторской задолженности бюджетной сети рассматривается предприятиями естественных монополий, являющимися наиболее крупными налогоплательщиками, как моральное оправдание невыполнения своих налоговых обязательств перед бюджетом. Причем вплоть до 1998 года<sup>16</sup> государство допускало взаимозачеты по указанным видам задолженности. Механизм взаимозачетов состоял в том, что при наличии кредиторской задолженности бюджетных учреждений перед предприятиями (чаще всего - перед предприятиями ТЭК) последним разрешалось списание долгов перед федеральным бюджетом по налогам на эквивалентную сумму. Между тем, в действительности вовсе не любые обязательства бюджетных учреждений следует признавать обязательствами государства: так, обязательства, принятые с превышением объема правоспособности бюджетных учреждений (в частности - с превышением лимитов сметного финансирования), должны считаться недействительными. Тем не менее, в результате взаимозачетов фиктивная по существу кредиторская задолженность бюджета перед

---

<sup>16</sup> Указом Президента от 07.11.1997 № 1173 “О дополнительных мерах по мобилизации кассовых поступлений в федеральный бюджет” Правительству Российской Федерации начиная с 1 января 1998 г. было запрещено применять любые формы зачетов по обязательствам организаций по уплате налогов (недоимки) в федеральный бюджет и по обязательствам получателей средств федерального бюджета по оплате поставленной им продукции и оказанных услуг, включая денежные зачеты, а также расчеты с организациями - налогоплательщиками, предполагающие целевое использование средств федерального бюджета на погашение налоговой недоимки.

бюджетными учреждениями трансформировалась в реальные потери налоговых доходов федерального бюджета.

В настоящее время наличие кредиторской задолженности бюджетных учреждений перед их поставщиками более не рассматривается в качестве основания для зачета обязательств последних по налоговым платежам<sup>17</sup>. Тем не менее, в этом случае допускается предоставление отсрочек и рассрочек исполнения налоговых обязательств на соответствующую сумму. Кроме того, возможности государства по взысканию налоговой недоимки с предприятий естественных монополий следует признать ограниченными в силу практической неосуществимости процедур банкротства в отношении последних. Поэтому проблема недоимки крупнейших налогоплательщиков по платежам в бюджет сохраняется, а вместе с ней сохраняется проблема невыполнения бюджетных обязательств перед ними.

В отличие от предприятий естественных монополий, политическое влияние которых позволяет им трансформировать свою дебиторскую задолженность в налоговую недоимку, более мелкие предприятия в случае неоплаты поставленной государству или его учреждениям продукции вынуждены нарушать свои обязательства перед гражданскими контрагентами. Этот вариант поведения для них более приемлем потому, что гражданские кредиторы в отличие от государства не вправе взыскивать свою дебиторскую задолженность во внесудебном порядке. В этом смысле невыполнение бюджетных обязательств является одной из причин возникновения цепочки неплатежей между предприятиями, в том числе – неплатежей естественным монополиям.

Однако существуют и другие, не связанные с бюджетным сектором, причины неплатежей между предприятиями, среди которых необходимо упомянуть следующие.

### ***2.2.1. Недостатки гражданского законодательства, регламентирующего способы обеспечения исполнения гражданских обязательств***

Масштабы проблемы неплатежей в российской экономике могли быть меньше при эффективном действии гражданского законодательства, регламентирующего способы обеспечения исполнения гражданских обязательств. Однако и в этой области не все обстоит благополучно. Например, одним из наиболее распространенных в мировой практике способов обеспечения исполнения обязательств является залог, в том

---

<sup>17</sup> Ст.235 Бюджетного кодекса разрешает применение зачетов для погашения встречных обязательств между бюджетом и получателем бюджетных средств, однако исключительно при условии наличия задолженности по платежам в бюджет самого бюджетополучателя. Таким образом, применение многосторонних схем взаимозачетов,

числе - залог недвижимости (ипотека). Однако сложность процедуры обращения взыскания на предмет залога по российскому праву препятствует широкому использованию этого способа обеспечения в гражданском обороте. Так, в соответствии со ст.349 ГК требования кредитора-залогодержателя удовлетворяются из стоимости заложенного недвижимого имущества по решению суда за исключением случаев, когда несудебное взыскание предусмотрено нотариально удостоверенным соглашением кредитора с должником, заключенным после возникновения оснований для обращения взыскания на предмет залога. Очевидно, заключение такого соглашения совершенно невыгодно должнику и в этой связи крайне маловероятно, но даже когда такое соглашение заключено, допускается признание его недействительным по иску лица, чьи права нарушены таким соглашением. Обращение взыскания на движимое имущество допускается во внесудебном порядке, только когда такое условие прямо предусмотрено договором о залоге.

### ***2.2.2. Существование неплатежеспособных градообразующих предприятий***

Следствием централизованного размещения производительных сил в социалистический период является существование монопроизводственных населенных пунктов, созданных искусственно для обеспечения деятельности одного крупного предприятия. Учитывая, что такие предприятия создавались с ориентацией на нужды плановой экономики, большинство из них слабо приспособлены к условиям рынка и на сегодняшний день фактически убыточны. Многие из них имеют значительную кредиторскую задолженность перед поставщиками и собственными работниками, при наличии которой любое другое предприятие было бы объявлено банкротом. Тем не менее, государство вынуждено защищать такие предприятия от требований кредиторов, так как издержки, связанные с банкротством (в том числе, ликвидация населенных пунктов и переселение их жителей, выплата пособий по безработице высвобождаемым работникам), лягут тяжелым бременем на бюджетную систему. Эта государственная политика выражается в установлении специальных законодательных процедур банкротства градообразующих предприятий, предусматривающих, в частности, возможность введения внешнего управления на срок до 10 лет при отсутствии на то согласия кредиторов в случае предоставления государством поручительства по обязательствам должника. Очевидно, что существование таких

---

при которых задолженность по налоговым платежам в бюджет списывается не самому бюджетополучателю, а его кредитору, не допускается.



“легальных банкротов” является одним из факторов, порождающих накопление неплатежей в российской экономике.

### ***2.2.3. Наличие на рынке значительного числа субъектов, обязательства которых фактически ничем не обеспечены***

Действующее законодательство содержит ряд норм, позволяющих привлечь учредителей (администрацию) юридического лица к ответственности за виновные действия в ущерб кредиторам в преддверии или в процессе банкротства. В частности, согласно п.3 ст.56 ГК в случае банкротства должника по вине его учредителей или иных лиц, в том числе - руководителя должника, которые имеют право давать обязательные для последнего указания либо иным образом определять его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества должника может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. Статья 9 ФЗ “О несостоятельности (банкротстве)” предусматривает субсидиарную ответственность руководителя должника перед кредиторами в случае неподачи им заявления о банкротстве при наличии установленных законом признаков несостоятельности. Кроме того, в этом случае виновные должностные лица могут быть лишены права занимать руководящие должности и (или) осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическими лицами. Статьи Уголовного кодекса 195-197 предусматривают ответственность за неправомерные действия в процессе банкротства, фиктивное и преднамеренное банкротство. Однако фактически эти нормы законодательства по разным причинам “не работают”.

Основной из этих причин является несовершенство действующей процедуры регистрации юридических лиц, при которой не всегда проверяется соответствие объявленных паспортных данных учредителей и руководителей предприятий реальному положению, что впоследствии делает невозможным их обнаружение. Второй причиной является слабость налогового контроля, при которой допускается функционирование предприятий, в течение нескольких налоговых периодов не подающих налоговой отчетности и отсутствующих по своему юридическому адресу. Третьей причиной следует признать отсутствие соответствующей правоприменительной практики: указанные составы преступлений являются новыми для российского уголовного права, и правоохранительные органы, очевидно, еще не накопили достаточного опыта для их расследования, которое к тому же представляет объективные трудности.

Кроме того, действующее законодательство предусматривает крайне низкие требования к уставному капиталу большинства видов хозяйственных обществ: для обществ с ограниченной ответственностью и закрытых акционерных обществ размер уставного капитала должен составлять не менее 100-кратного минимального размера оплаты труда (что на настоящий момент эквивалентно примерно 330 долларам США), для открытых акционерных обществ - не менее 1000-кратного минимального размера оплаты труда (примерно 3330 долларов США). При этом согласно ГК уставной капитал (далее – УК) «определяет минимальный размер имущества общества», гарантирующего интересы его кредиторов» (см., например, ст.ст. 90, 99 ГК). Необходимость обеспечения таких гарантий для кредиторов хозяйственных обществ обусловлена отсутствием ответственности их учредителей (участников) по обязательствам обществ. Поэтому законодательство предусматривает специальные правила формирования, увеличения и уменьшения УК хозяйственных обществ. В частности, общество обязано известить своих кредиторов об уменьшении уставного капитала, что дает кредиторам право требовать досрочного исполнения обществом своих обязательств (см., например, ст.ст. 90, 101 ГК). Хотя необходимо отметить, что с экономической точки зрения УК не является достаточной гарантией интересов кредиторов хозяйственных обществ, так как его наличие на счетах общества юридически обязательно лишь на момент регистрации в половинном размере (вторая половина должна быть оплачена в течение первого года деятельности) и на момент подведения финансовых результатов деятельности общества за год (в этом случае стоимость чистых активов не должна быть ниже размера УК). В любой другой момент стоимость чистых активов общества может быть сколь угодно ниже размера УК, в том числе минимального. Однако, учитывая тот факт, что в случае недостаточности имущества общества для удовлетворения кредиторских требований при ликвидации общества его учредители фактически утрачивают право на возврат внесенных ими вкладов, высокий уставной капитал является подтверждением серьезности намерений учредителей (участников) общества, а потому законодательные требования к нему, на наш взгляд, должны быть повышены. Неуверенность кредиторов в достаточности активов должника для удовлетворения имеющихся кредиторских требований составляет на сегодня основное препятствие к реализации судебного способа защиты гражданских прав. Это препятствие накладывается на некоторые особенности российской судебной системы и процессуального законодательства, которые повышают для кредиторов риск убытков при обращении к суду.

#### ***2.2.4. Особенности российской судебной системы и процессуального законодательства, затрудняющие для кредиторов судебную защиту своих прав***

Несмотря на то, что в последние годы законодательство, обеспечивающее информирование обязательств, было значительно усовершенствовано (в частности, в 1995 г. был принят новый Арбитражный процессуальный кодекс, в 1997 г. Федеральный закон “Об исполнительном производстве”, в 1998 г. Федеральный закон “Об ипотеке (залоге недвижимости)”, в 1998 - новая редакция Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”), действующая правоприменительная система не способна обеспечить достаточно полной и своевременной защиты нарушенных прав участников гражданского оборота. Среди основных проблем в этой области можно упомянуть следующие:

- Длительность судебных процедур.

Имеющиеся мощности судебной системы не адекватны потребностям современной экономики, что вызывает перегрузку судов и затяжки в рассмотрении дел. С учетом нескольких судебных инстанций рассмотрение дела обычно занимает несколько месяцев. При этом ряд особенностей законодательства позволяет еще более затягивать этот процесс: в частности, возможность отложения судебного разбирательства при неявке без уважительной причины извещенных о судебном заседании сторон; отсутствие в арбитражном законодательстве процедур упрощенного производства (например, гражданское процессуальное законодательство предусматривает процедуру выдачи судьей судебного приказа, имеющего силу исполнительного документа, в отсутствие судебного разбирательства в случае, если требования истца основаны на письменной сделке, и ответчик не заявил несогласия с этим требованием).

- Отсутствие процедур автоматической индексации в связи с инфляцией взыскиваемой в пользу кредитора суммы за период с момента подачи иска на момент исполнения решения суда. Таким образом, при высоком уровне инфляции и упомянутой длительности судебных процедур к моменту исполнения решения суда первоначальная сумма долга может значительно обесцениться.

- Невключение в состав судебных расходов сумм на оплату профессиональной юридической помощи.

Помимо риска обесценивания суммы долга в связи с инфляцией заинтересованность кредитора в судебном способе защиты своих прав снижает то обстоятельство, что не все понесенные им в связи с ведением дела издержки будут

компенсированы. В частности, не подлежат взысканию с должника расходы, связанные с оплатой профессиональной юридической помощи, которые могут оказаться весьма значительны.

- Отсутствие гарантий исполнения судебного решения

Действующее арбитражное процессуальное законодательство позволяет истцу ходатайствовать о принятии мер в обеспечение иска (в том числе - о наложении ареста на имущество или денежные средства должника), но рассмотрение заявленного ходатайства остается на свободное усмотрение суда. Если меры по обеспечению иска не были приняты, а сумма долга достаточно велика, должник получает возможность “обнулить” свои счета к моменту вступления решения суда в законную силу. Конечно, такая вероятность невысока, если должник является относительно стабильным и платежеспособным предприятием, но когда активы должника сопоставимы с суммой долга - его учредителям проще фактически прекратить деятельность данного предприятия и зарегистрировать новое, расходы на регистрацию которого, учитывая действующие требования к уставному капиталу, в настоящее время не превышают 300 долларов. Достаточно распространена также ситуация, когда должник к моменту исполнения решения суда фактически отсутствует по своему официальному адресу: расходы на розыск должника и его имущества в этом случае несет взыскатель<sup>18</sup> без какой-либо гарантии возможности взыскания не только суммы долга, но даже судебных издержек.

- Низкая вероятность удовлетворения требований большинства гражданских кредиторов в рамках процедуры банкротства

Хотя согласно ФЗ “О несостоятельности (банкротстве)” с инициативой возбуждения производства по делу о банкротстве может выступить любой кредитор, имеющий просроченные на 3 месяца требования к должнику вне зависимости от их размера, практически такие заявления подаются достаточно редко. Это связано, во-первых, с длительностью судебного процесса по таким делам (так, в случае введения внешнего управления мораторий на удовлетворение кредиторских требований может быть объявлен на срок до 18 месяцев; в случае признания должника банкротом срок собственно конкурсного производства также составляет до 18 месяцев). Во-вторых, с дороговизной этого процесса (в судебные расходы, в частности, входят

---

<sup>18</sup> Хотя согласно п.2 ст.28 ФЗ “Об исполнительном производстве” оплативший расходы по розыску должника взыскатель имеет право их последующего взыскания с должника по суду, однако, очевидно, что воспользоваться этим правом взыскатель может лишь в случае, когда розыск увенчался успехом.

государственная пошлина, вознаграждение арбитражным управляющим, расходы, связанные с их деятельностью в процессе наблюдения, внешнего управления и конкурсного производства и пр.). Указанные расходы возмещаются из имущества должника вне очереди. В-третьих, с установленной очередностью и порядком погашения кредиторских требований из имущества должника, при которой требования большинства гражданских кредиторов удовлетворяются лишь в пятую очередь при условии полного удовлетворения требований кредиторов предыдущих очередей (в частности, требований работников должника по оплате труда и выплате выходных пособий, требований по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды). Таким образом, при отсутствии уверенности в достаточности имущества должника для погашения всех перечисленных требований (каковая уверенность до проведения анализа его финансового состояния в принципе недостижима) возбуждение дела о банкротстве чревато для кредиторов значительными временными и денежными затратами.

По вышеизложенным причинам в настоящее время процедура банкротства используется в большей мере в качестве политического инструмента (в частности, в борьбе региональных властей за контроль над предприятиями, находящимися в федеральной собственности), нежели в качестве механизма нормального гражданского оборота.

Принимая во внимание описанные выше особенности российской судебной системы, становится очевидно, что для кредитора, сталкивающегося с неисполнением обязательства со стороны малоизвестного контрагента, возбуждение судебного процесса становится в высшей степени рискованным: он может не только не вернуть суммы долга, но увеличить убытки в результате действий по ее взысканию.

#### ***2.2.5. Фиктивный характер части дебиторской задолженности***

Хотя, как было показано выше, проблема взаимных неплатежей в отношениях между предприятиями является вполне объективной, официальная статистика о масштабах этой задолженности не вполне соответствует действительности. Это связано с тем, что часть взаимной задолженности предприятий носит по существу фиктивный характер, так как “неоплата” за поставленную продукцию является одним из наиболее распространенных в российской экономике способов уклонения от налогообложения. Возможность уклонения от налогообложения таким путем в значительной мере обусловлена применением кассового метода в целях исчисления налоговых обязательств предприятий по налогу на прибыль и НДС. Этот метод учета

предполагает, что обязательства поставщика по указанным видам налогов возникают не в момент поставки продукции, а в момент поступления от контрагента средств в ее оплату. Поэтому предприятие-поставщик заинтересовано в накоплении фиктивной дебиторской задолженности (так как при этом у него не возникает налоговых обязательств). Второй причиной, порождающей заинтересованность руководства предприятия в ограниченном поступлении денег на его банковские счета, является наличие большой задолженности перед бюджетом, которая в соответствии с налоговым законодательством списывается в безакцептном порядке. В обоих указанных случаях дебиторская задолженность предприятия носит фиктивный характер. В действительности товар реализуется за наличные средства, не учитываемые в бухгалтерской отчетности, так называемой фирме-однодневке, которая “исчезает”, не выполнив налоговых обязательств. Таким образом, часть отражаемой в официальной отчетности задолженности предприятий существует только на бумаге и является способом перевода деловой активности в нелегальный наличный оборот.

### **2.3. Неплатежи в отношениях внутри предприятия**

Как уже отмечалось ранее, недофинансирование предприятий из бюджета и со стороны контрагентов порождает нехватку оборотных средств, в том числе - для расчетов по оплате труда.

Масштабы проблемы задолженности по оплате труда в свое время побудили Государственную Думу внести поправки в пункт 2 статьи 855 Гражданского кодекса, устанавливающий очередность порядка списания средств с банковского счета организации при их недостаточности для удовлетворения всех предъявленных к счету требований. Согласно первоначальной редакции этого пункта при недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание денежных средств осуществлялось в следующей очередности:

в первую очередь - по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств со счета для удовлетворения требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также требований о взыскании алиментов;

во вторую очередь - по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору;

в третью очередь - по платежным документам, предусматривающим платежи в бюджет и во внебюджетные фонды.

В попытке снизить остроту проблемы задолженности по оплате труда Государственная Дума изменила редакцию статьи 855 ГК: платежи в бюджет были передвинуты на четвертую очередь, а третью заняли “платежные документы, предусматривающие перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору (контракту), а также по отчислениям в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и Государственный фонд занятости населения Российской Федерации”.

Однако своим Постановлением от 23 декабря 1997 г. N21-П Конституционный Суд признал новую редакцию п.2 ст.855 ГК неконституционной ввиду ее противоречия принципу равенства права на оплату труда для лиц, занятых в частном и бюджетном секторе. При этом имелось в виду, что признание приоритета платежей по оплате труда перед платежами в бюджет создает трудности с формированием доходной части бюджета, что может привести к задолженности по заработной плате работникам бюджетной сферы. Кроме того, по мнению Конституционного Суда, правила пункта 2 статьи 855 ГК Российской Федерации в новой редакции “не исключают возможность прямого злоупотребления правом, включая искусственное поддержание задолженности по выплате заработной платы в целях уклонения от перечисления платежей в бюджет”.

Однако, отменив данную норму п.2 ст.855 ГК, Конституционный суд не определил, какая очередность списаний должна вместо этого применяться. Поэтому вплоть до внесения изменений в статью 855 ГК применяется очередность, установленная нормами закона о федеральном бюджете на очередной год. Эти нормы на протяжении последних трех лет предусматривали, что “при недостаточности денежных средств на счете налогоплательщика для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание средств по платежным документам, предусматривающим платежи в бюджет и государственные внебюджетные фонды, а также перечисление денежных средств для расчетов по оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору (контракту), производится в порядке календарной очередности поступления документов после перечисления платежей, отнесенных указанной статьей Гражданского кодекса Российской Федерации к первой и второй очередности”. Учитывая, что согласно другой части статьи 855 ГК списание в порядке календарной очередности поступления документов производится по

требованиям, относящимся к одной очереди, следует признать, что платежные документы, предусматривающие перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по оплате труда, и платежные документы, предусматривающие платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в настоящее время фактически отнесены к одной очереди.



### **3. ОБЗОР СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕЙ И ИНФОРСМЕНТА КОНТРАКТОВ В КАНАДЕ**

#### **3.1. Основы коммерции в Канаде в контексте соответствующего законодательства**

(1) В основе законодательства Канады в области коммерции лежит **английское законодательство**. Канада - федерация («конфедерация») бывших североамериканских колоний Британской Короны, и, соответственно, система ее основных законов основана на английском законодательстве, как в части федерального правительства (т.е. управления страной, в целом) так и входящих в нее провинций и территорий. Единственное исключение - Провинция Квебек, которая первоначально была колонией Франции, использует гражданское законодательство французского типа, а не британское публичное право.

Примерами в данном тексте в основном являются публичное право и статутное право провинции Онтарио, самого населенного региона страны, являющегося также центром ее деловой жизни. Ее рамочное право представляется типичным для всех систем публичного права прочих регионов Канады<sup>19</sup>.

(2) **Публичное право и статутное право**. По своей сути, публичное право - свод законов, основанных на прецеденте и развивающихся на основании судебных вердиктов по конкретным вопросам. Прецеденты возникают из публикуемых судебных решений (включающих как причины, так и результаты рассмотрения конкретного вопроса в суде).

Публичное право действует в отношении любого коммерческого вопроса (транзакции или спора), за исключением случаев, касательно которых предусмотрено соответствующее статутное положение (постановление, подзаконный акт или прочие виды законодательных актов) на федеральном уровне или принятое законодательным органом провинции Онтарио (либо органами власти низших уровней, как то: муниципалитетами, управлениями, комиссиями, т.п.).

Законодательные акты или основанное на них статутное право могут кодифицировать, реформировать, полностью изменять публичное право, либо устанавливать совершенно новые законодательные рамки<sup>20</sup>. В случае если и публичное право, и статутное право применимы к одному и тому же факту (ситуации) и происходит конфликт в связи с их несоответствием друг другу, обычно первенствует статутное право.

---

<sup>19</sup> См. комментарии по имущественному праву далее по тексту

<sup>20</sup> См. комментарии по кодификации далее по тексту

### (3) Некоторые комментарии

(а). *Имущественное право.* Английское законодательство признает 2 главных вида собственности: недвижимость (т.е. «земля», или в гражданском законодательстве «недвижимая собственность») и личная собственность (иначе, «движимое имущество», или, согласно гражданскому законодательству, «движимость»).

В отношении обоих видов собственности различные лица могут иметь права – одинаковые или неодинаковые - «пласты» прав. В этом смысле один «собственник» может предоставлять гарантию (обеспечение) (скажем, залог) в виде его собственности в обмен на деньги (или кредит, или другую ценность) другому собственнику, и, таким образом, последний также приобретает права собственности.

Следует отметить, что если создание таких конкретных прав происходит в рамках права, - это частный коммерческий акт.

Особый случай, связанный с недвижимостью: согласно английскому праву, землевладение не только имеет такую черту, как вышеуказанные «пласты», но и дополнительную характеристику, которая заключается в том, что теоретически первичным землевладельцем является Корона (т.е. король (королева), иначе «государство»).

То, что сегодня представляется умозрительным, было когда-то «фактом», и характерные черты эволюции от системы государственного владения всей землей в направлении системы «частного» владения индивидуальными наделами (учитывая, в особенности, использование недвижимости как гарантии финансирования) следует признать особенно уместным в свете задач данного проекта.

(б) *Кодификация. Акт о “Bills of Exchange”* заслуживает упоминания в данном контексте по трем причинам. Во-первых, данный Акт стал одним из первых и наиболее эффективных неденежных платежных механизмов. Во-вторых, данное уложение было разработано для того, чтобы поощрить коммерцию путем интеграции в одной точке «прецедентного» «публичного» права, выросшего из 2500 известных случаев и статутного права из примерно 17 статутов.

И, в-третьих, проект Статута был разработан частным лицом (неким Чалмерсом), рекомендован правительству Великобритании и принят Парламентом в 1882 г., а вскоре после этого - и Парламентом Канады.

(в) *Федеральные расходные полномочия.* В принципе, федеральное правительство может собирать столько доходов, сколько пожелает (если предположить, что ему удастся убедить парламент принять соответствующие законы) и может тратить деньги на те проблемы и в тех целях, которые не подпадают под законодательно установленную юрисдикцию парламента. Это называется федеральными «расходными полномочиями» (или «полномочиями распоряжаться кошельком»): как гласит поговорка, «*Кто платит, - тот заказывает музыку*».

*(г) Субсидии бизнесу: деньги и земля.* Классический, широко известный пример предоставления (федеральным) правительством прямых субсидий бизнесу – финансирование The Canadian Pacific Railway - первой трансконтинентальной канадской железной дороги. Субсидии предоставлялись не только в форме денег, но и в форме очень больших земельных участков во всей западной части страны. Для финансирования железнодорожного строительства, таким образом, использовалась земля, которая продавалась и осваивалась; и, кроме того, реализовывались права на полезные ископаемые, которые их владельцы получали от правительства вместе с землей<sup>21</sup>.

*Е) Расходование средств федеральным правительством в рамках юрисдикции администрации провинции.* Как указывалось выше, федеральное правительство расходует средства, которые оно собирает в сферах, подпадающих под законодательно установленную юрисдикцию провинциальной администрации, в целях, например, введения национальных стандартов (как в случае с Medicare).

*Ж) Федеральные и региональные налоговые полномочия.* Федеральный парламент может вводить любые виды налогов, а законодатели в провинциях - только «прямые». Полномочия последних в налоговой сфере ограничиваются только масштабами их провинции. С другой стороны, очевидно, что федеральные расходные полномочия не ограничиваются исключительно масштабами федерации.

*З) Права на природные ископаемые и роялти.* Те правительства, которые обладают юрисдикцией над/или владением природными ресурсами, могут получать значительные доходы от них, - в основном от продажи или взимания роялти.

После того, как в начале 20-ого века Альберта и Саскачеван получили статус провинций (а не территорий, управляемых федеральным правительством), федеральным правительством, тем не менее, в течение нескольких лет продолжало контролировать и извлекать прибыль из их природных ресурсов. Жалобы провинций, в конце концов, были услышаны, и они получили права управления, доходы и гарантии возмещения убытков, понесенных ими в связи с использованием их природных ресурсов федеральным правительством.

---

<sup>21</sup> В первые годы существования британской колониальной администрации в провинции Онтарио появившиеся там Церкви получали финансирование от правительства в форме больших земельных наделов. В последующие годы основным видом субсидий стало освобождение от некоторых видов налогов. Так, ряд университетов США получали финансирование в форме земельных участков от правительства штата, где они находились.

## **3.2. Рамки коммерческого права Канады - контрактное право**

**(1) Основа – публичное и статутное право.** Основными компонентами «Контракта» в публичном праве являются:

- Предложение
- Принятие
- **Рассмотрение**

«Рассмотрение» означает «стоимость», которая, в свою очередь, для одной из сторон контракта предполагает «платеж», который, правда не всегда<sup>22</sup>, подразумевает «деньги».

Данные ключевые компоненты подробно анализируются в различных уточнениях, существующих в публичном и статутном праве. Ниже по тексту будут приведены те из них, которые являются важнейшими и наиболее интересными для конкретных случаев. Тем не менее, указанные три элемента, «тройка», т.е. предложение, принятие и рассмотрение, присутствуют между, как минимум, двумя Сторонами<sup>23</sup> и образуют основу, на которой строится все остальное.

### **(2) Ключевые компоненты, «Тройка»**

**Предложение:** одна Сторона предлагает другой сделать нечто в обмен на что-то.

**Его принятие:** другая Сторона принимает предложение (или выдвигает свое встречное предложение).

**Его рассмотрение:** каждая Сторона предлагает свою стоимость.

**(3) Стороны составляют условия Контракта.** В отличие от условий гражданского законодательства (где законом или судебным решением устанавливаются или «импортируются» контрактные условия), в публичном праве, по большей части (и оставляя в стороне « типовые контракты»), Стороны приходят к соглашению на основе собственноручно выработанных ими условий данного Контракта. В случае если эти условия оказываются неполными, неопределенными или допускающими неоднозначное толкование, на судебном разбирательстве, призванном решить данный вопрос (обычно обеспечить выполнение условия или дать его толкование), вердикт будет гласить: *«Сторонам не удалось самостоятельно составить контракт либо его условия, но в компетенцию суда эти вопросы не входят.»*

### **(4) Некоторые характеристики контрактов<sup>24</sup>**

<sup>22</sup> «Платежу» как одному из составляющих контрактных процедур посвящено отдельное исследование.

<sup>23</sup> Правительству как Стороне в Контракте посвящено отдельное исследование

<sup>24</sup> Из «Дайджеста Английского Гражданского Права»

*Соглашение:* Контракт - соглашение, которое призвано создать законные обязательства Сторон.

*Стороны должны выполнять условия:* Стороны по Контракту должны исполнять соответствующие обязательства по Контракту, если только не имеется установленного законом оправдания неисполнения.

*Нарушение условий Контракта:* В случае если одна из Сторон по Контракту, не исполняет свои обязательства безо всякого на то обоснования, согласно закона, то происходит нарушение условий Контракта.

*Ущерб:* каждое нарушение Контракта приводит к возникновению ущерба<sup>25</sup>

*Минимизация потерь:* Сторона по Контракту обязана принять все разумные меры в целях снижения (минимизации) потерь, возникающих в связи с нарушением условий Контракта, допущенным другой Стороной.

*Изменение в законодательстве, акте законодательной власти:* Контракт может стать недействительным в случае, если действия по нему становятся незаконными в связи с изменениями в законе или акте, принятом законодательной властью.

*Банкротство:* заказ на получение чего-либо по Контракту, сделанному в состоянии банкротства, приостанавливает право Кредитора на возбуждение судебного иска против Дебитора по данному Контракту и заставляет его прибегнуть к методу судебного принуждения, содержащемуся в *Акте о Банкротстве*. За исключением положений последнего, приказ об освобождении от выполнения обязательств освобождает банкрота от всех долгов, подтверждаемых при банкротстве.

**(5) Принуждение к исполнению Контрактов.** Если одна из Сторон отказывается от исполнения своих обязательств по Контракту, другая Сторона имеет право обратиться в обычный Суд и либо требовать возмещения **Убытков** («Денег») за потери, понесенные от разрыва Контракта, либо требовать того, что носит название **«Конкретного исполнения»** (требование, реального выполнения своих обязательств другой Стороной).

*Стороны сами осуществляют надзор (мониторинг) за выполнением ими условий Контракта.* Каждая из Сторон по доброй воле выполняет свои обязательства в соответствии с условиями Контракта. Соответственно, если одна из Сторон считает, что другая не выполнила того, что обе Стороны согласились выполнять, - в целом, или же в соответствии с определенными стандартами, - тогда выбор средств для

исправления ситуации всецело находится в руках данной Стороны. В первую очередь, Сторона, которой причинен ущерб, *обращается к содержанию Контракта*.

*Обычно в Контракте содержатся условия выполнения Сторонами своих обязательств.* В общем виде, Контракт содержит условия, в которых обговаривается то, как и когда будет происходить выполнение обязательств, а также что должно быть сделано в случае, если одна из Сторон нарушит условия Контракта. Есть «стандартные шаблоны», часто используемые в контрактах, которые варьируются от сектора к сектору. Существуют, однако, и *технические моменты общего характера*, которые применяются в целях обеспечения выполнения контракта в изначальном виде.

*Некоторые технические моменты включают:*

(1) Четкое определение того, что, когда и по каким нормам должно быть сделано. Это обеспечивает наличие «кнута» как в части выполнения контракта (а) самими сторонами: для предотвращения недопонимания соответствующих обязательств; и (б) для понимания вопроса и принятия решения по нему некой объективной третьей стороной.

(2) Процедуры, которые необходимо соблюдать, такие, как извещение и время на исправления предполагаемого нарушения, - для того, чтобы дать знать нарушающей стороне, что другая сторона имеет к ней претензии, и дать возможность исправить их.

(3) Удостоверение от независимых экспертов о том, что данная стадия или этап контракта были успешно реализованы.

(4) Текущие платежи, которые осуществляются тогда, когда стадия (этап) контракта должна быть закончена и принята другой стороны.

(5) Финансовые обязательства по исполнению или аккредитивы для обеспечения выполнения контракта: в случае не выполнения контракта указанные средства используются для возмещения ущерба не виновной в этом стороне.

*В случае если Стороны не могут сами разрешить ситуацию предполагаемого неисполнения Контракта:*

**Посредничество и арбитраж.** В случае если Стороны не могут сами разрешить ситуацию предполагаемого неисполнения Контракта, - либо используя положения Контракта по данному вопросу, либо используя процессы ad hoc,- Контрактом обычно предусматривается их обращение к внесудебной процедуре Посредничества и Арбитража. По своей сути, и Посредничество, и Арбитраж

---

<sup>25</sup> Принуждение к исполнению Контрактов рассматривается далее по тексту

подразумевают предоставление фактов, положений контракта и права беспристрастной внешней стороне (Посреднику или Арбитру). Функция Посредничества заключается в выдаче рекомендации не обязательной к исполнению, Арбитраж принимает решение, обязательное для исполнения. Преимущества обоих процессов по сравнению с обычными Судами заключаются в том, что они могут быть скорыми, компетентными и относительно недорогими. Кроме того, процесс принятия решений Посредниками и Арбитражем с большей вероятностью позволит разрешить имеющиеся разногласия так, чтобы Стороны могли сохранить сложившиеся между ними коммерческие отношения.

**Суд:** конкретная проблема, связанная с выполнением Контракта, может оказаться настолько сложной, что (даже если стороны и согласились в Контракте на процедуры посредничества и арбитража) одна из Сторон или обе по какому-то вопросу могут обратиться в обычный государственный Суд. Даже учитывая, что Суд ясно указал сторонам, что в его функции не входит «заполнение допущенных ими при составлении контрактов пробелов», суды существуют, в частности, для того, чтобы следить за тем, чтобы контракты выполнялись.

**Судебный процесс.** Судебные слушания представляют собой процесс, в котором каждая из сторон представляет свой случай (через своего юриста и в соответствии с процедурами свидетельства) перед беспристрастным «исследователем фактов» (судьей или жюри присяжных), который принимает решение по исследуемому вопросу. На усмотрение потерпевшей стороны (или т.н. «истца») остается «доказательство» его(ее) случая перед судом на основе «баланса вероятностей», т.е. того, что версия истца более вероятна, чем ответчика. Последующая задача судьи – применить закон по имеющимся установленным фактам. Судья выносит свое решение и обосновывает его причины.

**Возможность апелляции.** Обычно проигравшая сторона может подать апелляцию в суд вышестоящей инстанции. Зачастую, чтобы добиться слушаний по ее вопросу, она обязана выдвинуть предварительный аргумент, который должен быть достаточно убедительным, для «переноса вопроса для последующих слушаний». Если апелляция удовлетворяется Апелляционным Судом, указанная сторона должна установить, что решение суда нижестоящей инстанции шло вразрез с весом доказательств или с законом. В случае если Апелляционный Суд с этим соглашается, он удовлетворяет просьбу об апелляции и может изменить результаты или выносит решение провести новые слушания. Если же Апелляционный Суд не соглашается, он отклоняет апелляцию.

**Возмещение.** Если решение суда выносится в пользу истца, судья назначает соответствующее возмещение, каковым может быть «конкретное выполнение» (т.е. нарушившая контракт сторона обязана выполнять свои обязательства) или - что более типично - «возмещение ущерба» (что означает, что деньги, - насколько деньги могут способствовать этому, - должны быть выплачены пострадавшей стороне в таком объеме, чтобы привести ее в положение, в каком она была бы в случае изначально должного исполнения контракта другой стороной), а также «издержки» (затраты указанной стороны на юристов, в соответствии с определенной шкалой). Это возмещение осуществляется по решению суда, а от проигравшей стороны ожидается выполнение решения по ее доброй воле. Если же проигравшая сторона не исполняет судебное решение, имеются судебные механизмы принуждения, включая отчуждение и продажу имущества проигравшей стороны.

(6) **Конкретные Контракты.** Некоторыми общими чертами любого контракта являются: Кто делает, Что, Как, Когда, и За Какие деньги.

**Кто:** означает, что необходимо конкретно назвать Стороны.

**Что:** означает, что надо ясно указать предмет транзакции.

**Как:** включает или имеющийся в наличии предмет (который будет передан или же станет предметом работы с ним), или должен быть произведен или построен.

**Когда:** Конкретизировано время и иногда на него указывается как на архиважный момент (время - «важный фактор»), поскольку несвоевременное выполнение контракта приведет к его срыву, или же нет?

**За какие деньги:** означает цену.

Некоторые положения и процессы основаны на статутном {праве}, поскольку правоотношения в данной сфере применяются в случаях передачи собственности и соответствующей регистрации этих актов, а также в связи с методами защиты кредиторов или потребителей, а также с соответствующим налогообложением указанных действий.

Некоторые особые черты конкретных контрактов:

**Продажа товаров:** Небольшие предметы обычно доставляются покупателю (обычно также с кассовым чеком) после уплаты им денег продавцу. Следовательно, владение - ключевой элемент в отношении собственности, ее передачи - и является их свидетельством. Большого размера предметы обычно поставляются вместе с накладной, где указываются детали.



**Продажа на оговоренных условиях.** Это то, что порой называют продажей, растянутой во времени, или в рассрочку. В этом случае обычно право на владение собственностью не переходит к покупателю до момента совершения им последнего платежа.

**Продажа земли:** владельцы земли имеют право продавать ее по своему желанию. Для придания таким сделкам юридической силы они должны заключаться в письменном виде, и процесс передачи титула называется «переход права собственности на недвижимость». В обоих случаях используется множество стандартных форм. В сжатом виде процесс продажи обычно включает в себя следующие моменты:

- Владелец определяет цену продажи (зачастую с помощью услуг оценщика).
- Использует риэлтора для занесения собственности в список объектов на продажу и поиска покупателя.
- Заключает с покупателем соглашение о покупке/продаже, устанавливая при этом цену сделки и дату ее заключения.
- Далее следует процесс проверки, который обычно заключается в проверке покупателем: (а) государственного реестра, в который внесено владение продавцом земли, а также наличие обременения, как, например, наличие ипотечного кредита; (б) налоговый вопрос (имеется ли задолженность по налогам (которые могут привести к реализации права на удержание земельного участка до уплаты задолженности владельцем); и (в) наличие дома (здания) на данном участке и его размещение в соответствии с правилами зонирования, установленными местным муниципалитетом.
- Процесс финансирования, при котором покупатель собирает необходимые средства на оплату продажной стоимости в день осуществления сделки, часть которых может включать существующий ипотечный кредит или кредит, получаемый будущим владельцем.
- Завершение сделки, при котором продавец производит передачу титула и «расчищает» все имеющиеся обременения, а покупатель оплачивает цену покупки (обычно с помощью заверенного банком чека) и регистрирует новый, «свой» ипотечный кредит.
- Информирование муниципальных властей и коммунальные службы об изменении владельца данного участка.

**Предоставление гарантии.** Данный тип контракта подразумевает, что владелец собственности (в терминах недвижимости - «залогодатель») передает права на данную собственность кому-то (кто обычно взамен дает деньги - т.е. залогодержателю) на полное владение или продажу ее, если предоставленный последним кредит не будет возвращен в соответствии с условиями соглашения.

**Аренда.** В основном, практика аренды товаров охватывает дорогое оборудование: машины, компьютеры, самолеты, т.п. Аренда же земли подразумевает аренду квартир и бизнес-аренду (офисные здания или помещения производственного назначения). Базовый контракт в этом случае подразумевает использование товара и периодически осуществляемый платеж за это пользование, что позволяет избегать больших авансовых платежей за покупку (даже если они и возможны, - однако, чаще всего таких средств в наличии нет) и облегчает списание расходов, связанных с ведением бизнеса, т.к. имеется определенная сумма арендных платежей.

**Займы:** Займы (ссуды, кредиты) в сфере бизнеса (в противоположность внутрисемейным или займам, получаемым от друзей), осуществляемые либо в контексте коммерческих соглашений (для облегчения покупки продавец может забрать ипотечный кредит или отсрочить время оплаты, или капитал для уплаты по нему), либо от института, чей бизнес - выдача денежных ссуд (скажем, банка), обычно основываются на простом «обещании вернуть», обычно с процентами и к определенной дате. Может также обсуждаться возможность выдачи векселя. Как правило, в банковском секторе имеется значительный массив законов о ссудах – в отношении, например, таких аспектов, как раскрытие информации.

**Занятость.** Наемные работники обычно классифицируются либо как «независимые подрядчики» (т.е. те, кто обеспечивают результаты работы без надзора) или же «наемные работники» (работающие под надзором). В отношении первых действует режим «ты - сам – составляешь – свой – контракт», а наемные работники подпадают под более четко структурированные рамки: в целом, с почасовой оплатой, либо их трудовые интересы представляют профсоюзы, либо это рабочие или наемные менеджеры из разряда «белых воротничков» с фиксированной годовой заработной платой и установленными законом соответствующими видами обеспечения.

**Агентство.** Простая просьба, адресованная кому-либо сделать что-то за вас, превращает его (ее) в вашего «агента», а вас в его «хозяина». Некоторые агентские отношения выполняют обычные или понятные роли: например, агенты в сфере недвижимости имеют набор функций, которые они выполняют, в то время как другие

имеют функции «сделай - сам». В основном, должным образом уполномоченный агент может по большинству вопросов делать то, что может делать и его «хозяин», - включая создание обязательств для последнего в части контрактов или других законных отношений.

**Гарантии.** Контракт по гарантии, в сущности, подразумевает, что одна сторона, «гарант», обещает кому-либо, что если что-то случится (или не случится), он (гарант) сделает все благополучным образом. Например, если «А» гарантирует «Б», что «С» заплатит свой долг перед «Б», а «С» этого не делает, то «А» должен будет заплатить «Б» по данной им гарантии.

**Страховка.** Это вид контракта, при котором одна сторона (страхователь) обязуется, против вносимых другой стороной страховых платежей, уплачивать этой стороне (застрахованному) некую сумму денег в случае наступления какого- (каких) либо обстоятельства (*Oxford Companion of Law*).

**Банковское дело.** Банковский бизнес – объект серьезного регулирования и контроля во многих аспектах. В сущности, банковский бизнес в основе своей подразумевает контракт между банком и клиентом в отношении: (а) ведения текущих счетов; (б) оплаты чеков на данный банк; и (в) сбор чеков для клиентов. Кроме того, типичными банковскими операциями являются прием депозитов и предоставление ссуд.

**Вспомогательные инструменты.** Вспомогательные инструменты – это класс обязательств на оплату, засвидетельствованных в письменном виде (например, чек, вексель, т.п.), которые по традиции предполагаются несущими некую стоимость (цену) и владение которыми может быть передано другому лицу в процессе формальной передачи прав владения или по именной передаточной надписи на них, что позволяет получателю этих документов (при отсутствии условий оплаты ими) предъявлять иски по ним от собственного имени (*Oxford Companion of Law*)

#### (7) Прочие контрактные документы.

**Квазиконтракты.** Согласно римскому праву, существует область права, связанного с обязательствами, которые порождают *quasi ex contractu*. Последние используются тогда, когда возникает необходимость в осуществлении платежа или передаче собственности, как если бы имелся на это соответствующий контракт, в частности, случаи возмещения оплаты, произведенной тогда, когда она не требовалась, собственности, переданной по ошибке и т.п.

Современная практика, зачастую сохраняя само название «квазиконтракт», понимает это как отсутствие необходимости обращаться к некоему выдуманному контракту в условиях, когда обязательства возникают просто в силу наличия закона, для того, чтобы избежать того, что в противном случае стало бы неоправданным обогащением. В шотландском праве категория квазиконтрактов затрагивает возмещение неоправданно удерживаемых средств, возвращение собственности, обязательство компенсировать расходы добровольному бенефактору, обязанность вознаградить морских спасателей и обязанность распределить общие потери. Таким образом, это, в общем, соответствует обязательствам по реституции в системах публичного права. Английское право в полной мере не признает этот термин, хотя иногда он и используется в случаях, когда деньги уплачиваются по просьбе другой стороны, когда средства, имевшиеся и полученные ответчиком, передаются в распоряжение истца, в случае исков *quantum meruit* (см. далее), спасения имущества и материальных средств, необходимых для содержания неспособного лица, - вместо этого английское право предпочитает использование термина «реституция» (*Oxford Companion of Law*).

*Quantum meruit*. Этот термин означает «столько, сколько заслуживает». Это другая разновидность реституции в случае несправедливого обогащения или разновидность платежа в случае, когда в контракте не зафиксирована цена сделки.

Реституция – это сфера обязательств, которая предусматривается в ситуации, когда одна из сторон «восстанавливает» собственность или средства другой, чтобы не иметь несправедливого обогащения.

Несправедливое обогащение – это общий принцип, заключающийся в том, что человек, приобретший блага от другого, которые не предназначались ему в качестве подарка и не были оправданы с точки зрения закона, должен возместить их или компенсировать их другой стороне. (*Oxford Companion to Law*).

### **3.3. Права владения недвижимостью в Канаде: основа продвижения в сфере финансирования и торговли**

1) **Общая картина** - возможность занимать средства при владении недвижимостью. Владение частными лицами и компаниями недвижимостью («Землей», «Недвижимостью») в Канаде не только означает наличие у них стимула к улучшению ее состояния, но и является средством финансирования, - во-первых, для приобретения собственности, ее разработки, строительства на ней или, имея в виду расходные цели, - для осуществления займов на ее основе.

По сути, большая часть обрабатываемых канадских земель находится в частном владении, и большая их часть время от времени используется владельцами как гарантия для получения займов. Кроме того, немаловажным представляется тот факт, что землевладение включает права владения (1) строениями на данном участке, (2) природными ресурсами (если только они не «зарезервированы» в качестве государственных запасов, и (3) сельскохозяйственными растениями, лесом, т.п. на ней.

Основная часть заимствований обеспечивается посредством ипотеки (в части компаний, - через эмиссию обязательств), главным образом, через банки и прочие национальные финансовые институты.

**2) Обзор права в области собственности.** Как указывалось выше, английское (публичное) право (которое в Канаде в большинстве случаев используется в данной сфере) признает 2 основных вида собственности: Недвижимость (т.е. «Землю», или, как в Гражданском праве, «недвижимую собственность») и Личную собственность (или «Движимое имущество» *{ в русском переводе различия в терминах между публичным и гражданским правом данных прав собственности утрачиваются. - прим. перев.}*).

Ряд различных лиц в отношении обоих видов Собственности могут иметь различные или одинаковые права (т.н. «пласты прав». Т.е. в этом смысле, один «владелец» может предоставлять собственность в качестве гарантии (скажем, в целях получения ипотечного кредита) в обмен на денежные средства (кредит или другую форму ценности) другому, и тогда последний также приобретает права собственности.

Следует отметить, что создание этих конкретных прав в любой ситуации, когда оно происходит в рамках закона, представляет собой частный коммерческий акт.

**(3). Эволюция от государственного владения к частному.** Английская система землевладения уходит своими корнями в эпоху завоевания Англии норманнами в 1066 г. В ту эпоху все богатство в основном так или иначе соотносилось с землей, которая в полном объеме принадлежала новому королю (Уильяму I). Король Уильям импортировал в Англию феодализм и соответствующую систему землевладения норманно- французского типа. В сжатой и наиболее упрощенной форме она заключалась в следующем:

Король даровал право пользования (an “Estate in”) земельными наделами (“fiefs”) своему дворянству в обмен на различного рода военные и прочие услуги (“tenures”), необходимые в условиях неденежной экономики. В свою очередь, эти дворяне практиковали то же самое по отношению к менее знатному дворянству и т.д.,

вплоть до уровня сельскохозяйственных работников, которые были 2 видов – свободные и рабы.

В рамках этой системы наличие прав на надел в цепочке от раба (нижнее звено) до короля (верхнее звено) было неразрывно связано с феодальными отношениями между Вассалом и Лордом. Соответственно, если некоторые права землепользования, в общем, могли быть унаследованы сыном от отца (при этом предполагалось также и наследование социальных функций), земля продаже не подлежала, а также не могла быть использована в качестве гарантии, которая, по сути, также выступала одной из форм продажи.

С течением времени, *по мере ослабления феодальных отношений и развития денежной, рыночной экономики, городов и торговли*, параллельно (1) стало возможным передавать землю по завещанию; (2) услуги стали «прикрепляться» к ренте, - в противном случае, они исчезали; (3) права на владение и прочие услуги были упрощены (до уровня т.н. “free simple absolute” и “free common socage”); и (4) стала возможной прямая прижизненная передача владельцем земли третьей стороне. *Иными словами, с течением времени земля стала предметом торговли - и очень важным.*

Поэтому, сегодня, когда в теории «Корона» (т.е. государство) и владеет всей землей, фактически права владения, принадлежащие частным лицам и компаниям, заключают в себе буквально все права, связанные с землей.

#### **(4) Роль государства в наши дни.**

*Частные земельные наделы.* В настоящее время роль «главного» государства (Федеральное Правительство и администрации провинций) в отношении частной земли заключаются в следующем:

(1) Администрирование системой Земельного регистра/ земельных титулов. Эта система обеспечивает государственные записи прав собственности и прочие права, связанные с земельными наделами. Например, в провинции Онтарио данные записи организованы в зависимости от местонахождения надела (с учетом того, что провинция разбита на графства, которые, в свою очередь, включают поселения, а те - сельскохозяйственные и городские наделы. При передаче земли Стороны сами следят за регистрацией соответствующей документации в соответствующем правительственном агентстве. Если данная транзакция есть купля - продажа, то Покупатель платит Продавцу, который передает документы по сделке Покупателю, который и регистрирует сделку. Обычно на этом роль государства заканчивается.

Однако государством обычно предусматривается привлечение к оформлению сделки юристов. Юрист Покупателя осуществляет проверку соответствующих записей в государственном реестре, необходимых для удостоверения его (ее) в том, что Продавец располагает "«реальным товарным титулом"» в отношении данного участка, а также в том, что на данный участок не наложен арест (например, в связи с неуплатой налогов) и затем представляет Покупателю свое мнение по данному вопросу.

(2) **Права на природные ресурсы** (в случае если государство оставляет их за собой).

Общий принцип публичного права гласит, что собственник земли владеет тем, что находится на и под ней. Однако при передачи земли государство зачастую оставляет за собой права на природные ресурсы. В дальнейшем эти права могут быть проданы или даны в аренду. Так, например, в Западной Канаде (в частности, в провинциях Альберта и Саскачеван) государство действительно оставило за собой права на природные ресурсы (что примечательно, за исключением так называемой «Soldier Settlement Land» т.е. земель, предоставленных как сельскохозяйственные наделы ветеранам 1-ой Мировой Войны.)

(3) **Налогообложение.** В Канаде муниципалитеты финансируют свою деятельность (и работу местных школ) путем налогообложения земли на основе ее оценочной стоимости. В случае неуплаты налогов на землю налагается арест (что тождественно ситуации с ипотечным кредитом).

Кроме того, обычно существуют налоги на передачу земли (уплачиваемые при ее продаже), а также налоги, вводимые по мере необходимости, такие, как Land Speculation Tax, введенный в провинции Онтарио в 70-ых гг. с целью обуздания высокой инфляции, которая, как полагали (по крайней мере, отчасти) возникла в связи с земельными спекуляциями

(4) **Контроль за землепользованием - зонирование.** Муниципалитеты (а также администрации провинций) создают законодательные рамки (используя постановления, распоряжения и указы) в отношении того, что можно и чего нельзя делать с конкретными наделами, в частности, какие земли могут быть использованы под жилищную застройку, промышленное производство (и их конкретные направления) и где возможны серьезные или незначительные расхождения.

(5) **Природоохранный контроль** (например, контроль за загрязнением окружающей среды). И муниципалитеты, и правительства канадских провинций устанавливают

законодательные рамки в части контроля за загрязнением земли (причина которого обычно кроется в выбросах сточных вод, дыма и сжигания мусора).

- (6) **Некоторые ограничения в отношении иностранцев и нерезидентов.** Различные провинции, а также Федеральное правительство в различные периоды вводили ограничения на землевладение в отношении иностранцев или нерезидентов. Порой такие ограничения принимали форму прямого запрета или более высоких ставок налогов, а порой это было требование регистрации в особых реестрах или получения специального разрешения.
- (7) **Право на проводку по чужой земле** (в отношении ЛЭП, т.п.). Правительство имеет право на прокладку линий электропередачи по частной земле, например для передачи и снабжения электричеством, которое предусматривает строительство и обслуживание соответствующих ЛЭП на частных землевладениях.
- (8) **Инфраструктура (дороги, водоснабжение, канализация).** Дороги местного значения, линии водоснабжения и коммуникации, «обслуживающие» землю (частную и государственную) представляют сферу ответственности муниципалитетов. Эти услуги оплачиваются за счет доходов от налога на недвижимость. Расходы на дороги регионального значения финансируются за счет общих налоговых доходов бюджета провинции, налогов на газ и федеральных грантов.
- (9) **Экспроприация.** В Канаде есть ряд законодательных актов федерального и регионального уровня, которыми устанавливается, что государство может экспроприировать частные землевладения для государственных целей (чаще всего строительства дорог) с выплатой соответствующей компенсации владельцу. В случае возникновения разногласий по вопросу о стоимости, они разрешаются в суде.
- (10) **Законодательство общего характера.** Если взять, к примеру, аэропорты, то они в большинстве случаев подпадают под компетенцию федерального правительства.

*Земля, принадлежащая государству.* В этом отношении государство является «собственником». Чаще всего, государство разрешает добывающим и нефтяным компаниям, предприятиям лесной промышленности организовывать добычу природных ресурсов при уплате ими роялти или подобного рода платежей. Кроме того, государство может сдавать земли в аренду – иногда на долгосрочной основе (включая отели и горнолыжные курорты).



**(5) Земельные гранты, в частности, продажа, компенсации, стимулы, субсидии.** В течение всей истории страны правительства Канады, преследуя различные цели, проводили различную политику разгосударствления земли:

- После Войны за Независимость многие колонисты, сохранившие верность Британской короне (многие из них были солдатами) получили от Короны земельные гранты в оставшихся североамериканских колониях как компенсацию за понесенные ими потери, а также для того, чтобы вновь обосноваться на территории, принадлежащей Великобритании (и помочь в ее освоении и защите от врагов).
- В эпоху заселения провинции Онтарио до 1/7 территории ее было открыто для использования частными лицами и передавались бесплатно духовенству для обеспечения его деятельности на постоянной основе (эти земли были названы «церковный резерв», и по сегодняшний день их стоимость является источником финансовой поддержки деятельности ряда церквей в провинции Онтарио).
- Для поощрения заселения провинции земли зачастую предоставлялись бесплатно или же на очень выгодных условиях тем, кто готов был их заселять и разрабатывать.
- В 19 веке в качестве способа поощрения, финансирования и субсидирования строительства Трансконтинентальной Канадско-Тихоокеанской железной дороги федеральное правительство предоставило значительные земельные гранты на территориях канадского Запада (вместе с правами на соответствующие природные ресурсы)<sup>26</sup>. КТЖД осуществила продажу некоторых из этих земель (зачастую сохраняя за собой права на добычу природных ресурсов) и создала соответствующие добывающие компании.
- Кроме того, разумеется, правительство также зачастую осуществляло продажу земель.

## **(6) Инструменты финансирования. Ипотека**

*(a) Законодательные основы ипотеки.* В рамках традиционной «Реестровой системы»<sup>27</sup> ипотека представляет собой передачу установленного законным путем

---

<sup>26</sup> Примерно 25 млн. акров (*The Canadian Encyclopedia, 2000 г.*)

<sup>27</sup> В рамках более современной «Системы земельных титулов» ипотека называется «обременением недвижимости», но процесс, в принципе, остается тем же.

титула от Владельца Земли/Заемщика Заимодавцу. Заимодавец (Кредитор) становится “владельцем” Земли, а Заемщик становится собственником так называемого «Права на выкуп» - права выплатить ипотечный кредит и вернуть себе Землю.

В случае невыплаты ипотечного кредита, в соответствии с условиями ипотеки, следует ряд процедурных мер защитного характера (включая, в частности, те, которые связаны с доктриной «Освобождения от конфискации», которые подразумевают, что либо Заимодавец может использовать Право Продажи (при котором он продает землю, выплачивает долг и остаток средств выплачивает Заемщику), либо использует процедуру лишения последнего права выкупа его имущества (что представляет собой более сложный процесс, при котором, в конце концов, Заимодавец становится в полной мере владельцем Земли).

*(б) Ипотека как экономический феномен. С точки зрения экономической функции, механизм ипотеки:*

- (1) Позволяет осуществлять займы под гарантии Землей– обычно с использованием более низкой процентной ставки по сравнению с той, которая используется в других случаях и с учетом того, что Заимодавец уверен в том, что в случае невозврата Займа Земля возместит ему сумму потерь.
- (2) Позволяет тем, кто владеет лишь небольшими земельными участками, финансировать свои приобретения.
- (3) Позволяет владельцу финансировать улучшение Земли, находящейся в ипотеке или использовать средства, полученные от Заимодавца, на другие цели.
- (4) Позволяет прочим лицам приобретать признаваемые законом интересы в Земле, – например, с помощью последующих ипотечных соглашений (в случае если остается «право» после 1-ой ипотеки), называемых, соответственно, 2-ое, 3-е, т.п. ипотечные соглашения.
- (5) Позволяет Заимодавцу полностью вступить в права правопреемника в отношении Ипотеки, или же использовать ее как гарантию для приобретения финансирования для своих целей, или, наконец, собрав ряд подобных Ипотек, обеспечить для себя «Ценные бумаги, обеспеченные ипотеками».
- (6) По сути, ценные бумаги (обязательства), выпускаемые Компанией, суть Ипотека в отношении ее активов, которые, в общем виде, включают принадлежащие ей Земли (включая, как указывалось выше, здания и

соответствующую движимость). Вдобавок, с исторической точки зрения, рынки обязательств стали первыми рынками ценных бумаг и устанавливали рамки для фондовых рынков.

- (7) Кроме того, поскольку ипотeki в большинстве своем основываются на банковском капитале (или, по крайней мере, на капитале финансовых институтов), а также поскольку большая часть их финансирования проходит через банковские процедуры (иначе говоря, банковские переводы «остаются в копилке»), а Займы основаны на ценности и стоимости Земли как средства для получения кредита, вероятно, Ипотека - один из первых наиболее распространенных и наиболее полезных механизмов финансирования и ликвидности для экономики, в целом.

*(с) Покупка.*

- (1) **Постоянная ипотека - Обязательство и Гарантии.** Постоянная Ипотека обычно подразумевает фиксированный срок в несколько лет; ей присущи 2 главные черты: (1) Обещание Заемщика («обязательство» выплатить кредит); и (2) передача земельного надела в качестве гарантии.

- (2) **Типичные условия.** Большая часть случаев Ипотеки подразумевает фиксированный процент по кредиту<sup>28</sup> и периодически осуществляемые «смешанные платежи» по основной части долга и процентов по нему (обычно ежемесячно или каждые 2 недели). «Период действия» кредита» и «Период Амортизации» обычно разнятся.

Обычно «Период действия» - период длительности ипотечного соглашения, по истечении которого ипотечный кредит подлежит уплате или возобновлению. Обычная практика продолжительности такого кредита - от 6 мес. до 5 лет. Срок таких соглашений редко превышает 5 лет, поскольку Законом установлено право Заемщика на выплату кредита по истечении указанного срока (например, в случае, если ставки по кредитам понизились и у Заемщика появилась возможность получить кредит у другого лица по более выгодной процентной ставке); однако, учитывая, что первый Заимодавец в этом случае сохраняет свои обязательства в отношении более длительных временных рамок действия соглашения, ситуация превращается в одностороннюю сделку.

---

<sup>28</sup> «Плавающая» ставка по ипотечным кредитам стала обычной практикой в начале 80ых гг., когда годовые процентные ставки равнялись примерно 21%.

«Период амортизации» представляет собой срок, в течение которого следует выплата всего кредита - и его основной части, и процентов по нему (обычно он составляет от 20 до 25 лет). Для этих целей используются компьютерные расчеты (обычно в форме таблицы), которые представляют варьирующиеся с течением времени соотношения между выплатами по основной части кредита и процентов по нему в отношении «смешанных платежей», а также суммы последовательных платежей от начала до конца периода выплат.

Прочие типичные условия Ипотеки включают: установленные законом положения, необходимые для предоставления ипотечного кредита под гарантии земельными наделами и соответствующей регистрации; контрактные механизмы в отношении механизма платежей; ограничения на «разбазаривание» (уменьшение стоимости Собственности); положения относительно обеспечения исполнения контракта.

**(3). Роль государства** - законодательство и СМНС. Ипотека подразумевает определенную роль федерального правительства и администраций провинций в отношении ряда вопросов.

**Первое** - в отношении общей структуры: Основной «Земельный закон» подпадает под компетенцию администрации провинции и включает конкретные законы в отношении Ипотеки. В свою очередь, в отношении «Процентных ставок» по данному виду ссуд действует федеральное законодательство, которое включает абсолютную максимальную ставку, или так называемый «преступно высокий процент» - 6-% годовых, а также включало прочие, меньшие ставки, одна из которых, согласно Банковскому Акту, ограничивала процент, взимаемый по кредитам, 6-ю % годовых. Этот лимит на процентные ставки был отменен в конце 60-ых гг.

**Второе** - в отношении конкретных аспектов: Canada Mortgage and Housing Corporation (СМНС), например, - государственная корпорация (Federal Crown Corporation)<sup>29</sup>-, стимулирующая финансирование ипотеки для приобретения жилья имеющими на то право покупателями путем увеличения рынка частной ипотеки. При соответствующих обстоятельствах она может способствовать

---

<sup>29</sup> Crown Corporation- корпорация со 100% государственным капиталом, созданная для решения государственных задач. Она отличается от министерства или ведомства тем, что имеет свой собственный бюджет и финансовые процедуры, - разумеется, в рамках уставных задач, определяемых законом и под контролем Министерства финансов.

облегченной процедуре получения ипотечного кредита путем предоставления большей части оценочной стоимости жилья по сравнению с частным заимодавцем. Помимо этого, Корпорация финансирует другие программы, такие, как страхование ипотеки.

*(d) Строительство и девелоперская деятельность.*

**(1) «Временное» финансирование.** Временное финансирование представляет собой временный ипотечный кредит, который предоставляется с целью обеспечения средств девелоперу для того, чтобы он мог разработать (или перепрофилировать) земельный участок; такое финансирование со временем заменяется постоянным финансированием - либо за счет средств самого девелопера, либо из средств тех, кто приобретает у него землю.

**(2) поэтапные платежи.** Основная часть ипотечного займа, предоставляемого на девелоперский проект, обычно не выплачивается авансом или единовременно – такие платежи разбиваются на этапы для того, чтобы они совпадали по времени с фазами строительства.

**(7) Инструменты финансирования - налоговые стимулы.** Существовало несколько путей стимулирования Федеральной налоговой системой приобретение жилья людьми среднего достатка.

(a) ***RHOSP*** – федеральная программа, в рамках которой налогоплательщику разрешалось ежегодно вносить средства (не более установленной максимальной суммы) в Registered Home Ownership Savings Plan («Программу сбережений на владение жильем»), причем указанные суммы вычитались из общей налогооблагаемой суммы его дохода. Проценты, которые банк или другое финансовое учреждение устанавливал по данной Программе, не подлежали налогообложению, а при покупке жилья указанные суммы могли изыматься указанным налогоплательщиком без каких-либо неблагоприятных последствий.

(b) ***Вычитание процентов по ипотечным ссудам.*** Несмотря на возникающие время от времени дискуссии по данному вопросу, проценты по ипотечным ссудам не подлежат вычитанию из налогооблагаемой базы в части подоходного налога, но могут вычитаться из налогооблагаемой базы предприятий в части налога на прибыль как производственные расходы.

---

Совет директоров такой корпорации назначается правительством и подотчетен Парламенту через соответствующего министра.

- (с) **Налоги на приращение капитала.** В случае если в результате продажи частного жилья возникает приращение капитала (т.е. продажная цена жилья оказывается выше, чем цена его покупки), то налоговые обязательства в части налога на приращение капитала не возникают в том случае, если образовавшийся доход «перебрасывается» на покупку нового жилья.

**(8) Финансовые инструменты - ценные бумаги.** В сущности, строго говоря, корпоративные обязательства суть форма корпоративной ипотеки, т.е. обещание выплаты + гарантии.

**(9) Аренда.** Аренда - один из важнейших механизмов финансирования в сфере недвижимости. Аренда, например, офисов в деловых центрах не только обеспечивает доходные потоки от Арендатора к Арендодателю, но и обязательство последнего предоставить в аренду некую недвижимость (Землю), порой выступает как условие, достаточное для получения финансирования из другого источника для строительства здания на этом участке, а договор аренды, заключаемый на достаточно длительный срок, также может сам по себе служить для Арендатора инструментом финансирования.

**(10) Трастовый Договор (Траст).**

**(а) Траст подразумевает 2 вида владения.** Согласно Публичному праву, возможно, чтобы «Законно Установленный Титул» собственности (недвижимости или личной собственности) мог быть собственностью одного лица (или Трасти), в то время как «Бенефициарный Титул» может принадлежать «Бенефициару» (или, на самом деле, многим бенефициарам).

**(б) REITs.** Real Estate Investment Trusts (Инвестиционные трасты в сфере недвижимости) суть механизмы, предназначенные для инвестирования их средств в недвижимость на основе прозрачных и известных процедур, которые обеспечивают ширину, глубину, диверсифицированность и ликвидность, которые не доступны отдельному лицу.

**(11). Процессы купли/ продажи и ипотеки.** Соглашения о купле или продаже в сфере недвижимости – предмет частного контракта, заключаемого Сторонами. Простые сделки зачастую основываются на короткой «стандартной» форме с небольшими вариациями, а в более сложных случаях обычно составляются более сложные соглашения, которые, однако, по-прежнему несут в себе многие стандартные черты. Соглашение об ипотеке во многих отношениях есть зеркальное отражение соглашений о купле-продаже.

Если говорить вкратце, в соглашении содержатся: описание Собственности, цена, согласие (удовлетворение) Покупателя с местонахождением и состоянием Собственности и наличием у Продавца полномочий на его продажу, а также механизмы реализации сделки.

После подписания Соглашения: Покупатель продолжает работу вместе со своим юристом по проверке полномочий Продавца, отсутствия ареста на данную Собственность, ситуацию с ипотечными кредитами (и процедуры их прекращения или принятия их на нового владельца) и, через инспекторов по строительству, по контролю за состоянием и месторасположением здания.

При завершении сделки: Продавец предоставляет документ о Сделке/Передаче и любые требуемые подтверждения о прекращении Ипотеки Покупателю, который удостоверяет стоимость покупки - обычно в форме заверенного чека - Продавцу, и происходит регистрация Сделки/Передачи, освобождение собственности от старых ипотечных кредитов и регистрация новых (используемых для финансирования Покупки)

**(12) Что включает в себя понятие «земля» в таких сделках.** Понятие «земля» включает строения, расположенные на ней, их оборудование, находящееся внутри них; растения и леса на ней; и, если только не устанавливается, что соответствующее право владения остается за государством, - полезные ископаемые под ней.

### **(13) «Пласты» и доли интереса в и права на землю**

**(а) «Собственник».** Как указывалось выше, один участок земли может находиться во владении нескольких лиц. Оставляя в стороне теоретическое владение землей Короной, «владельцем» земли признается тот, кто приобрел данную Собственность. Юрист указанного лица в этом случае обычно составляет рекомендацию в отношении земельного титула примерно следующего содержания:

*На основании документов государственных записей, произведенных и предъявленных нам, а также обычных удостоверений, полученных от органов государственной власти, мы пришли к мнению о том, что вы приобретаете «хороший и продаваемый» титул на землю, именуемую как такой-то участок, с приложением такого-то плана, в данном муниципалитете, с безусловным правом собственности, подпадающий под: ограничения в изначальном гранте со стороны Короны, недостатки в инспектировании и общих обследованиях, такую-то Ипотеку ....*

Займодавец по ипотечному кредиту также является «собственником». Как указывалось выше, именно у него находится «Законный титул», в то время как Заемщик владеет «Правом на выкуп».

**(б) Совместное владение, совладение.** «Права Владения» не только могут быть разделены между разными лицами, но и образовывать своего рода «пласты». Так называемые «совместные владельцы» в равной мере владеют некой собственностью, а один из них, переживший остальных, будет владеть всей собственностью. Такая форма владения собственностью обычно используется в отношении супругов.

Совладельцы также часто владеют в равной степени (или в тех пропорциях, на которых они согласились ею владеть) собственностью, но в данном случае отсутствует «право пережившего».

#### **(14) Роль финансовых институтов.**

Вплоть до 1954 г. банкам в Канаде было запрещено выдавать ипотечные кредиты. Более того, вплоть до конца 60-ых гг. существовала предельная ставка банковского процента. С тех пор банковский сектор захватил более 60% ипотечного рынка, а прочими крупными займодавцами стали Трастовые и Страховые компании и Кредитные союзы (*The Canadian Encyclopedia*, 2000 edition).

Доли (%) финансовых институтов в жилищной ипотеке (т.е. ипотеки некоммерческого характера) в 1999 (\$ млрд.)

<b>Всего</b>	407	100
<b>Банки</b>	240	59
<b>Трастовые компании</b>	19	5
<b>Кредитные союзы</b>	53	13
<b>Страховые компании</b>	18	5
<b>Пенсионные фонды</b>	8	2
<b>Финансовые и прочие компании</b>	28	6
<b>Ценные бумаги, выпущенные в залог</b>	23	5
<b>Секьюритизация</b>	16	4

Источник: статистика Канады

#### **(15) Общий обзор - финансирование и финансовые потоки.**

Годовой объем расходов на жилье и связанные с этим затраты в целом в стране с населением 28,5 млн. составляет около 20% ВВП (*The Canadian Encyclopedia, 2000 edition*)<sup>30</sup>.

- В стране насчитывается около 6,6 млн. жилищ общей стоимостью 970 млрд. долл. (данные за 1996 г.), т.е. 1 жилье средней стоимостью 147877 долл. приходится на 4 человек.

<sup>30</sup> Т.е. в 5 раз меньше, чем в России



- В 1995 г. общая стоимость всех разрешений на строительство (подразумевается общая стоимость новых строений и прочих усовершенствований в отношении существующих зданий, но не стоимость соответствующих земельных участков) составила 25 млрд. долл. (согласно тому же источнику), или примерно 1000 долл. на душу населения.
- Общая стоимость всех (около 370 тыс.) продаж недвижимости, обработанных системами Multiple Listing Service в стране в 1997 г. превысила 57,9 млрд. долл., или примерно 2000 долл. на душу населения.
- В 1998 г. общий объем ипотечных ссуд (коммерческих и на жилищное строительство), выданных банковским сектором страны составил 546,6 млрд. долларов: для сравнения: объем наличных средств и краткосрочных ценных бумаг-обязательств составил 98,4 млрд., залоги - 52,2 млрд., 299,1 млрд. - ссуды, выданные в национальной валюте и 31,5 млрд. долл. – в иностранной валюте, т.е. примерно 19 тыс. долл. из расчета на душу населения.

#### **(16) Эволюция и взаимосвязи между недвижимостью и рынками.**

Собственность на недвижимость - краеугольный камень и двигатель финансирования и коммерческих операций в Канаде. Недвижимость представляет собой важнейший предмет торговли и коммерции.

Исторически сложилось так, что вплоть до 20 века в Канаде недвижимость была важной формой богатства, и сегодня она остается важным видом основных фондов - и для частных лиц, и для бизнеса. Что же касается сферы промышленности и коммерции, - недвижимость обеспечивает существенную часть поступлений в данном секторе.

Владение недвижимостью порождает в собственнике любовь к ней и стимулирует желание улучшать ее. Более того, собственность на недвижимость составляет базу благосостояния и позволяет привлекать финансирование для ее приобретения, а также делает возможным предоставление гарантии, что роднит эти действия не только с финансированием, но и другими коммерческими предприятиями.

#### **(17) Некоторые общие положения.**

- В английском и канадском законодательстве Государство теоретически является собственником Земли, - однако, в действительности она находится в частном владении, со всеми возможными «интересами» в ней, возникающими в данном случае.

- Тем не менее, государство по своему усмотрению осуществляет реальный контроль за некоторыми аспектами землепользования.
- Частное землевладение:
  - образует многие фундаментальные черты денежной, рыночной экономики.
  - Само по себе предоставляет: товар для торговли и важный источник налоговых поступлений, и
  - обеспечивает возможность залога для приобретения земли, а также для многих других важных предприятий.

### **3.4. Описание канадской банковской и платежной систем как фундамента торговли, коммерции и национальной экономики в целом**

**(1). Общие соображения.** Согласно мнению Комитета по Банкам Сената, банковская система Канады – хребет национальной экономики. Большая часть денежного обращения в стране и львиная доля кредитного сектора - в особенности в части коммерческого кредита - тем или иным образом концентрируются в финансовых институтах страны (банках, трастовых компаниях, кредитных союзах, компаниях фондового рынка), что включает наличные средства (мелкую монету и банкноты), депозитные и чековые счета, процедуры разрешенного превышения кредита или кредитных линий, аккредитивы, счета, кредитные карты, т.п.

Платежная система Канады в определенном смысле есть кровеносная система для банковской системы страны. Она представляет собой следующее:

Это сеть взаимодополняющих и конкурирующих услуг, которые способствуют обеспечению транзакций путем обмена средств платежа на товары, услуги, недвижимость, движимость и финансовые фонды. Средства платежа могут принимать самые разные формы - от традиционных инструментов (валюта и банковские счета, с которых можно выписывать платежные чеки), дебитовых и кредитных карт - до современных электронных средств платежа, таких, как “stored-value cards” и “network tokens” в «электронном кошельке». Инструменты, процедуры, институты и технические процессы, позволяющие перевод некоей стоимости для выполнения обязательств по платежу и управляющие деятельностью вовлеченных в этот процесс посредников, представляют собой архитектуру канадской платежной системы. Будучи центральным элементом экономической инфраструктуры страны, платежная система оказывает значительное влияние на эффективность работы канадской экономики.

**(2) Принципы работы «водопроводной» системы: «заправка», «транспортировка», «давление».** Как известно, финансы достаточно часто ассоциируются с потоками. Развивая эту метафору, следует иметь в виду, что, во-первых, необходимо «заправить систему», т.е. получить что-то, что начнет течь по ее сосудам; затем необходима система «проводки», чтобы придать направление потоку, т.е. точности в проведении платежей (соответствующих сумм), уверенности в их проведении (чтобы и плательщик и получатель платежа знали, когда он был произведен), и окончательность проведения платежа от плательщика к получателю платежа (его необратимость и безотзывность). В то же время, необходимо «поддерживать давление» в системе для продолжения тока, т.е. чтобы это движение тока было эффективным, результативным и быстрым (что иногда называют «быстротой денег»- об этом ниже).

*Некоторые основные черты канадской платежной системы:*

- (а) Малый объем наличных платежей
- (б) Большая часть проходит через банковскую/ платежную системы
- (в) Банковская система обеспечивает подавляющую часть кредитов и финансовых инструментов, позволяющих совершать платежи
- (г) Банк (или компания - карточный эмитент) принимает решение о выдаче кредита чаще всего на основе оценки залога, предоставляемого Заемщиком (скажем, недвижимости (часто это дом или инвестиции), его надежности (например, кредитной истории, личности Заемщика) и его доходного потенциала (образование, место работы, т.п.). В случае выделения кредита для бизнеса учитывается стоимость фондов предприятия, т.е. контрактов, долговых обязательств, текущей деятельности.(д) Платежная система обеспечивает рамки и механизмы совершения платежей.
- (е) Многие платежи носят одноразовый, единовременный характер (например, покупка дома).
- (ж) Многие платежи носят регулярный и текущий характер (например, платежи по ипотеке).
- (з) Регулярные и текущие платежи обычно имеют циклический характер (например, осуществляются ежемесячно).
- (и) Указанные циклы взаимозависимы (если работник получает заработную плату, он может выплачивать ипотечный кредит)
- (к) Предусматривается наличие «промежуточных»/” вспомогательных” механизмов в случае возникновения «разрывов», которые служат для более «гладкого»

и постоянного тока средств (например, страхование ипотеки для продолжения осуществления платежей в случае, когда получение зарплаты работниками идет с перерывами).

(л) Если платежи носят определенный и окончательный характер, то и плательщик, и получатель знают, что могут полагаться на них и с уверенностью продолжают свои деловые взаимоотношения и берут на себя дальнейшие обязательства в делах.

(м) Чем быстрее идут платежи, тем в большей степени они используют одну и ту же единицу валюты в течение определенного промежутка времени («скорость»), иными словами, большее количество контрактов оплачивается из одного и того же «резервуара» денежной массы, и, соответственно, большее число контрактов могут быть заключены и исполнены, и т.д.

**(3). Канадская банковская система: устройство, рынки и доли.** Для целей настоящего исследования, будут рассмотрены несколько групп институтов, составляющих национальную банковскую систему Канады:

- Банки
- Кредитные союзы и сберегательные кассы
- Трастовые и кредитные компании
- Страховые (жизнь) компании
- Дилеры на рынке ценных бумаг и инвестиций

В течение длительного периода после Второй Мировой войны указанные институты существовали изолировано друг от друга (эти сектора называются «опорными»), в последние годы наблюдается слияние их продукта, и банки приобрели большую часть трастовых компаний и компаний фондового рынка.

В отношении потребительского **кредитования (за исключением ипотеки)** национальные статистические отчеты в 1999 представляют следующую картину долей различных институциональных групп:

Банки	\$100 млрд.
Трастовые компании	\$ 16 млрд.
Кредитные союзы и сберегательные кассы	\$ 15 млрд.
Страхование жизни	\$ 4 млрд.
Финансовые и прочие компании	\$ 13 млрд.
Особые цели (секьюритизация)	\$ 18 млрд.
<b>Всего:</b>	<b>\$167 млрд.</b>

В части **кредитов бизнесу**, ситуация выглядит следующим образом:

<b>Всего кредитов бизнесу</b>	<b>\$732 млрд.</b>
<b>Краткосрочные кредиты</b>	<b>\$264 млрд.</b>
Ссуды бизнесу	
Банки	\$124 млрд.
Финансовые копорации	\$ 15 млрд.
Прочие	\$ 17 млрд.
Банковские займы деноминированные в иностранной валюте	\$ 26 млрд.
Банковские акцепты	\$ 51 млрд.
Коммерческие ценные бумаги нефинансовых институтов	
Канадских долларов:	\$ 11 млрд.
FX	\$ 6 млрд.
<b>Долгосрочные кредиты</b>	<b>\$469 млрд.</b>
Ипотека (исключая жилищную)	
Банки	\$ 14 млрд.
Трастовые компании	\$ 1 млрд.
Кредитные союзы и сберегательные кассы	\$ 8 млрд.
Компании страхования жизни	\$ 24 млрд.
Подлежащие получению доходы от аренды	
Банки	\$ 3 млрд.
Финансовые корпорации	\$ 13 млрд.
Прочие виды кредитов бизнесу	
Бонды и долговые обязательства	\$173 млрд.
Обыкновенные акции и прочие	\$228 млрд.

Статистические данные по **жилищной ипотеке** в Канаде за 1999 г.

Банки	\$241 млрд.
Трастовые компании	\$ 20 млрд.
Кредитные союзы и сберегательные кассы	\$ 53 млрд.
Компании страхования жизни	\$ 18 млрд.
Пенсионные фонды	\$ 8 млрд.
Финансовые корпорации	\$ 28 млрд.
Ценные бумаги, выпущенные против ипотечных кредитов	\$ 23 млрд.
Специальные цели (секьюритизация)	\$ 17 млрд.
<b>Всего:</b>	<b>\$407 млрд.</b>

#### **(4). Кредиты и «промежуточное» кредитование**

*Необходимость в кредите.* Сегодняшняя «Канадская система» (платежная, банковская и экономическая системы) не смогли бы функционировать без кредита, цель которого, в частности:

- Инициировать деятельность и
- «Покрыватьвозникающие разрывы»

*Текущее кредитование.* Как уже указывалось, статистические данные по канадской экономике в 1999 были следующими:

Потребительский кредит	\$167 млрд.
Кредиты бизнесу	\$732 млрд.
Жилищная ипотека	\$407 млрд.

Всего:	\$1,306 млрд.
--------	---------------

## (5). Инструменты и механизмы

*Частный сектор.* В данном секторе предоставление кредита подразумевает ряд действий и технических моментов, причем все они связаны с вопросом *выдавать ли кредит и как.*

*Выдавать ли кредит.* Основой предоставления займа является вопрос «Достоин ли заемщик кредита?», и заимодавец принимает во внимание следующие вопросы, связанные с некоторыми характеристиками заемщика:

- Его имущество и возможность использования его в качестве гарантии<sup>31</sup>
- Его настоящие и будущие доходы
- Бизнес-план, использование средств
- Характер и платежеспособность
- Кредитная история
- Взаимоотношения и контракты

*Как выдается кредит.* Как указывалось в Разд.3 и в приведенных в таблицах статистических данных (примерно 454 млрд. долл.) важнейшим инструментом для получения обеспеченного залогом кредитования в Канаде является **Ипотека** (жилищная и коммерческая). И действительно, ипотека используется, в первую очередь, для приобретения и разработки собственности по данному ипотечному кредиту.

**Кредитование без предоставления гарантий** имеет место на основе простого «обещания заплатить», выражаемой в форме Векселя или отражаемое в форме соглашений о кредитных картах, а также кредитных линиях, аккредитивах, т.д.

Кроме того, **Личная Собственность как гарантия** (включая предоставление права, известного как «право требования», может иметь место через применение различных форм Переуступки прав (Аренда, Зарегистрированный Долг...) или путем Залога.

И, наконец, помимо всего, имеется также древний, но по-прежнему часто используемый способ - **Переводной Вексель (Тратта)** (частной разновидностью которого является чек),- в настоящее время зачастую выступающий как синоним **Банковского Акцепта** (как указывалось выше, объем соответствующих средств в

<sup>31</sup> См., например, Недвижимость, Раздел 3

экономике Канады составляет 51 млрд. долл.). Переводной вексель связует **продукт и кредит** и связан с проблемой *времени*. Он описывается следующим образом:

«Переводной вексель» называли ключевым инструментом в обиходе западного торгового капитализма. Различные виды переводного векселя существовали во всех торговых цивилизациях, включая Индию и Китай. Его классическая западная форма была развита торговыми государствами Италии 15 века, а к 18 веку – времени доминирования банкирских домов Голландии- он стал общеевропейским видом международной бумажной валюты.

По сути дела, переводной вексель есть чек. В соответствии с канадскими правилами, когда вы подписываете чек, вы используете свой банковский кредит; если ваш чек покрывается депозитом или кредитным соглашением, банк примет его к оплате при предъявлении в банк его держателем, подобно тому, как, торговец, желавший купить товар, оплачивал его векселем, выписанным на заграничный торговый банк, который акцептовал этот вексель либо по его предъявлении в конкретный день, либо по поставке товара.

**Банковский акцепт (БА)** как компонент переводного векселя описывался следующим образом:

*В соответствии с процедурами Федерального резерва США, БА может быть выдан акцептующим банком для финансирования внешнеторговых операций, поставки товаров внутри страны, складированной в стране или за рубежом готовой продукции и для обеспечения кредитов, деноминированных в долл. США, некоторым странам.*

[В качестве примера:] импортер в США хочет закупить партию обуви у иностранного продавца и заплатить за нее через несколько месяцев. Для обеспечения необходимого финансирования он просит свой банк выставить аккредитив на сумму сделки, который высылается иностранному экспортеру. Экспортировав обувь, иностранная компания, используя аккредитив, получает т.н. “time draft” – временные условия о производстве платежа векселем от банка импортера в США и дисконтирует эти условия в своем банке, таким образом, получая незамедлительную оплату за поставленный им товар. Банк экспортера, в свою очередь, направляет time draft и соответствующие документы о поставке в банк импортера в США. Последний акцептует документ, который с этого момента становится безотзывным обязательством акцептующего банка, и выплачивает доходы от time draft банку экспортера. Затем акцептующий банк может использовать акцептованный draft в качестве инструмента для инвестиций или продать его на открытом рынке. К моменту наступления срока исполнения платежа, векселедатель обязан выплатить акцептующему банку номинальную стоимость draft’ а.

Две другие важные черты БА:

- Они важны в сфере международной торговли, а Канада экспортирует около 40% своего ВВП.

- Их объем растет: так, например, если в 1973 г. объем БА в экономике США оценивался в 9 млрд. долл., то их сегодняшний объем в канадской экономике достиг 51 млрд. долл.

*Государственный сектор.* Внутри страны правительство Канады владеет рядом инструментов, позволяющих интенсифицировать кредитную политику. Так, например, для целей общей поддержки программ ипотеки и жилищного строительства имеется Интернет – страница государственной корпорации - Canada Mortgage and Housing Corporation (см. Раздел 3),- [www.cmhc-schl.gc.cf](http://www.cmhc-schl.gc.cf), а в поисках финансирования своего бизнеса предприятия могут посетить Интернет-страницу The Business Development Bank of Canada: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca), для сферы внешней торговли имеется сайт Export Development Corporation: [www.edc-see.ca](http://www.edc-see.ca).

#### **(6) Платежная система: ситуация и структура.**

*Связь с экономикой.* Связь между национальной платежной системой и экономикой в целом устанавливается Законом о клиринге платежей и расчетах, в преамбуле к которому указывается, что:

*Поскольку Парламент признает, что стабильность финансовой системы в Канаде и сохранение эффективно работающих финансовых рынков важны для существования здоровой и сильной национальной экономики;*

*Поскольку системы, установленные для клиринга и расчетов по платежам, осуществляемым между финансовыми институтами, представляют собой архиважный элемент финансовой системы страны и должны быть должным образом разработаны и контролироваться, для того, чтобы управлять рисками финансовой системе в Канаде и вносить свой вклад в ее стабильность...*

*Основные «игроки».* В настоящее время центральным структурным звеном является Канадская платежная ассоциация (the Canadian Payment Association), созданная согласно федеральному закону и управляющая национальной системой клиринга и расчетов и планирующая эволюцию национальной системы платежей. Изначально она объединяла Банки, Трастовые компании, Кредитные союзы и Сберегательные Кассы. В настоящее время правительство намеревается (и разрабатывает соответствующую законодательную базу, уточняющую мандат Ассоциации) привлечь к участию в ней компании по страхованию жизни и - частично-компании в сфере индустрии ценных бумаг.. Как указывалось выше, Банк Канады в данной системе играет роль «банкира» и «поставщика ликвидности».



*Рамки.* Национальная система клиринга и платежей (через которую ежедневно проходит примерно 120 млрд. долл.) была создана и управляется в рамках законодательства, включающего, в первую очередь:

- Закон о КПА
- Закон о клиринге платежей и расчетов
- Закон о переводных векселях
- Подзаконные акты и процедуры самой КПА
- Публичное право (см. раздел 1)
- Контрактным право (раздел 2)

### **(7) Потоки платежей**

*Индивидуальные плательщики.* При сделках небольшого объема канадские плательщики обычно используют монеты и банкноты, а для больших по размеру транзакций - в особенности в деловой сфере - обычной практикой является использование чеков (сертифицированных чеков и выпущенных банками переводных векселей) или кредитных карт. Кроме того, с недавнего времени в практику также вошло использование дебитовых карт, а с начала 1999 г. стало возможным осуществлять крупные сделки через систему электронных платежей, в которую вошли финансовые институты- члены КПА ( см. ниже).

*КПА.* КПА организует работу двух систем: ACSS (Автоматическая система клиринга и расчетов) и LVTS (Система расчетов по крупным сделкам):

ACSS позволяет большинству национальных финансовых институтов, принимающих средства на депозиты, в течение дня обращения предоставлять своей клиентуре временные кредиты для большинства платежных инструментов, размещенных на депозитах в день «Т». Это стало возможным, благодаря тому, что в большинстве случаев определение того, будет ли удовлетворен запрос на использование данного платежного инструмента в день T+1 или компания вкладчика будет информирована о невозможности этого в день T+2.

До 4 февраля 1999 г. (дня старта LVTS) в стране не было платежной системы, обеспечивающей организацию и прохождение платежа в день обращения и его окончательность и безотзывность в системе реального времени<sup>32</sup>.

*ACSS и чеки.* Алгоритм оборота чеков в рамках КПА в общем виде выглядит следующим образом:

---

<sup>32</sup> LVTS: Canada's Solution for High Value & Time Sensitive Payments, Pierre Roach, 1999

1. Некто (А) выписывает чек на сумму X долл. в банке Б для уплаты в пользу В.
2. В представляет чек в банк Г и получает срочный временный кредит на сумму в X долл.
3. Банк Г затем выполняет роль агента для А и забирает чек из банка Б.
4. Г «зашифровывает сумму» чека с помощью магнитных чернил.
5. Г отправляет чек в региональный Центр данных.
6. Региональный Центр данных, куда обратился Г осуществляет сортировку и упаковку данного чека с остальными чеками, которые он выписал на Б.
7. Г вводит общую сумму, причитающуюся от Б в компьютерную телекоммуникационную сеть ACSS.
8. ACSS «связывает в сеть» требования Г по отношению к Б в цикле в 24-часом цикле против требований Б, предъявленных Г.
9. Соответствующий баланс после данной операции выводится на счетах Г и Б в Банке Канады.
10. Региональные центры данных Б и Г обмениваются подборками чеков, которые были выданы банками друг на друга
11. Региональные центры данных Б и Г рассортировывают чеки и отправляют их по филиалам банков, на которые они были выписаны.
12. Чек А на сумму X долл. рассматривается филиалом банка Б и либо уплачивается путем дебитования счета А на сумму в X долл. или же чек отклоняется. *В последнем случае это обычно происходит потому, что у А нет достаточно средств на счету (и нет соглашения об овердрафте или он-лайнном кредите), или же платеж был остановлен.*
13. Если платеж возвращен через клиринговые процедуры (т.е. по обратному маршруту), Банк Канады возмещает платеж Б.
14. По возврату чека А., Б. направляет временный кредит в пользу В.
15. В совершает регресс против А, что обычно выражается в получении сертифицированного замещающего чека или в передаче дела в суд, или в «создании» долга, который может появиться в отношении А.

LVTС. Через данную систему ежедневно проходит до 97 млрд. долл. (80% от общего оборота КПА):

LVTС представляет собой сетевую систему многосторонних расчетов, осуществляемых в режиме реального времени, которая совмещает такие черты, как

снижение серьезных рисков и подтверждение кредитов в режиме реального времени, которые присущи обычно системе RTGS (Real-Time Gross Settlement System- Системы значительных по объему расчетов в режиме реального времени), и более низкие побочные затраты, присущие системе, организованной по сетевому принципу. Важно также отметить, что LVTS отвечает или превосходит все требования, предъявляемые к крупным платежам, установленные Lamfaullsy Report (Bank for International Settlements) в отношении проведения крупных сделок через сетевые системы.

LVTS предоставляет каждому ее участнику две возможности (называемые Траншами) для получения кредита для обмена платежами с прочими участниками. Каждый платеж финансируется за счет кредита по одному или другому Траншу. В момент сделки сумма кредита удостоверяется в режиме реального времени на основании лимитов кредита и кредитных позиций данных участников сделки. Если платеж проходит тесты в части контроля за рисками, то стороне, отправляющей платеж, высылается подтверждение его получения, а сообщение о платеже будет выполнено для последующей его передаче реципиенту платежа. Если же платеж не проходит проверку, оно будет отклонено и уведомление об этом будет отправлено отправителю платежа или помещено на лист ожидания.

LVTS производит расчеты по многосторонним сетевым позициям ее участников в конце каждого рабочего дня. Отметим, что в конце рабочего дня имеют место лишь расчеты по позициям. Те платежи, которые успешно проходят проверку в части контроля за рисками, в порядке общей очереди инкорпорируются в сетевые многосторонние расчеты в режиме реального времени, и сразу после прохождения указанной проверки признаются окончательными и не подлежащими отзыву.

*«Коробка».* Если платежи проходят внутри страны, от одного канадского банка к другому, то в отношении таких платежных потоков имеет место тенденция к «исключению их из сети на один или 2 клиринговых цикла. Т.е. то, что А уступает Б, обычно представляет собой то, что А получает от Б или от одного или нескольких прочих участников, или, иначе говоря, очень мало что «достаётся из коробки».

**(8) Уверенность в платеже и его окончательный характер.** Обычно, в терминах платежа, мы можем говорить об уверенности в платеже и окончательности расчетов.

Уверенность в платеже означает, что его получатель знает, что ему (ей) заплатят и платеж этот будет безотзывным и невозвратным.

Окончателность расчетов означает, что банк знает, что платеж был произведен и является безотзывным и невозвратным.

Обычным вопросом в данном случае является Надежность и Предсказуемость, которые рассматриваются как основа контрактных взаимоотношений и рынка как такового, а также как основа будущей работы на нем.

Короче говоря, хотя в деловой сфере в Канаде и могут существовать «плохие» долги, поскольку не выплачиваются вовсе, они не представляются потерями, возникающими в связи с платежами, - если только предприятия должным образом организовали свою деятельность.

### **(9) Временные рамки, последовательность и циклы**

**Временные рамки и последовательность** представляют собой фундаментальные основы работы всей системы платежей. Хотя зачастую контракты и начинаются с некоего депозита, обычная практика все-таки подразумевает оплату *после* предоставления некоторой части или полного объема товаров или услуг. Иными словами, поставщик несет определенные расходы в ходе выполнения им контракта, т.е. платит другим лицам *прежде*, чем сам получает оплату. А затем, по завершении работы и выставлении инвойса обычно возникает некоторая задержка в несколько недель или месяцев до момента платежа, а иногда происходит и простая техническая заминка. Итак, мы имеем: необходимость финансирования авансового платежа (за счет внутренних источников – активов или реинвестирования доходов или за счет кредитных средств); задержку прочих расходов, которые исполнитель хотел бы произвести (еще до получения оплаты) – т.е. действует «принцип домино»: А платит Б, который платит В, т.д. Кроме того, в период до момента фактического получения платежа всегда наличествует элемент неопределенности: А что, если плательщик не захочет платить? А что, если плательщик будет не в состоянии заплатить?

Что же касается **циклов**, - это очень распространенное явление в экономике. Есть сельскохозяйственные циклы (сначала посевная, потом страда), есть производственные циклы, налоговые циклы, циклы, связанные с выплатой заработной платы. И до момента появления LVTS, с ее работой в режиме он-лайн и реального времени, - существовала и цикличность в сфере платежей. Зачастую, чтобы получить оплату, приходилось ждать конца цикла и до момента получения платежа испытывать неопределенность и идти на некоторый риск, который был тем выше, чем большей была сумма платежа.

**(10) Риск.** Внедрение LVTS в Канаде означало устранение рисков, связанных с проблемой платежей, однако коммерческий риск - это другая проблема. Как отмечалось, существуют 2 вида коммерческих рисков, а именно:

- Платательщик не желает платить, и
- Платательщик оказывается не в состоянии платить.

Разумеется, бывают ситуации, когда появляются риски, связанные с системными изменениями (например, избыток урожая приводит к падению цен за единицу продукции) или серьезными сдвигами на рынке (падение цены на конкретный товар), что заставляет целые группы потенциальных покупателей не покупать (или покупать на не выгодных для продавца условиях), однако это относится к потенциальным, а не к действующим покупателям. В ситуации, когда имеется *жесткий контракт* между покупателем и продавцом:

**Нежелание платить** со стороны первого является либо оправданным (указанные в контракте товары или услуги не были предоставлены), либо неоправданным.

В этом случае на помощь обеим сторонам приходит, в первую очередь, контрактное право, которое позволяет установить четко прописанные и всеобъемлющие условия для реализации сделки (включая условия по минимизации подобных рисков, условия по предварительной или поэтапной оплате, депозиты, аккредитивы, т.п.). Кроме того, в случае возникновения разногласий (в отношении двустороннего контракта) стороны могут перенести их разрешение в судебное присутствие.

**Неспособность платить** может быть временной, (т.е. объясняться отсутствием ликвидности), более долгосрочной и перманентной. При отсутствии ликвидных фондов стороны обычно корректируют свои обязательства для сохранения соответствующих интересов, финансирования «разрыва» и избежания формального дефолта. В противном случае, или же если проблема перерастает в более долгосрочную или становится перманентной и не предполагается никакого спасения, то в действие вступает предусмотренный законом процесс банкротства (см. ниже)

**(11) Базовые аспекты.** Одни базовые аспекты имеют коммерческую/экономическую природу, другие в большей степени ориентированы на процессы, связанные с финансами и платежами. В рамках первой группы выделяются следующие темы:

- Потребность в кредите

- Соответствующая необходимость статуса кредитоспособности
- Критерии (такие, как характер сделки)
- «Подпорки», такие, как гарантия
- Необходимость организованной корпоративной/ коммерческой / контрактной инфраструктуры.
- В рамках процессов финансирования и платежей важные следующие аспекты:
- Точность, предсказуемость, эффективность, результативность и «здоровье».

Наконец, обе вышеуказанные сферы пересекаются в одном - важности осознания и адекватного отношения к надежности, ликвидности, жизнеспособности и состоятельности.

### **(12). Как работает система.**

*Канадская платежная система.* КПС может быть охарактеризована посредством своих Продукта, Институтов, Процессов, Рамок и Пользователей. Для целей данного исследования устанавливается, что:

- Основными видами продукта данной системы являются наличные, чеки, кредитные карты, дебитовые карты (для обслуживания в банкоматах, для использования для осуществления электронных расчетов на небольшие суммы) и электронные переводы крупных средств.
- Основные институты: банки, трастовые компании, кредитные союзы и сберегательные кассы, компании по страхованию жизни, паевые фонды, действующие на денежном рынке, и дилеры на фондовом рынке, с одной стороны, и поставщики систем (телекоммуникационные, компьютерные, т.п. компании).
- Основные процессы: потоки, процедуры и средства, которые позволяют реализовать платеж, некоторые из которых относятся к коммерческой сфере, некоторые- к банковской или сфере технологической.
- Основные рамки: законодательные, регулирующие, надзорные, клирингово-расчетные, обеспечивающие кооперацию между отдельными институтами или их конкуренцию.

Отчет Крикшанка (The Cruickshank Report) “Competition in Banking” (Великобритания, март 2000 г.) характеризует платеж (перевод средств) следующим образом:

Перевод средств - насущный элемент повседневной жизни. Деньги непрерывно перетекают между отдельными людьми, бизнесом и государством, например, при уплате за товары или услуге, выплате заработной платы или налогов. Механизмы, в рамках которых происходят подобные трансферты, называются платежными системами. В платежной системе Великобритании ключевую роль играют банки: они предоставляют клиринговые услуги по различным видам счетов отдельных лиц и бизнеса; эмитируют для своих клиентов кредитные и дебитовые карты и обеспечивают поступления платежей по ним для розничной торговли; а также обеспечивают постоянный доступ миллионов клиентов, имеющих кредитные и АТМ-карты к получению наличности из банкоматов. Банк также ведет важнейшие схемы платежей, с помощью которых обеспечивается предоставление средств.

*Различные национальные подсистемы и сети.* КПА как созданная в соответствии с федеральным законом национальная система, включающая все крупнейшие финансовые институты страны, которые принимают средства на депозиты, также управляет вышеупомянутыми ACSS и LVTS, причем если в первой явно доминируют чеки, то вторая система предназначена для обслуживания электронных расчетов.

Наличность подпадает под сферу ответственности Банка Канады, а металлические деньги - Монетного двора страны.

Кредитные карты – системы, которые управляются частным капиталом, но доминируют в данной сфере такие финансовые институты, как платежные системы VISA и MasterCard.

Компания Interac руководит Общенациональной системой банкоматов (примерно 32 тыс. шт.) и национальной системой POS («пунктов продажи») (ок. 400 тыс. терминалов)

Некоторые данные по платежам, осуществляемым в Канаде:

*Объем транзакций в отдельных платежных системах*

	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>Чеки на небольшие суммы</b>	\$1.022 тыс.	\$1.052 тыс.	\$1.082 тыс.	\$1.069 тыс.	\$1.081 тыс.
<b>Чеки на большие суммы</b>	\$15.912 тыс.	\$12.231 тыс.	\$14.391 тыс.	\$14.949 т	\$5.160 тыс.
<b>Совместные системы банкоматов</b>	\$20.9 млрд.	\$21.9 млрд.	\$23.7 млрд.	\$25.9 млрд.	\$28.3 млрд.
<b>Пункты продажи</b>	\$14.2 млрд.	\$24.7 млрд.	\$36.0 млрд.	\$48.1 млрд.	\$59.1 млрд.
<b>Система эл. расчетов LVTS</b>	-	-	-		\$22.151 тыс.

### **3.5. Законодательные рамки банкротства и несостоятельности в Канаде: упорядоченное и справедливое отношение к коммерческим неудачам и предоставление возможностей для “нового старта”**

(1) **Введение.** В прежние времена, согласно английскому праву (применяемому в Канаде- см. Раздел 1), в случае, если человек не был в состоянии уплатить свои долги, его отправляли в долговую тюрьму. Короче говоря, если средств у человека не было достаточно для покрытия его обязательств, он признавался “несостоятельным”, что означало не только бесчестье, но и тюремное заключение. Применение законов о банкротстве означало две вещи: (1) имеющиеся средства подлежали пропорциональному распределению среди кредиторов в явочном, организованном и справедливом порядке; и (2) обремененный долгами человек не просто отправлялся в тюрьму - ему также предоставлялся шанс начать все сначала, что представляло собой не только “новый старт” для него самого, но и для всей экономики (см. далее по тексту).

(2) **Конституция.** Согласно Конституции, вопросы, связанные с имущественными и гражданскими правами (включая предоставление залога в форме недвижимости и личной собственности), подпадают под юрисдикцию законодательства провинций, в то время как вопросы, относящиеся к сфере банкротства, - предмет федерального законодательства.

Соответствующие положения федерального Закона о банкротстве и несостоятельности не являются главенствующими по отношению к тем положениям независимого законодательства провинций, которые не противоречат ему.

#### **(3) Основные рамки.**

*Общие положения.* В случае если Должник совершает Акт банкротства, то может быть инициирован установленный законом судебный процесс, при котором в законном порядке Траксти могут быть установлены активы должника, необоснованные преференции отменены, активы - проданы, а кредиторам выплачены соответствующие доли в порядке и очередности, соответствующем внесенным гарантиям. Все это происходит в контексте рамок общего законодательства и частных случаев применения закона (устанавливающих подробные определения и все возможные “если»).

*Описание некоторых целей.* Все это делается для того, чтобы:

- позволить честному, но неудачливому должнику получить освобождение от своих догов при наличии определенных обстоятельств;



- обеспечить поочередное и справедливое распределение собственности банкрота среди его кредиторов на пропорциональной основе;
- позволить проведение расследования дел банкрота;
- способствовать избежанию любых возможных преференциальных сделок и расчетов и прочих мошеннических сделок, чтобы обеспечить равные права всех обычных кредиторов по отношению к управлению активами должника);
- обеспечить режим, при котором кредиторы данного банкрота предъявляют их коллективную претензию через Траси, чтобы активы должника были реализованы и распределены на равной основе, при условии соблюдения приоритета прав преференциальных кредиторов и прав кредиторов, чьи кредиты были обеспечены гарантиями.

#### *Некоторые ключевые понятия*

**Жизнеспособность** - как показывают все проверки, данное лицо “состоятельно”, но долгосрочные перспективы его бизнеса, так, как он ведется в настоящее время и при условии текущего и разумно ожидаемого состояния рынка, не столь уж благополучны. Если только не произойдет какой-либо существенной перемены, данный случай предполагает отложенную во времени неудачу на рынке.

**Ликвидность** - даже если активы превышают обязательства, но если первые не могут быть немедленно проданы, то компания относительно неликвидна и, возможно, не сможет выплатить долги, когда наступит время их выплаты.

**“Текущие опасения”** - если компанию считают вызывающей “текущие опасения” (например, в связи с тем, что ее аудиторы сомневаются относительно перспектив продолжения ею деятельности), то от компании могут потребовать показать в своем балансе более низкую стоимость ее активов (в зависимости от их природы).

**Состоятельность** - существует много способов проверки состоятельности компании, например, одним из них является превышения ее активов над обязательствами.

**Банкротство** - см. ниже “Законодательство о банкротстве”

**Законодательные акты.** Основным законом в данной сфере является федеральный Закон о банкротстве и несостоятельности. Кроме того, имеются и ряд прочих законов, которые либо регулируют схожие процессы, либо они концентрируются на конкретных типах институтов.

#### **(4) Некоторые механизмы и процессы.**

Некоторые действия Должника свидетельствующие о наступлении банкротства.

- Передача собственности Трасси для общей пользы всех кредиторов
- Мошенническая переуступка прав собственности, дар, передача и т.п. его собственности
- Предъявление собранию кредиторов отчета по активам и обязательствам, из которого видна его несостоятельность
- Предъявление в письменном виде признания в своей неспособности уплатить долги.
- Представление уведомления о временной задержке (или намерении задержать) выплаты по долгам.
- Общая приостановка выполнения обязательств по мере их наступления.

#### *Типы кредиторов*

**“Гарантированный”** Кредитор имеет гарантию (залог) в форме конкретных активов, которые (за исключением избыточных) не могут быть востребованы другими кредиторами. “Политика Акта о банкротстве - не вмешиваться в отношения с гарантированными кредиторами, за исключением случаев, если это необходимо для сохранения имущества банкрота, которое является избыточным по отношению к его активам, выставленным под гарантию”.

“Преференциальные” кредиторы - это те кредиторы, которые имеют право на приоритетную выплату долга им перед “негарантированными” кредиторами. Согласно Акту о банкротстве, схема распределения активов должника предоставляет приоритет (в различной степени): расходам на похороны, административным расходам, налогам и сборам, уплачиваемым в пользу ведомства Федерального Суперинтенданта по делам банкротства, заработной плате, алиментам, налогам, арендной плате, компенсационных выплат работникам, Короне (т.е. федеральному и провинциальному правительствам).

**“Негарантированные”** кредиторы - имеют пропорциональные права на остающиеся активы.

#### (5) **“Новый старт”- способ содействия экономике**

*“Свобода провала”*. С точки зрения экономиста, без права на провал не может быть “свободы” или “возможности успеха”.

Точно так же, как в ситуации со страхованием депозита, которое подразумевает длительную процедуру банкротства банка без полной потери средств

всеми его вкладчиками и, в более широком смысле, без коллапса всей национальной экономики, должен, в целом, действовать нормальный режим банкротства.

*Дж. Коригган, Глава Федерального резервного Банка Нью-Йорка, в 1987 г. сформулировал это следующим образом:*

*Существует опасное заблуждение, заключающееся в веровании в то, что система общественной безопасности, ассоциирующаяся с банковским и финансовым сектором, сохранит не только всю систему в целом, но и каждую ее отдельную часть, включая и те из них, которые предприняли безответственные и анархические действия. Это ощущение должно быть изменено, поскольку из всех свобод, предполагаемых в сегодняшнем мире, частью уравнения должна стать свобода в части права на неудачу.*

В “Падении вперед”. Л. Тюрлов переименовал “свободу неудачи”. назвав ее “падением вперед”. рассматривая случаи из практики промышленности высоких технологий, он отметил, что широко известным стало убеждение, что, чтобы достичь успеха, сначала надо накопить опыт неудач с его горькими уроками. Иными словами, вы падаете вперед - от неудачи к успеху.

#### **(6) Проблемы жизнеспособности и состоятельности - некоторые уроки.**

*Государственные предприятия.* Провинция Ньюфаундленд вошла в Канадскую Федерацию в 1949 г., - по большей части, благодаря финансовой силе Канады. До периода Великой Депрессии 30-ых гг. эта провинция, получившая право на собственное управление еще в 1855 г., была независимым доминионом Великобритании. Разрушительные последствия Великой Депрессии и последовавший вслед за этим коллапс в сфере бюджетных доходов породили мрачные перспективы банкротства. Эти причины и побудили Ньюфаундленд просить пересмотра своей зависимости от Великобритании, которая с этим согласилась, и в 1933 г. приняла соответствующий закон.

В годы Великой депрессии один крупный университет оказался неспособным платить заработную плату своим сотрудникам. Представители университета обратились к крупнейшим канадским корпорациям и получили гарантии предоставления необходимых средств.

Опять-таки в эпоху Великой депрессии правительство провинции Альберта выплачивало заработную плату работникам бюджетной сферы специальными бумажными квазиденьгами.

Выплата федеральным правительством более бедным провинциям выравнивающих трансфертов была ключевой чертой канадского федерализма в период после Второй Мировой Войны. Такие трансферты позволили указанным провинциям довести уровень предоставляемых государством услуг до общенациональных

стандартов, которые не могли быть обеспечены лишь за счет их недостаточного налогового потенциала.

В различном режиме работали и больницы, которые постоянно испытывали дефицит средств. На ранних по времени этапах правительства провинций прибегали к увеличению бюджета медицинских учреждений и размеров их грантов, в последующем отношении правительств можно выразить словами “или снижайте расходы, или приготовьтесь к большей степени госадминистрирования”.

*Упор на промышленный сектор.* Канадско-Тихоокеанская дорога не могла бы быть построена без серьезных субсидий со стороны федерального правительства. Если сначала казалось, что будет достаточно лишь начальных субсидий, то потом правительство было вынуждено продолжать предоставлять их для обеспечения работы предприятия.

Была создана компания “Канадские национальные железные дороги”, которая, будучи государственным предприятием, после ряда слияний взяла под свой контроль и управление несколько терпящих убытки железнодорожных линий.

*Маркетинговые агентства.* Типичным подходом правительства к проблеме цикличности сельскохозяйственных цен и, соответственно, трудных времен для фермеров и возникающих у них проблем со средствами стало создание маркетинговых сельскохозяйственных агентств, которые, будучи посредниками и иногда регуляторами, в первую очередь, **покупали у фермеров урожай, придержививали его** в период низких цен и *продавали его на рынке* при более благоприятной конъюнктуре рынка.

*Частные компании.* В свое время, в 20-ых гг. в провинции Онтарио была предпринята попытка решить проблему “плохих” долгов, накопленных Home Bank, который, был в тяжелой ситуации и балансировал на грани несостоятельности, путем его продажи большим и более успешно работающим банком. Этого не получилось - банк был закрыт и ликвидирован с использованием всех установленных законом процедур.

В более поздние времена в бизнес-прессе мелькало много примеров поглощения одних финансовых институтов другими - иногда с помощью правительства, а порой без него. См. некоторые комментарии по системным аспектам этих процессов (а также варианты “превращение”, “продажа” или “ликвидация” в разделе 4.)

Большие, или системообразующие компании, разумеется, привлекают внимание правительства и зачастую получают от него различного вида поддержку. Для целей настоящего исследования, вероятно, достаточно просто отметить этот факт. Примером такого рода компаний может служить корпорация “Крайслер” (в прошлом). В то время она считалась примером успешной господдержки. Примером системообразующей поддержки была и индустрия сбережений и ссуд, - опять-таки, в США. Однако после непродолжительного периода выяснилось, что эта поддержка оказалась безуспешной, и последовало применение иных методов.

Оставив в стороне финансовые институты, предприятия ЖКХ, монополии (а также доктрины типа “слишком - велики - чтобы – потерпеть – крах”) и рыночные теории, следует признать, что типичной практикой является то, что успех или неудача любой корпорации в сфере бизнеса зависит только от не самой. Если они начинают испытывать трудности (или, по крайней мере, ожидаются проблемы с их “жизнеспособностью”), они начинают искать покупателя. Однако и здесь есть немало исключений, некоторые из которых относятся к сфере военно-промышленного комплекса, для которого характерно госфинансирование исследовательских работ и закупка продукции для поддержания предприятий на плаву, в то время как исключения другого рода - просто случаи, когда компании “берут на поруки”.

*Процедуры и требования, предъявляемые к бухучету и аудиту.* Правила бухучета и аудита (например, GAAP, GAAS) и процедурные требования относительно таких моментов, как разрешенные (допустимые) расходы и признание доходов могут играть критически важную роль для компании, которая, будучи “на грани” должна показать, соответственно, прибыли или убытки.

**(7) Банкротства - некоторые статистические данные.** Ниже представлены некоторые из различных многочисленных статистических данных, предоставляемых Федеральным Суперинтендантом по делам банкротства.

		Активы	Обязательства	дефицит:
Банкротства, 1999 г.	94,958:	\$5.3млрд.	\$9млрд.	\$3.7млрд.
Потребительский сектор	72,997	\$2.3млрд.	\$3.8млрд.	\$1.5млрд.
Бизнес сектор	10,026	\$1 млрд.	\$3 млрд.	\$2 млрд.

**(8) Проигравшие и выигравшие.** В случае, если предприятие признано несостоятельным, главные проигравшие - это ее акционеры. Обычно, поскольку обязательства такой компании превышают размеры ее активов, они теряют все свои инвестиции в данной компании - и это правило. Возможно, если бы они “сделали

вложения” в лучший Совет директоров, а те - в лучшего качества управленцев, результат был бы другим. Это важное соображение общего характера для всех работающих в сфере бизнеса: то, что порой называют “системной”, или “рыночной” дисциплиной: риск потерь порождает стимулы к должному корпоративному управлению.

**Затем следуют** кредиторы, которые уже не могут получить 100% на каждый доллар выставляемых ими претензий. Обычно лучше других защищены “гарантированные” кредиторы, поэтому они выходят из этой ситуации практически “в ноль” и, на самом деле, не теряют ничего (кроме, возможно, процентов по кредиту).

Что касается **главного выигравшего** - это, как уже указывалось, экономика. Эти события могут сделать ее лучше и более динамичной, заставить стимулировать созидание и эксперименты без риска испытать катастрофические потери или мошенничество. Главным двигателем роста является стимулирование стремления брать на себя риск и “созидательное разрушение”, т.е. обеспечение “свободы неудачи” для того, чтобы приобрести “возможность успеха”.

Экономика должна позволять потерпевшим неудачу людям - а такое постоянно должно происходить в нормальной, растущей экономике - “падать вперед”, а не “назад”.

#### **(9) Случаи масштабной несостоятельности в частном и государственном секторах Канады.**

*Крах Canadian Commercial Bank (CCB) в 1985 г.*

Нижеследующее представляет собой выдержки из доклада комиссии, которой было поручено правительством провести анализ данного случая:

По состоянию на 1 сентября 1985 г., Банк Канады перевел CCB примерно 1310000 долл., или примерно 65% от общего объема депозитов, оцениваемых примерно в 2 млрд. долл. Генеральный Инспектор (т.е. представитель Федерального банка) в своем письме на имя Директора CCB от 1 сентября информировал последнего о нижеследующем:

*“Основываясь на постоянном надзоре за CCB со стороны моего персонала и на информации, которой я располагаю, я пришел к заключению, что CCB более не может считаться жизнеспособной компанией. Соответственно, в своем докладе Министру Финансов, я предположил, что, в соответствии с подразделом 278 (2) закона о банках, CCB не сможет выплатить свои обязательства по мере их накопления, если только Вы не сообщите мне, что Банк Канады намеревается*

*предоставить финансирование, что сделает мой доклад не соответствующим действительности.”*

В своем ответе от этого же числа директор ССВ констатировал:

*“ В свете информации, изложенной в Вашем письме, очевидно, что проблемы, испытываемые ССВ, не могут быть решены посредством предоставления ликвидности, и, следовательно, мы немедленно приостанавливаем предоставление займов”.*

Генеральный Инспектор продолжил исполнение «партии фурий» и 1 сентября сообщил о сложившейся ситуации Министру Финансов и Государственному министру и рекомендовал, чтобы с этого момента в ССВ был назначен куратор:

*“ В сложившейся ситуации я докладываю Вам, что я придерживаюсь мнения о том, что Банк не сможет выплатить свои обязательства по мере их накопления. В соответствии с подразделом 278 (2) Закона о банках, я рекомендую, чтобы с настоящего момента Вы назначили куратора для контроля за деятельностью Банка”.*

В тот же день Министр Финансов предпринял меры по назначению куратора, а 3 сентября компания “Прайс Уотерхауз” была назначена промежуточным ликвидатором Банка.

### ***Дефолт правительства провинции Альберта по своим ценным бумагам в апреле 1936 г.***

В настоящее время Альберта - одна из богатейших провинций страны. Своим богатством она в большой степени обязана нефти. Однако нефтяной бум наблюдается там лишь со времени окончания Второй Мировой войны, а в предвоенное время Альберта была преимущественно сельскохозяйственным регионом, и Великая депрессия и годы засухи нанесли тяжелый урон ее экономической базе.

Приведенные ниже факты взяты из монографии Роберта Аска *“Политика и государственный долг” (Robert Ascah: “Politics and Public Debt”, 1999)*

### ***Дефолт провинции Альберта.***

1 апреля 1936 г. Альберта стала первой (и единственной) провинцией Канады, объявившей дефолт по выплатам основной части своего долга. В этом необычном случае дефолта столкнулись интересы правительства-должника и институциональных кредиторов. Федеральное (тогда Канада была еще Доминионом) правительство осознавало важность реализации ожиданий финансового капитала, но правительство провинции было полно решимости помешать исполнению претензий со стороны финансового капитала (с. 53).

### ***Причины кризиса государственных финансов провинции Альберта.***

Имелось несколько взаимосвязанных факторов, которые привели к увеличению дефицита бюджета провинции в начале 30-ых гг. В первую очередь, {провинциальное} правительство либералов оставило в наследство правительству партии Объединенных фермеров Альберты большие, непродуктивные долги. Как показало проведенное в 1937 г. обследование Банком Канады состояния финансовой системы провинции Альберта, к концу 1922 г. провинция накопила такой объем прямого долга, взятого под гарантии местным правительством, который на 50% превышал долг гораздо более старой провинции Манитоба и более чем в 2 раза - провинции Саскачеван, хотя в последней проживало на 30% меньше населения, чем в Альберте. Дефицит бюджета провинции составлял более 50%, что приводило к постоянной утечке капитала из нее.

Активы, которые приводили к постоянной утечке капитала, включали и 20 млн. долл., которые подлежали списанию, поскольку провинция оказалась не в состоянии содержать свою региональную телефонную сеть. Другим источником острых финансовых затруднений стали гарантии, выданные правительством провинции под несколько проектов строительства железных дорог и ирригационных сооружений в Южной Альберте. Таким образом, слабый финансовый менеджмент, избыточно оптимистичные и значительные по объему проекты, требующие экспансии капитала, и неадекватная оценка ситуации привели к тому, что в 1921 г. правительство партии фермеров пришло к власти, имея на руках тяжелое долговое бремя.

Другом основным источником роста государственного долга и падения государственных доходов провинции стала политика, проводимая новым фермерским правительством в отношении налогов, необходимых для содержания социальной сферы: несмотря на растущие требования со стороны образовательного сектора, госработ, дорожного сектора, правительство решило не повышать налоги, а также не увеличивать текущие операционные затраты, связанные с капитальными проектами. И действительно, в 1929 г. объем налогов на душу населения был ниже, чем в 1921 г.

### ***Характер государственного долга провинции Альберта.***

К 1932 г., после объявления официального дефицита бюджета провинции в 2,3 млн., а потом 5,3 млн. долл., все источники кредита были исчерпаны. Вдобавок, провинция не могла осуществлять зарубежных заимствований - только внутри страны (либо у правительства Доминиона, либо из других внутренних источников, причем под запретительно высокие проценты). В период с января 1933 г. по 1 апреля 1936 г. провинция смогла занять лишь 6,7 млн. долл. из внутренних источников и 26 млн. долл.



у федерального правительства под от 3 до 6 процентов годовых. Эти серии краткосрочных заимствований под государственные ценные бумаги правительства провинции позволили Альберте избежать дефолта, поскольку она занимала у правительства Доминиона по ставке в 1,5 п. выше, чем ставка по федеральным долгосрочным обязательствам, но примерно на 200 базовых п. выше, чем ставки по обычным государственным казначейским обязательствам.

Наиболее серьезным и чреватым неприятностями аспектом в структуре долга Альберты стало наличие ценных бумаг, предусматривающих выбор валюты платежа и отсутствие такой важной черты, как требование уплаты по предъявлении ценных бумаг. Ценные бумаги, предусматривающие выбор валюты платежа, изолировали их держателей от рисков, связанных с мировым рынком валют, однако позиции эмитента могли быть серьезно подорваны в случае существенного снижения курса одной валюты против другой.

Итак, во всех отношениях, долг Альберты не мог быть выплачен, и это отсутствие вариантов заставляло держателей ценных бумаг провинции воздерживаться от пересмотра соответствующих условий и предпочесть имеющиеся у них обязательства со спекулятивно высоким процентом по ним гарантиям с более низкими ставками и невыплатой премий.

Еще одним фактором, который усугубил ситуацию с дефолтом, стал интернациональный характер долга Альберты. Дефолт по национальным обязательствам был одним делом, но дефолт по отношению к иностранным держателем бумаг с правом выбора валюты платежа, безусловно, привел бы ко всеобщей потере доверия ко всей системе обязательств страны. (с. 56-8).

### ***Партия социального доверия приходит к власти.***

В августе 1935 г. только что избранный Премьером Правительства Альберты представитель Партии социального доверия Абельхарт (Abelhart) и не представлял себе, что казна провинции настолько пуста, что невозможно даже наскрести средств для выплаты заработной платы государственным служащим, и вскоре был получен временный займ от правительства Доминиона на сумму 2,2 млн. долл.

[«В начале 1936 г. федеральное правительство предложило концепцию Кредитного Совета, цель которого - координация деятельности по выработке рекомендаций правительствам провинций в сфере заимствований. Альберта не изъявляла желаний присоединиться к этому Совету, поскольку это грозило ей

частичной потерей финансовой автономии; в то же время провинция не была готова к восприятию ортодоксальной финансовой системы».]

По мере приближения даты платежей по прямым дебетурам в сумме 3200000 долл., правительство Альберты выяснило, что перспективы получения дальнейшей финансовой поддержки от Оттавы реально обуславливаются принятием предложения по вхождению в Совет. Десять дней спустя после этого известия пошли слухи о том, что правительство провинции намеревается провести закон о схеме принудительного рефинансирования. [Альберта не выполнила условия, предложенные федеральным правительством, и, соответственно, провинция действительно приняла ряд законов в финансово-банковской сфере, большая часть которых впоследствии была признана неконституционными.] 1 апреля 1936 г. Альберта стала первой и единственной в истории страны провинцией, которая объявила дефолт по основной части своих наступающих обязательств (с. 61-3).

### ***Обоснование дефолта***

[Почему правительство Альберты отвергло идею присоединения к Совету?] По всей вероятности, важнейшим фактором явилось несоответствие между плотным контролем, установленным первым в мировой практике правительством Социального Доверия над ключевым элементом его финансовой деятельности и политикой центрального банка страны и высших уровней правительства. Учитывая глубоко укоренившееся, типично аграрное подозрение относительно “пятидесяти больших шишек”, “корруптированных” политиках восточного побережья и враждебность по отношению к “власти денег”, подобная “сдача” полномочий в финансовой сфере вызвала бы бурю протестов среди местного населения Альберты и потерю контроля над провинцией партией Социального Доверия. Во-вторых, как утверждали власти Альберты, провинция просто не могла выполнить платежи по основной части долга - они не хотели дефолта, но и не могли согласиться с ультиматумами Оттавы. В-третьих, дефолт корреспондировал с необходимостью рефинансировать долг со значительно меньшими ставками процентов по нему. По мнению Премьера Аберта, “ортодоксальные” предложения Оттавы означали бы дальнейшее втягивание провинции в долговую яму без каких бы то ни было видимых плюсов для правительства-должника. Произвольное снижение процентов по займам провинции казалось методом самостоятельного выживания и соответствовало духу речей Премьера о зле ростовщичества и наживе капитала на процентах. Наконец, дефолт покоился на твердом убеждении в том, что жертва должна быть принесена всеми и в

равной мере. Если собой должны жертвовать учителя и государственные служащие, то почему денежные власти должны оставаться в стороне? Жесткий чрезвычайный бюджет, введенный с 1 марта 1936 года, подразумевавший увеличение налогов, также продемонстрировал приверженность правительства Альберты к сбалансированному бюджету и “размазыванию” трудностей между всеми. Однако в период депрессии эти меры должны были в равной степени обращены и против держателей ценных бумаг правительства провинции (с. 63).

***Реструктуризация межбюджетных отношений между центральным правительством и провинциями: концепция и процесс заключения соглашений о налоговой аренде.***

Выравнивание доходов и их источников для каждого уровня правительства в федеральной системе Канады для обеспечения выполнения ими их конституционных обязанностей - тема, с которой берет начало ныне действующая конституция (The British North America Act 1867 г.) и которая тем или иным образом присутствует в повестке дня и по сей час.

В исследовании, проведенном Р. Бернсом (Ron Burns: “The Acceptable Means: The Tax Rental Agreements, 1941-1962”, в котором принимал участие и автор данной работы, следующим образом характеризует данный вопрос:

*С начала 1917 г. стало ясно, что необходима координация между налоговыми системами Доминиона и его провинциями... В 1927 г. на конференции с участием представителей Доминиона и провинций вновь поднимался вопрос о дублировании...*

*Растущая сфера пересечения налоговой деятельности центрального и провинциальных правительств, стимулируемая поиском последними доходов для решения проблем, возникших в связи с депрессией, стала вызывать растущее беспокойство. Конференция 1935 г. с участием представителей Доминиона и провинций пыталась предпринять энергичные меры и найти выход из этой дилеммы...*

Доклад Роуэлла-Сируа (Rowell-Sirois Report) так описывает эту ситуацию:

Воздействие, оказываемое в эпоху депрессии на рамки конституционного законодательства срочными проблемами в сфере государственных финансов, во многом способствовало возрастанию неразберихи и неэффективности налоговой системы Канады. Одновременные действия центрального правительства и администраций провинций на одном поле - прогрессивного налогообложения - приводило в одном случае к неадекватным результатам, а в другом - к абсолютно ненужному и затратному дублированию функций. Как следствие, слишком большая

часть бремени госрасходов легла на регрессивные налоги на потребление, недвижимость и на экономически вредные налоги на корпоративный сектор и бизнес (сс. 4-6).

С дефолтом Альберты по ее долгам в 1936 г. давление на центральное правительство и только что созданный Банк Канады стало почти невыносимым.

Если бы не были приняты чрезвычайные меры, практически неизбежен был бы дефолт провинции Саскачеван (и Манитоба).

Если бы было принято предложение Кредитного Совета по контролю за государственными заимствованиями, этот кризис никогда бы не разразился [к этому времени центральное правительство и Банк Канады уже достигли соглашения с провинциями Саскачеван и Манитоба об отслеживании Банком их ситуации, и, в результате, Банк рекомендовал оказать временную помощь.]

[Кроме того, была создана Королевская Комиссия (The Rowell-Sirois Commission) по вопросам отношений между Доминионом и его провинциями. При создании этой комиссии департамент финансов руководствовался следующими целями:]

Проверить экономическую и финансовую основы Конфедерации, уделяя особое внимание распределению, с одной стороны, бремени государства и, с другой, - источников доходов между центральным правительством, администрациями провинций и муниципалитетами.

План, изложенный в отчете Комиссии Роуэлла - Сируа, вкратце сводился к следующему:

1. Задача Доминиона - в полной мере взять на себя решение проблемы безработицы.
2. Доминион должен принять на себя долги провинций (но не муниципалитетов).
3. Провинции и муниципалитеты отказываются от участия в подоходном налоге и налоге на прибыль.
4. Доминион будет соблюдать остающиеся в распоряжении провинций источники их доходов.
5. Доминион будет ежегодно выплачивать им выравнивающие гранты.
6. Каждая из провинций сохранит контроль за доходной частью своего бюджета.

Федеральное правительство поддержало эти предложения, но не смогло убедить правительства провинций последовать его примеру. К 1941 г. появились опасения, что:

Без серьезной реформы вся налоговая система либо развалится, либо окажется неспособной выполнять свои задачи (сс. 10-23).

Тогда федеральное правительство предложило “аренду” налоговой сферы провинций на 1941 фискальный год и успешно выполнив эту задачу, сохраняло новые основные рамки этой системы вплоть до 1962 г. Вкратце нововведение выглядело следующим образом:

Доминион предлагает выплачивать в течение всего периода Второй Мировой войны каждой провинции, которая вместе со всеми своими муниципалитетами объявит налоговые каникулы в части подоходного налога и налога на прибыль предприятий:

(а) доходы, которые провинция и ее муниципалитеты реально обеспечили за счет указанных источников в течение ближайшего фискального года, истекшего до 31 декабря 1940 г., или

(б) стоимость чистого обслуживания долга реально выплаченного провинцией в течение ближайшего фискального года, истекшего до 31 декабря 1940 г.

Указанные выплаты будут увеличены за счет соответствующих субсидий на покрытие фискальных нужд.

#### **4. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ, ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ<sup>33</sup>**

В данном разделе проводится ряд эмпирических проверок о взаимосвязи неплатежей с некоторыми факторами, выявленными в теоретической части работы. Проверки выполняются с целью определения уровня неплатежей и остроты этой проблемы для российской экономики.

Все эмпирические проверки в работе проходят на региональных данных. Их отличие от предыдущих наших проверок<sup>34</sup>, ряд из которых также использовал региональные данные, состоит в их объединении в единой динамической модели и на ее основе испытании новых гипотез. Это позволит существенно расширить выборку (практически до 2 тыс. наблюдений), поднять качество оценок, повысить доверие к нашим выводам. Такой подход позволяет значительно расширить и виды проводимых тестов, т.к. включает и динамические, и панельные данные. Использование региональной статистики дает возможность отследить общие закономерности развития изучаемых процессов на региональном уровне (во времени), выявить их различие, получить дополнительную информацию о происходящих процессах.

Кроме того, в этой части работы предлагается методика оценки объемов зачетных операций на региональном уровне, на ее основе проводится оценка данного показателя для конкретных регионов.

Итогом эмпирических проверок является построение региональных динамических эконометрических моделей неплатежей и зачетных операций, позволяющих оценить совокупное влияние исследуемых факторов..

#### **Динамическая региональная модель неплатежей**

В теоретической части данной работы были рассмотрены три модели, объясняющие возникновение неплатежей на микроэкономическом уровне, анализировались различные факторы, влияние которых, либо взаимосвязь с которыми может указать на причины возникновения неплатежей, описанные в моделях. Исследуем данные зависимости.

В качестве объясняемой переменной, будем использовать прирост кредиторской просроченной задолженности, отнесенной к объему промышленной продукции (произведенной в соответствующем периоде). Данный показатель

---

<sup>33</sup> Авторы выражают глубокую благодарность Носко В.П. за консультации в области эконометрического анализа.

<sup>34</sup> Энтов и др. (1998); Луговой, Семенов, (2000).

характеризует динамику общих неплатежей в промышленности<sup>35</sup> (за исключением неплатежей банкам). Более подробно о причинах выбора данного показателя неплатежей см. Луговой, Семенов (2000).

### Показатели доступности кредитов

Начнем проверку с гипотезы о существенности банковского кредитования в проблеме неплатежей. Как уже отмечалось, проверка данной гипотезы затруднена тем, что в течение всего исследуемого периода кредитование банками реального сектора осуществлялось на довольно низком уровне. Некоторое увеличение вариации данного показателя может дать переход на региональные данные.

Одним из факторов, отражающем доступность кредитов, может являться процентная ставка. Процент по выданным (юридическим лицам) банковским кредитам и их объемы – наиболее показательные характеристики работы банковского сектора (в области обслуживания реального сектора). Следует отметить, что в отличие от объемов предоставленных кредитов, процент не учитывает рационализирование кредитов.

Проверим данную гипотезу, оценим следующую модель:

$$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}} = c_0 + c_1 \cdot I_t + c_2 \cdot r_t + c_3 \cdot \frac{K_{i,t}}{Q_{i,t}} + \varepsilon_{i,t}, \quad (4.1)$$

где

$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}}$  – прирост кредиторской просроченной задолженности предприятий

промышленности  $i$ -того региона в периоде  $t$  ( $\Delta C_{i,t}$ ), отнесенный к среднегодовому объему произведенной продукции  $Q_{i,t}$  (доля неплатежей предприятий данного региона в единице стоимости продукции; региональная переменная, квартальные данные);

$I_t$  – темп роста номинального процента по выданным кредитам (макроэкономическая переменная);

$r_t$  – реальная процентная ставка по выданным кредитам (макроэкономическая переменная);

<sup>35</sup> Существующая региональная статистика Госкомстата, имеющаяся в нашем распоряжении, позволяет исследовать неплатежи только в данном секторе. За некоторые периоды, вследствие отсутствия данных по промышленности, производилась их дооценка на основе просроченной задолженности более широкого круга отраслей, с предположением о постоянстве отраслевой структуры неплатежей.

$\frac{K_{i,t}}{Q_{i,t}}$  – объем выданных кредитов, отнесенный к объему промышленной

продукции (региональная переменная, годовые данные);

$\varepsilon_{i,t}, \varepsilon'_{i,t}, \varepsilon''_{i,t}$  – стохастические составляющие;

$c_j$  – коэффициенты, параметры регрессионного уравнения.

Реальный процент в модели отражает реальную стоимость кредитных ресурсов. Чем он выше, тем меньше у предприятий возможности (и желания) в привлечении банковских кредитов, а значит больше вероятность неплатежа.

Резкий рост номинального процента отражает сжатие ликвидности, рост неопределенности и инфляционных ожиданий, что также, в соответствии с гипотезой, может способствовать росту неплатежей.

Объем выданных кредитов, в отличие от процента, региональная переменная, характеризующая банковскую активность в регионах. С содержательной точки зрения в рассматриваемой модели лучше использовать динамику этого показателя (приросты), характеризующие изменение банковской активности, т.к. объясняемая переменная также используется в приростах. Но существующая статистика не позволяет определить приросты объемов выданных кредитов, т.к. методика их расчета за рассматриваемый период менялась несколько раз, что делает данные плохо сопоставимыми во времени. Поэтому, в модели использовались фактические объемы выданных кредитов, что, тем не менее, позволяет сравнить регионы между собой на предмет банковской активности. В соответствии с гипотезой, коэффициент при данной переменной предполагается отрицательным – рост кредитования уменьшает потребность в торговых кредитах, снижает неплатежи.

Результаты оценки коэффициентов модели (4.1) приведены в таблице 2.



Таблица 2. Результаты оценки модели (4.1), OLS, I/1995-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_0$	-0.092	0.026	-3.506	0.001
$c_1$	0.152	0.026	5.824	0.000
$c_2$	0.169	0.017	9.875	0.000
$c_3$	-0.018	0.007	-2.734	0.006
<i>R-squared</i>	0.061	<i>Mean dependent var</i>	0.112	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.060	<i>S.D. dependent var</i>	0.167	
<i>Observations</i>	1824	<i>S.E. of regression</i>	0.162	
<i>F-statistic</i>	39.596	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

Переменные в модели обладают высокой статистической значимостью, но не выполняется предпосылка о нормальности остатков модели. По результатам теста Jarque-Bera гипотеза о нормальности остатков отвергается (см. рис. 8, приложение 2). При удалении "выбросов" (outliers) ситуация значительным образом не изменяется (см. рис. 9, приложение 2). Хотя оценки при этом остаются несмещенными, распределение оценок не соответствует нормальному, что не позволяет делать выводы об их статистической значимости на основе  $t$ -статистики.

Ненормальность остатков может быть вызвана спецификой панельных регрессий (pooled regressions), а именно, возможной гетероскедастичностью исследуемой величины (как во времени, так и по регионам). Даже если выполняется предпосылка о нормальности остатков для каждого периода времени (квартала) и каждого региона, смесь выборок с различными дисперсиями даст в итоге ненормальное распределение (с эксцессом и "тяжелыми хвостами").

Исходя из графика остатков модели (рис. 10, приложение 2), можно предположить о наличии гетероскедастичности. Ее наличие также подтверждается результатами теста (White's Heteroskedasticity Test), в соответствии с которым гипотеза об отсутствии гетероскедастичности отвергается (см. табл. 18, приложение 2).

Поквартальная оценка стандартных отклонений моделируемой величины  $(\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}})$  подтверждает гипотезу о межвременной гетероскедастичности платежей. В

разные периоды дисперсия приростов платежей по регионам была разной. Поскольку данную форму гетероскедастичности можно считать известной (ее можно оценить), оценим модель (4.1) взвешенным методом наименьших квадратов, где в качестве весов используем обратную величину оцененных поквартальных стандартных ошибок (табл.

19, приложение 2). Результаты оценки модели (4.1) методом WLS приведены в таблице 3.

Таблица 3. Результаты оценки модели (4.1), WLS, I/1995-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_0$	0.035	0.027	1.314	0.189
$c_1$	-0.039	0.030	-1.297	0.195
$c_2$	0.221	0.012	18.551	0.000
$c_3$	-0.013	0.004	-3.070	0.002
<i>R-squared</i>	0.087	<i>Mean dependent var</i>	0.097	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.085	<i>S.D. dependent var</i>	0.129	
<i>Observations</i>	1824	<i>S.E. of regression</i>	0.123	
<i>F-statistic</i>	116.095	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

Как видно из таблицы, коэффициент при темпе роста номинального процента сменил знак и потерял статистическую значимость. Напротив, значимость реального процента заметно выросла. Однако гипотеза о нормальности остатков продолжает отвергаться (как на полной выборке, так и с удалением выбросов рис. 11 и 12, приложение 2). Но следует отметить, что распределение взвешенных остатков ближе к нормальному, чем не взвешенных. Об этом свидетельствует меньшее значение статистики Jarque-Bera (сравн. рис. 8 и 9 с рис. 11 и 12 приложения 2, соответственно).

Аналогичным образом проведем корректировку, предполагая различие дисперсии объясняемой величины по регионам (оставшейся после корректировки на временную гетероскедастичность). Результаты оценки модели с расширенной корректировкой и исключенными выбросами приведены в приложении 2, табл. 20. Распределение остатков модели (рис. 13, приложение 2) еще больше приблизилось к нормальному и данная гипотеза не отвергается на 99-процентном уровне значимости. Таким образом, можно сделать вывод, что использование взвешенного метода позволяет получить более точное представление о значимости оценок.

По результатам оценки, темп роста номинального процента стал статистически значим причем с отрицательным знаком, что противоречит гипотезе. Более глубокий анализ данной зависимости обнаруживает, что смена знака обусловлена взаимозависимостью номинального и реального процента, вызывая проблемы мультиколлинеарности. Сдвиг реального процента на один лаг назад (либо его исключение из модели) возвращает положительный знак коэффициенту при

номинальном проценте (см. таб. 21, приложение 2). Таким образом, данные показатели лучше не использовать вместе с одинаковым лагом.

Полученные результаты свидетельствуют в пользу гипотезы, описанной в модели 2, о важности банковского кредитования в образовании неплатежей. Значимость процента может подтверждать как модель 2, так и модель 1. Как уже определялось выше, рост процента может способствовать и распространению неплатежей преднамеренного характера за счет роста привлекательности альтернативных вложений и роста неопределенности.

Как уже отмечалось в теоретической части работы, по всей видимости, наибольшей потребностью в кредитных ресурсах обладают предприятия с наиболее длинными производственными циклами. Таким образом, платежеспособность таких предприятий более зависима от доступности кредитных ресурсов; наличие прямой связи между неплатежами и длиной производственного цикла может свидетельствовать о наличии проблем, описываемых моделью 2 ("запаздывающие платежи").

Показатель средней длины производственного цикла предприятий в региональном разрезе не публикуется Госкомстатом РФ. Его некоторой характеристикой может быть капиталотдача (фондоотдача, капиталоемкость). Разумеется, это не чистая характеристика длины производственного цикла. Но можно предположить, что чем выше оборачиваемость капитала в отрасли (регионе), чем менее капиталоемким является производство, тем быстрее окупаемость инвестиций и, вероятно, короче производственный цикл.

Проверка данной гипотезы приводится в приложении 3. В соответствии с полученными результатами, гипотеза не отвергается, наиболее подвержены неплатежам являются регионы с наиболее капиталоемкими производствами.

### Показатели рентабельности

В соответствии с предложенной ранее классификацией, если неплатежи могут являться средством финансирования убытков (модель 3), то на это может указать связь между показателями рентабельности и неплатежами.

Следует отметить, что взаимосвязь между задолженностью (дебиторской и кредиторской) и прибылью (убытками) может носить более сложный характер. Списание дебиторской просроченной задолженности (по истечении предельных сроков) может означать соответствующий рост убытков фирмы. Тогда как списание

кредиторской задолженности будет сопровождаться соответствующим увеличением прибыли. В этой ситуации эндогенной уже оказываются прибыль и убытки фирмы, а экзогенной – просроченные обязательства. Но данные свидетельствуют о том, что указанный эффект по-видимому, не мог оказать серьезного влияния на рассматриваемый процесс (см. таб. 1).

Зависимость между неплатежами и убытками, прибылью, долей убыточных предприятий была показана на региональных данных в наших предыдущих исследованиях (см. Луговой, Семенов, 2000). Поэтому мы их не будем приводить в обособленном виде, а включим в обобщенную модель наряду с другими факторами (реальный обменный курс, структура цен). Влияние данных показателей (как и реального обменного курса) на рентабельность, не обязательно может отражаться напрямую в бухгалтерских показателях прибыльности (убыточности) предприятия, вследствие несовпадения экономических и бухгалтерских результатов хозяйственной деятельности, сокрытия истинного финансового положения, изменения объемов производства. Поэтому использование данных показателей наряду с бухгалтерскими результатами финансовой деятельности не является противоречием (показатели не коллинеарны).

В качестве характеристики структуры цен ранее мы использовали индекс "качественных изменений цен", разработанный и рассчитанный Бессоновым (2000). Индекс рассчитан для страны в целом и отражает опережающий рост цен на конечную продукцию (продукцию высокой степени переработки) по сравнению с сырьевой. По аналогии с данным индексом можно предложить показатель, характеризующий структуру цен на уровне регионов, рассчитываемый как отношение накопленных индексов цен предприятий-производителей региона к накопленному индексу потребительских цен региона.

Если цены на продукцию предприятий регионов растут, опережая инфляцию (по потребительским товарам), то это может свидетельствовать либо о повышенном спросе на продукцию предприятия, способствующему повышению цены, либо об отсутствии конкурентного давления извне.

Ясно, что если цены на продукцию предприятия высоки по сравнению с другими, то это положительно сказывается на его финансовом состоянии. Отсюда может возникнуть связь с задолженностью. Если успешные предприятия имеют меньше неплатежей, то рост этого показателя может означать их снижение.

По всей видимости, наибольшее отклонение динамики цен производителей от динамики потребительских цен будет у предприятий и регионов, продукция которых не входит в потребительскую корзину либо не имеет заменителей, является неторгуемой. Ясно, что цены сырьевого сектора в меньшей степени коррелированы с потребительскими (во всяком случае, в текущем периоде), тогда как цены сектора конечной продукции отчасти учитываются в инфляции.

Данную связь можно рассмотреть и с другой стороны – через издержки. Отстающий рост потребительских цен означает более низкие затраты на производство (затраты на труд). Низкая инфляция снижает потребность в индексации заработной платы, относительные расходы на труд сокращаются.

Оценим следующую модель:

$$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}} = c_0 + c_1 \cdot e_t + c_2 \cdot e_{t-1} + c_3 \cdot \frac{q_{i,t}}{p_{i,t}} + c_4 \cdot l_{i,t} + \varepsilon_{i,t}, \quad (4.2)$$

где

$e_t$  – темп роста реального курса рубля;

$\frac{q_{i,t}}{p_{i,t}}$  – опережающий рост цен на потребительскую продукцию рост цен на

продукцию предприятий-производителей  $i$ -того региона в периоде  $t$ , накопленный с момента либерализации цен (январь 1992 г.);

$l_{i,t}$  – доля убыточных предприятий в  $i$ -том регионе, в периоде  $t$ .

Результаты оценки модели приведены в таблице (4). По аналогии с предыдущим случаем, оценка проводилась взвешенным методом наименьших квадратов (WLS) с использованием нормирующих весов.

Таблица 4. Результаты оценки модели (4.2), WLS, III/1995-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$C_0$	0.211	0.040	5.330	0.000
$C_1$	-0.001	0.031	-0.038	0.970
$C_2$	-0.171	0.022	-7.739	0.000
$C_3$	-0.084	0.016	-5.378	0.000
$C_4$	0.232	0.019	12.072	0.000
<i>R-squared</i>	0.131	<i>Mean dependent var</i>	0.109	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.129	<i>S.D. dependent var</i>	0.132	
<i>Observations</i>	1616	<i>S.E. of regression</i>	0.123	
<i>F-statistic</i>	60.649	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

Коэффициенты модели статистически значимы и имеют предполагаемые знаки. Наибольшей статистической значимостью обладает переменная доли убыточных предприятий, входящая в модель с положительным знаком. Другими словами, в регионах с большей долей убыточных предприятий больше неплатежей, и рост этого показателя может означать рост неплатежей.

Рост реального курса рубля (снижение показателя в терминах руб./\$) в предыдущем периоде (квартале) влечет за собой рост неплатежей. В текущем периоде (без лага) реальный курс статистически незначим.

Изменения в региональной структуре цен между производимыми и потребляемыми (населением) в регионе товарами также оказывает воздействие на неплатежи. Рост цен производителей, превышающий рост потребительских цен, в соответствии с гипотезой, может означать улучшение финансового положения и, при существовании связи "рентабельность-неплатежи", приводить к снижению задолженности.

Таким образом, полученные результаты полностью подтверждают наличие убыточной природы неплатежей (модель 3). И рост убыточных фирм, и динамика макроэкономических показателей, оказывающих влияние на рентабельность, влияют на неплатежи, свидетельствуя о наличии канала финансирования убытков за счет неисполнения обязательств перед кредиторами.

#### Исполнение государственного бюджета

Как уже отмечалось, одним из источников возникновения задолженности может быть неисполнение государственного бюджета. Работа многих предприятий,

предоставляющих государственные услуги и выполняющих госзаказ, построена таким образом, что производство может опережать фактическую оплату. В свою очередь, данные предприятия получают в долг энергию и сырье от своих поставщиков. Задержка государственного финансирования в данном случае лишает возможности реципиентов расплатиться с кредиторами, провоцирует дальнейшее распространение неплатежей.

Проверка данной гипотезы уже осуществлялась в наших предыдущих работах на динамических агрегированных рядах. Проверим эту гипотезу на региональных данных, оценим следующую модель:

$$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}} = c_1 \cdot B_t^{F-P} + c_0 + \varepsilon_{i,t} \quad (4.3)$$

где

$B_t^{F-P}$  – превышение фактических расходов федерального бюджета над плановыми, в процентах к плану, рассчитанное на основе годовых данных (см. рис. 6, приложение 1);

Результаты оценки коэффициентов модели приводятся в таблице 5. Несмотря на корректировку квартальных и региональных дисперсий и удаление "выбросов", гипотеза об отсутствии гетероскедастичности отвергается (White Heteroskedasticity Test, приложение 2, таб. 22). Для учета гетероскедастичности неизвестной формы наряду с оговоренными выше весами (с учетом квартальной и региональной гетероскедастичности) использовался метод White (White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance)

Таблица 5. Результаты оценки модели (4.3), WLS, White, IV/1994-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_1$	-0.318	0.016	-19.756	0.000
$c_0$	0.065	0.002	31.599	0.000
<i>R-squared</i>	0.106		<i>Mean dependent var</i>	0.082
<i>Adjusted R-squared</i>	0.106		<i>S.D. dependent var</i>	0.087
<i>Observations</i>	1838		<i>F-statistic</i>	463.097

По результатам оценки, бюджетная переменная обладает высокой статистической значимостью и входит в модель с предполагаемым знаком. Таким

образом, превышение фактического исполнения федерального бюджета над плановым отрицательно коррелировано с ростом неплатежей.

Плановые бюджетные показатели закладываются законом о бюджете и планируются на год. Квартальная разбивка плановых показателей проводилась только в 1995 году. Поэтому использованная в модели бюджетная переменная рассчитана на основе годовых данных, ее значение идентично для всех кварталов в рамках одного года. Данные об исполнении бюджета доступны ежемесячно и, если предполагать, что расходы планируются линейно<sup>36</sup>, то можно рассчитать исполнение плановых расходов для каждого квартала в отдельности. Это позволит, в том числе, учитывать в модели логические переменные для различных лет (иначе они будут линейно зависимы с бюджетной переменной).

Оценим уравнение (4.3), заменяя бюджетную переменную  $B_t^{F-P}$  на квартальную ( $b_t^{f-p}$ ) и добавляя в модель квартальные логические переменные ( $d^j$ ). Цель данных переменных состоит в учете возможной сезонности, возникающей как при разделении бюджетной переменной на кварталы, так и в связи с возможной сезонностью самой зависимой переменной. Мы не используем в данном случае сезонные разности по той причине, что не все изучаемые факторы можно подвергнуть данной процедуре. Кроме того, модель в сезонных разностях сокращает выборку и требует специальной техники оценивания. Оценим модель:

$$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}} = c_1 \cdot b_t^{f-p} + \sum_j c_2^j \cdot d^j + \varepsilon_{i,t}, \quad (4.4)$$

Результаты оценки модели представлены в таблице 6.

Таблица 6. Результаты оценки модели (4.4), WLS, White, IV/1994-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_1$	-0.330	0.016	-20.834	0.000
$c_2^I$	-0.013	0.005	-2.368	0.018
$c_2^{II}$	0.018	0.004	4.487	0.000
$c_2^{III}$	0.028	0.004	7.721	0.000
$c_2^{IV}$	0.065	0.004	15.301	0.000
<i>R-squared</i>	0.101	<i>Mean dependent var</i>	0.108	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.099	<i>S.D. dependent var</i>	0.126	
<i>Observations</i>	1838	<i>S.E. of regression</i>	0.120	

<sup>36</sup> В 1995 году данное распределение квартальных плановых значений примерно соответствовало линейному.



В соответствии с полученными результатами (табл. 5 и 6), неисполнение плановых расходов на 1% сопровождается ростом неплатежей в среднем на 0.33% (коэффициент  $c_1$  в моделях 4.3 и 4.4 может рассматриваться как эластичность, т.к. и независимая, и объясняемая переменные долевы).

Проведенный тест не дает возможности сделать выводы о направленности найденной зависимости. Возможна не только односторонняя, но и взаимная связь между неплатежами и исполнением плановых расходов<sup>37</sup>. Как неисполнение бюджетных обязательств может привести к накоплению неплатежей, так и рост неплатежей означает, в том числе, рост недоимки (задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами является частью кредиторской задолженности), что снижает наполняемость бюджета и исполнение расходов. Учитывая этот факт, ранее при моделировании мы использовали бюджетную переменную с единичным лагом, что устраняет возможность обратного влияния. На месячных рядах это не было критичным, и бюджетная переменная сохраняла свою значимость. Оценим модель (4.4) лагированной переменной.

$$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}} = c_1 \cdot b_{i-1}^{f-p} + \sum_j c_2^j \cdot d^j + \varepsilon_{i,t} \quad (4.5)$$

Таблица 7. Результаты оценки модели (4.5), WLS, White, IV/1994-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_1$	-0.094	0.011	-8.252	0.000
$c_2^I$	0.057	0.005	11.191	0.000
$c_2^{II}$	0.050	0.005	10.578	0.000
$c_2^{III}$	0.040	0.005	8.684	0.000
$c_2^{IV}$	0.050	0.005	10.439	0.000
<i>R-squared</i>	0.019	<i>Mean dependent var</i>	0.108	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.017	<i>S.D. dependent var</i>	0.126	
<i>Observations</i>	1838	<i>S.E. of regression</i>	0.125	

По результатам оценивания бюджетная переменная в обеих моделях остается статистически значимой, хотя и на меньшем уровне. Значение коэффициента при этом

<sup>37</sup> Ситуацию, когда фактические расходы бюджета меньше плановых можно считать секвестром бюджетных расходов, даже если официально об этом заявлено не было.

снижается (по модулю). Значимость бюджетной переменной означает сонаправленность процессов накопления просроченной задолженности в реальном секторе с неисполнением бюджетных расходов (и наоборот). Поэтому в дальнейшем при использовании бюджетной переменной без лага примем допущение об ее экзогенности по отношению к неплатежам, принимая во внимание, что направленность данной взаимосвязи может быть двусторонней и требует дополнительного исследования.

Обнаруженная зависимость свидетельствуют в пользу третьей модели об убыточном характере неплатежей. Неисполнение бюджетных обязательств означает сокращение государственного спроса, что сказывается на эффективности предприятий государственного сектора и предприятиях, выполняющих госзаказ.

#### Обобщенная региональная модель

Объединим полученные результаты в одной модели. С целью проверки стабильности коэффициентов разделим объясняющие региональные переменные по годам:

$$\begin{aligned} \frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}} = & c_1 \cdot r_t + c_2 \cdot I_t + c_3 \cdot e_t + c_3^{(t-1)} \cdot e_{t-1} + c_4 \cdot b_t^{f-p} + c_4^{(t-1)} \cdot b_{t-1}^{f-p} + \\ & + c_5 \cdot \frac{q_{i,t}}{p_{i,t}} + c_6 \cdot \frac{\Delta D_{i,t-1}}{Q_{i,t-1}} + \sum_j \left[ c_7^j \cdot \frac{L_{i,t}}{Q_{i,t}} + c_8^j \cdot \frac{R_{i,t}}{Q_{i,t}} + c_9^j \cdot \frac{K_{i,t}}{Q_{i,t}} \right] \cdot d_t^j + \sum_j c_{10}^j \cdot d_t^j + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (4.6)$$

где

$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}}$  – прирост кредиторской просроченной задолженности предприятий

промышленности в периоде  $t$ , отнесенный к объему произведенной продукции;

$I_t$  – темп роста номинального процента по выданным кредитам;

$r_t$  – реальная процентная ставка по выданным кредитам;

$b_t^{f-p}$  – превышение фактических расходов федерального бюджета над плановыми, в процентах к плану;

$\frac{\Delta D_{i,t-1}}{Q_{i,t-1}}$  – прирост дебиторской просроченной задолженности предприятий

промышленности  $i$ -того региона в периоде  $t$ , отнесенный к объему произведенной продукции;

$\frac{q_{i,t}}{P_{i,t}}$  – опережающий рост цен потребительской продукции рост цен на

продукцию предприятий-производителей  $i$ -того региона в периоде  $t$ , накопленный с момента либерализации цен (январь 1992 г.);

$\frac{L_{i,t}}{Q_{i,t}}$  – суммарный финансовый результат предприятий  $i$ -того региона,

получивших убыток, отнесенный к объему произведенной продукции;

$\frac{R_{i,t}}{Q_{i,t}}$  – суммарный финансовый результат предприятий  $i$ -того региона,

получивших прибыль, отнесенный к объему произведенной продукции;

$\frac{K_{i,t}}{Q_{i,t}}$  – объема кредитов экономике в периоде  $t$ , предоставленных банками  $i$ -

того региона, отнесенный к объему промышленной продукции региона;

$d_i^j$  – логические переменные для периода  $j$ ,  $d_i^j = \begin{cases} 1, t = j \\ 0, t \neq j \end{cases}$ .

В приложении 2 представлены варианты спецификации данной модели с логическими переменными и без (таблицы 23-24), лагированными переменными и без (таблицы 25-26). Кроме того в модель были включены логические переменные для кризисного периода 1998 года (третий квартал) и периоды выборов (4-й квартал 1995 и 1999 гг., 2-й кварт. 1996 г. и 1-й кварт. 2000 г.).

По результатам оценки, модель объясняет около 20% дисперсии на полной выборке и более 30% – с исключением выбросных значений. Значения и статистическая значимость коэффициентов не меняются критическим образом при использовании логических переменных.

Большинство коэффициентов статистически значимы. Среди незначимых – номинальный процент (причем при лагировании и/или исключении реального процента, темп роста номинального остается незначимым) по предоставленным кредитам, в некоторые периоды – прибыль, объем предоставленных кредитов, убытки (см. таблицы 23-26, приложение 2). Реальный курс, бюджетная переменная

статистически значимы как с лагом, так и без лага, и входят в модель с предполагаемыми знаками коэффициентов. Индекс региональной структуры цен обладает предполагаемым отрицательным коэффициентом, но низкой статистической значимостью.

Наличие положительной связи между неплатежами и убытками, высокая статистическая существенность данной зависимости может свидетельствовать о наличии проблемы "переброски" убытков в неплатежи кредиторам (поставщики, государство, работники), что соответствует предпосылкам теоретической модели третьего типа. Напротив, наличие положительных финансовых результатов хозяйственной деятельности (прибыли) не имеет стабильного знака коэффициента, что не противоречит данной гипотезе. В основном, показатель прибыли в модели статистически не значим. Для 1995 и 1999 годов коэффициент при данном показателе отрицателен, что может быть объяснено обратной логикой третьей теоретической модели, а именно, через погашение накопленной ранее задолженности при получении прибыли. Но данная связь может не наблюдаться если предприятие не имело накопленной задолженности. Однако, прибыльные предприятия могут быть более склонны к предоставлению коммерческого кредита, что тоже может давать отрицательную зависимость между этими показателями.

Для 1998 года показатель прибыли входит в модель с положительным коэффициентом, что не может быть объяснено логикой предыдущего рассуждения и указывает на то, что даже рентабельное предприятие (в 1998 году) может быть источником неплатежей. Следует отметить, что 1998 год – это период кризиса (валютного и дефолта по внутреннему государственному долгу). В кризисный период, период повышенной неопределенности, могут особенно активно распространяться преднамеренное неисполнение задолженности (теоретическая модель 1), а также в этот период наблюдался скачек инфляции, который мог существенно повлиять на бухгалтерские результаты хозяйственной деятельности (инфляционная прибыль).

Следует отметить существенность банковского кредитования (за исключением 1999 г.) в образовании неплатежей, что указывает на наличие проблем, описываемых второй теоретической моделью.

Логические переменные оказываются статистически значимыми для периодов выборов в Государственную Думу (IV-1995 и IV-1999) и входят в модель с положительными коэффициентами. Фактически это означает, что в эти периоды просроченная задолженность росла более быстрыми темпами. Это могло быть вызвано

повышенной неопределенностью данных периодов, способствующей распространению преднамеренных причин возникновения задолженности (модель 1). Важно отметить, что конец года характеризуется обычно снижением просроченной задолженности (см. рис. 2-4, приложение 1), в том числе потому, что власти более активно проводят зачеты с целью повысить собираемость налогов, сократить бюджетный разрыв. Даже с учетом этого и других факторов модели рост неплатежей в эти периоды был значимо выше среднего.

Однако для периодов президентских выборов (II-1996 и I-2000) значимого превышения роста задолженности над средней траекторией (предсказанной другими факторами модели) не обнаружено. Напротив, начало 2000 года характеризуется относительно более низкими приростами просроченной задолженности. Это могло быть связано с ожиданиями предстоящего ужесточения позиций государства по данному вопросу.

#### Стабильность коэффициентов

Исследуем теперь возможность объединения переменных, разделенных по годам, в одну.

Проверим гипотезу о равенстве коэффициентов модели (4.6):

$$c_7^{1994} = c_7^{1995} = c_7^{1996} = c_7^{1997} = c_7^{1998} = c_7^{1999} = c_7^{2000} \quad (4.7)$$

**Таблица 8. Результаты теста Wald на ограничения коэффициентов (Wald Test – Coefficient Restrictions), модель (4.6).**

F-statistic	15.183	Probability	0.000
Chi-square	91.097	Probability	0.000

По результатам теста (таблица 8) данная гипотеза отвергается. Действительно, как можно заметить, величины коэффициентов при показателях убытков существенно разнятся по годам. Особый "перелом" наблюдается с 1998 года. Если до этого периода коэффициенты находятся в окрестности единицы, то с 1998 года их значение снизилось (см. таблицы 23-26, приложение 2). Следует также отметить наличие других проблем, связанных с плохой сопоставимостью данных по финансовым результатам 1999 и 2000 годов с предыдущими периодами, что обусловлено их агрегированием по различному кругу отраслей (с 1999 года финансовые показатели предоставляются Госкомстатом РФ по всем отраслям, до 1999 – по промышленности).

Переформулирует гипотезу с учетом возможного изменения коэффициентов с 1998 года:

$$c_7^{1994} = c_7^{1995} = c_7^{1996} = c_7^{1997}, c_7^{1998} = c_7^{1999} = c_7^{2000} \quad (4.8)$$

Таблица 9. Результаты теста Wald на ограничения коэффициентов (Wald Test – Coefficient Restrictions), модель (4.6).

F-statistic	1.676	Probability	0.137
Chi-square	8.380	Probability	0.137

По результатам теста, гипотеза не отвергается. Аналогичные проверки для других коэффициентов демонстрируют их нестабильность для прибыли, малосущественное различие коэффициентов для показателей предоставленных кредитов (несмотря на плохую сопоставимость данных разных лет), и статистическое равенство квартальных логических переменных (несущественность сезонности).

Исключая незначимые переменные из модели, получим оценки, представленные в таблице 9.

Таблица 10. Результаты оценки модели (4.6), WLS, White, IV/1994-IV/2000.

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
$c_1$	0.043	0.012	3.626	0.000
$c_3$	-0.065	0.034	-1.930	0.054
$c_4$	-0.145	0.019	-7.621	0.000
$c_6$	-0.005	0.002	-2.129	0.033
$c_7^{1994-1997}$	1.314	0.113	11.616	0.000
$c_7^{1998-2000}$	0.188	0.071	2.651	0.008
$c_8$	-0.016	0.019	-0.871	0.384
$c_9$	-0.013	0.003	-4.424	0.000
$c_0$	0.086	0.033	2.612	0.009
$c_{10}^{IV-95}$	0.070	0.010	7.282	0.000
$c_{10}^{II-96}$	0.015	0.013	1.189	0.235
$c_{10}^{III-98}$	0.095	0.028	3.410	0.001
$c_{10}^{IV-99}$	0.014	0.011	1.256	0.209
$c_{10}^{II-00}$	-0.041	0.006	-6.397	0.000
<i>R-squared</i>	0.277	<i>Mean dependent var</i>	0.082	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.272	<i>S.D. dependent var</i>	0.087	
<i>Observations</i>	1838	<i>S.E. of regression</i>	0.074	
<i>F-statistic</i>	104.753	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

Несмотря на некоторое снижение коэффициента множественной регрессии (0.31 против 0.28; потеря объясняющих свойств обусловлена объединением прибыли

разных лет (гипотеза о стабильности отвергается<sup>38</sup>), а также объединением кредитов в одну переменную и исключением лагированных переменных), это не повлияло на основные выводы из модели:

- убытки являются существенным фактором в росте задолженности, что указывает на возможность их финансирования за счет неплатежей (теоретическая модель 3);
- рост кредитования экономики банками способствует снижению неплатежей (теоретическая модель 2);
- неисполнение государственных плановых расходов может перерасти в неплатежи в реальном секторе (теоретическая модель 3);
- высокие реальные процентные ставки по кредитам способствуют росту неплатежей через повышение стоимости кредитных ресурсов, снижение ликвидности (теоретическая модель 2) и/или стимулирование преднамеренных причин неисполнения задолженности (теоретическая модель 1);
- рост реального курса рубля и изменение структуры цен (отстающий рост цен на продукцию производителей относительно потребительских товаров) способствуют росту неплатежей (снижение эффективности – теоретическая модель 3);
- в периоды неопределенности приросты задолженности могут быть особенно интенсивны (модель 1).

### **Оценка и исследование зачетных операций**

Процесс нарастания просроченных платежей имел ряд негативных последствий. Одним из них является неденежное исполнение доходной и расходной частей бюджета. Негативным данный феномен следует считать хотя бы потому, что такое исполнение бюджета имеет заданную структуру бюджетных расходов, а значит, снижается их эффективность. Другим негативным моментом является то, что прецедент совершения такого рода операций стимулирует дальнейшее накопление задолженности экономическими агентами перед бюджетом, в ожидании проведения зачетов. Или, другими словами, возникновение проблемы *moral hazard*, когда вполне успешное предприятие, способное осуществить своевременный платеж в бюджет,

---

<sup>38</sup> Несмотря на отвержение гипотезы о стабильности коэффициентов, была произведена попытка объединения данных за разные периоды с целью проверки статистической значимости и направленности зависимости для всего исследуемого периода.

фактически задерживает платежи. Поведение предприятий в условиях ожидания возможных зачетов, как уже отмечалось выше, рассматривалось в работах Perotti (1998), Nikitin (2000) (см. выше).

Проведение зачетов происходило как на федеральном, так и на региональном уровне (подробнее историю развития зачетных операций в Российской Федерации см. в приложении 4) и, безусловно, имело определенное воздействие на региональные показатели, включая неплатежи.

Получить надежное эмпирическое подтверждение влияния зачетов на поведение экономических агентов довольно сложно. Сложность здесь заключается, во-первых, в ненаблюдаемости поведенческих параметров, и, во-вторых, в отсутствии достаточной статистической базы проведения зачетных операций (особенно на региональном уровне).

#### Оценка доли зачетных операций

Официальной статистики по зачетным операциям в регионах нет, что осложняет проверку гипотез с использованием зачетов. Учитывая это, в данной работе была разработана методика расчета показателя, который может косвенным образом характеризовать долю зачетных операций в регионах. Если быть более точным, то данный показатель характеризует (взвешенную) разницу между зачетами, проведенными федеральным центром и на местах. Методология расчета данного показателя строится исходя из особенностей налогообложения.

В соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации, на ее территории взимаются федеральные, региональные и местные налоги. В отношении федеральных налогов, взимающихся на всей территории РФ, определенные права предоставлены не только федеральным органам, но и субъектам Федерации. Компетенция субъектов Федерации определяется пределами установленной за ними доли ставки. В ее границах субъекты Федерации вправе устанавливать дополнительные льготы и создавать режим налогообложения. Порядок бюджетного регулирования определяется в налоговых законах либо специальным законодательством, а также при утверждении федерального бюджета.

Так, по налогу на прибыль определена ставка до 30% (35% до 1999 г.), которая распределяется между федеральным и региональными бюджетами следующим образом: 11% - федеральный бюджет и не выше 19% - бюджеты регионов (13% и 22%



до 1999 г. соответственно). Распределение налога на добавленную стоимость: 85% - в федеральный и 15% - в региональный бюджеты (75% и 25% до 1.4.1999 соответственно). В наших расчетах мы ограничимся этими двумя налогами, однако между бюджетами распределяются кроме того следующие налоги: акцизы на отдельные виды товаров и отдельные виды сырья; налог на доходы с физических лиц, платежи за пользование природными ресурсами, налоги в дорожные фонды.

В результате существования данных распределений налоговые обязательства возникают одновременно в оба уровня бюджета. Их погашение также должно производиться с учетом зафиксированных пропорций, даже если налогоплательщик погашает не весь начисленный налог. Недоимка, возникающая в случае несвоевременного исполнения налоговых платежей, накапливается перед бюджетами в соответствии с существующими закреплениями.

Разумеется, на практике данное соотношение не выполняется. Тому есть несколько причин. Во-первых, это зачеты. Существует целая масса различных видов зачетов в денежной и натуральной форме, как на федеральном, так и на региональном, и местном уровнях (см. приложение 4). В результате таких операций собираемость налогов повышается, но только в тот бюджет, который участвовал в проведении зачетов.

Таким образом, если зачетную операцию проводил только один из бюджетов, соотношение собранных налогов и недоимки между бюджетами не будет соответствовать нормативному распределению отчислений. Пропорции будут нарушаться и в случае проведения зачетов обоими уровнями бюджетов если их доли также не соответствуют закреплениям.

Существуют и другие причины, вследствие которых нарушаются межбюджетные соотношения фактически собранных налогов и недоимки. Для каждого налога они разные. Например, по НДС возвращается федеральная часть налога предприятиям-экспортерам и т.д.

Однако данные факторы все же играют меньшую роль, чем зачеты. Пренебрегая ими, можно оценить разность сумм зачетов, проведенных региональным и федеральным бюджетами.

Распределение недоимки (в условиях отсутствия зачетов) должно происходить в той же пропорции, что и распределение налогов:

$$\frac{N_F}{N_R} = \frac{T_F}{T_R} = k, \quad Z_F = Z_R = 0 \quad (4.9)$$

где

$T_F, T_R$  - фактические налоговые сборы в федеральный и территориальный бюджеты соответственно;

$N_F, N_R$  - фактическая недоимка (прирост за период) в федеральный и территориальный бюджеты соответственно;

$k$  - отношение (эффективных) ставок налога в федеральный и региональный бюджеты;

$Z_F, Z_R$  - Суммы зачетов в федеральный и территориальный бюджеты соответственно.

Если существуют зачеты равенство (4.9) в общем случае нарушается. Повторяя вышесказанное, зачеты могут быть как в федеральный, так и в территориальный бюджеты; зачеты увеличивают фактически собранные налоги (собираемость налогов) и уменьшают недоимку. При прочих равных:

$$\begin{aligned} T_F &= T'_F + Z_F \\ N_F &= N'_F - Z_F \end{aligned} \quad (4.10)$$

Аналогично для регионального:

$$\begin{aligned} T_R &= T'_R + Z_R \\ N_R &= N'_R - Z_R \end{aligned} \quad (4.11)$$

где

$T'_F, T'_R$  - фактические налоговые сборы в денежной форме (или которые бы были в условиях отсутствия зачетов) в федеральный и территориальный бюджеты соответственно;

$N'_F, N'_R$  - фактическая недоимка (прирост за период), которая была бы при отсутствии зачетов, в федеральный и территориальный бюджеты соответственно.

В общем случае равенство (4.9) справедливо лишь для части налоговых транзакций, проводимой в денежной форме:

$$\frac{N'_F}{N'_R} = \frac{T'_F}{T'_R} = k \quad (4.11')$$

или, с учетом (4.10) и (4.11):

$$\frac{N_F + Z_F}{N_R + Z_R} = \frac{T_F - Z_F}{T_R - Z_R} = k \quad (4.12)$$

Отсюда получаем:

$$\boxed{Z_R - k^{-1} \cdot Z_F = k^{-1} \cdot N_F - N_R} \quad (4.13)$$

и

$$\boxed{Z_R - k^{-1} \cdot Z_F = -k^{-1} \cdot T_F + T_R} \quad (4.14)$$

Левая часть равенств (4.13) и (4.14) представляет собой взвешенную разность сумм зачетов в территориальный и региональный бюджеты. К сожалению, имея два уравнения с двумя неизвестными (зачеты), нельзя определить переменные однозначно поскольку уравнения являются линейно зависимыми. Мы можем определить лишь алгебраическую разность зачетов (левая часть равенств), зная фактическую недоимку и собранные налоги для разных уровней бюджетов. Причем, вычисленная из уравнений (4.13) и (4.14) величина  $Z_R - k^{-1} \cdot Z_F$  будет совпадать только в случае когда

$$k^{-1} \cdot N_F - N_R = -k^{-1} \cdot T_F + T_R$$

или

$$\boxed{k = \frac{T_F + N_F}{T_R + N_R}}, \quad (4.15)$$

что соответствует отношению начисленных налогов в федеральный и территориальный бюджеты.

Вообще говоря, коэффициент  $k$  может быть задан нормативно, т.к. ставки налога в регионах известны. Однако, существующая система льгот на разных уровнях бюджетов, дифференцированные ставки для разных групп товаров приводят к тому, что на практике фактическое соотношение ставок налога в федеральный ( $\tau_F$ ) и региональный ( $\tau_R$ ) бюджеты не выполняется  $k \neq \frac{\tau_F}{\tau_R}$ . Поэтому  $k$  можно считать

отношением эффективных ставок налога:

$$k = \frac{\tau_F^e}{\tau_R^e}, \quad (4.16)$$

где

$\tau_F^e, \tau_R^e$  - эффективные ставки налога в территориальный и региональный бюджеты соответственно.

Обозначим

$$\Delta Z = Z_R - k^{-1} \cdot Z_F \quad (4.17)$$

Тогда, подставляя (4.15) в (4.13) и (4.14), получим:

$$\Delta Z = \frac{T_R + N_R}{T_F + N_F} \cdot N_F - N_R \quad (4.18)$$

$$\Delta Z = -\frac{T_R + N_R}{T_F + N_F} \cdot T_F + T_R \quad (4.19)$$

Ясно, что нельзя в полной мере считать  $\Delta Z$  суммой зачетов, проведенной одним из уровней бюджетов. Несмотря на то, что зачеты на федеральном уровне осуществлять сложнее с технической точки зрения, они все же проводились, причем с крупными предприятиями. Поэтому их доля все же существенна. Кроме того, нельзя забывать, что существуют третьи факторы, влияющие на пропорцию налоговых отчислений между федеральным и региональным бюджетами. К тому же, можно предположить, что если зачет проводится одновременно с выплатой налогов в денежной форме, предпосылка о соблюдении пропорции в денежных отчислениях (4.11) может нарушаться. Налогоплательщик может выплатить в федеральный бюджет "живые" деньги, тогда как в региональный - произвести зачет. В соответствии с (4.18) и (4.19)

$$\Delta Z \leq Z_R, \quad (4.20)$$

т.к.  $Z_F \geq 0, Z_R \geq 0$ .

В качестве примера того, что данную переменную нельзя принимать за зачеты в территориальный бюджет (пренебречь зачетами в федеральный), приведем следующие данные. По данным экс-губернатора Красноярского края В.М. Зубова<sup>39</sup> доля зачетов в Красноярском крае по НДС и налогу на прибыль составляла в 1997 году соответственно 84% и 81%. В соответствии с (4.18) или (4.19) (данные значения равны), доля  $\Delta Z$  в фактических сборах региональной составляющей равна 31% и 17% соответственно для НДС и налога на прибыль. Что соответствует (4.20).

Фактически, зачет может быть проведен по любому налогу, подлежащему зачислению в бюджет, так как виды налогов, принимаемых к уплате, определяет администрация региона<sup>40</sup>. Отношение величины  $\Delta Z$  к собранной сумма налога (налогов):

<sup>39</sup> В.М. Зубов "От неплатежей к развитию", 1999

<sup>40</sup> См.там же, с. 135.

$$\Delta Z_i^* = \frac{\Delta Z_i}{T_F^i + T_R^i} \quad (4.21)$$

может рассматриваться лишь как прокси, характеризующая превышение доли неденежных трансакций в налоговых доходах регионального бюджета над долей зачетов в доходах федерального бюджета, полученных на территории данного региона. Вместе с тем, данный показатель может иметь и другую интерпретацию. Большая доля недоимки в федеральный бюджет может означать наличие регионального протекционизма предприятий региона.

### Неплатежи и зачеты

Прежде чем перейти к проверке выдвинутых гипотез, исследуем свойства полученного показателя. Исходной причиной зачетов, как уже отмечалось выше, являются высокие неплатежи в бюджет. Таким образом, зачеты должны наблюдаться большей частью в регионах с высокой долей недоимки и неплатежей в бюджет. Проверим эту гипотезу, оценивая следующую модель:

$$\Delta Z_i^* = c_0 + c_1 \cdot \frac{\Delta C_i}{Q_i} \quad (4.22)$$

где

$\Delta Z_i^*$  – оцененный показатель доли зачетов в налоговых доходах (определялось выше);

$\frac{\Delta C_i}{Q_i}$  – прирост кредиторской просроченной задолженности (предприятий промышленности) в регионе, отнесенный к объему промышленной продукции.

Таблица 11. Результаты оценки коэффициентов модели (4.22) для 1995-1999 гг.

	1995	1996	1997	1998	1999
Obs.	70	78	78	77	71
R-squared	0.116	0.142	0.118	0.094	0.013
Const	0.348	0.678	0.500	0.996	0.400
Std. Error	0.026	0.045	0.052	0.106	0.093
t-Statistic	13.288	15.212	9.682	9.380	4.310
Prob.	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
C	2.814	4.475	3.748	5.035	1.042
Std. Error	0.942	1.261	1.172	1.803	1.059
t-Statistic	2.988	3.548	3.199	2.793	0.984
Prob.	0.003	0.000	0.001	0.005	0.326
<b>Residuals Normality Test</b>					
Jarque-Bera	1.720	1.620	4.890	4.390	3.090
Prob.	0.420	0.420	0.080	0.110	0.210
Excluded obs.	72, 65, 46, 29, 76, 47, 61, 64				30, 93, 7, 76, 64, 29

Примечание: номера исключенных из выборки регионов приведены в приложении 4.

По результатам оценки модели (4.22) (таблица 11), коэффициенты при объясняющей переменной значимы для всех периодов кроме 1999 г. Таким образом, данная гипотеза не отвергается. В регионах, где наблюдается большой объем просроченных платежей, наблюдается и большая диспропорция недоимки между территориальным и федеральным бюджетом, которая может быть вызвана большей долей зачетных операций на региональном уровне.

### Уровень концентрации рынка

Зачеты проводятся лишь с крупными налогоплательщиками, несмотря на действия властей по упрощению методики этой операции. Причин тому несколько. Во-первых, трудоемкость данного рода операций, и, во-вторых, определенная политическая власть крупных налогоплательщиков.

У крупных предприятий может быть больше возможностей и для давления на фискальные власти, вынуждая власти прибегать к использованию зачетных схем. Таким образом, более высокая рыночная власть может приводить к большему использованию зачетов.

Госкомстатом рассчитывается доля предприятий в регионах, занимающих доминирующее положение на рынке (имеющих на рынке определенного товара долю более 35% и осуществляющих промышленную деятельность в географических границах Российской Федерации), а также доля производимой ими продукции в общем объеме промышленной продукции региона. Учитывая, что в нашем распоряжении данный показатель имеется не для всех исследуемых периодов (только для 1997 и 1998 гг.), построим альтернативные ему показатели, косвенным образом характеризующие рыночную концентрацию. Таким показателем грубо может служить число предприятий в регионе, отношение начисленных налогов или ВРП к числу зарегистрированных предприятий.

Для проверки данной гипотезы оценим следующие модели:

$$\Delta Z_i = c_0 + c_1 \cdot q_i^m + \varepsilon_i \quad (4.23)$$

$$\Delta Z_i = c_0 + c_1 \cdot \frac{TN_i^m}{n_i} + \varepsilon_i \quad (4.24)$$

$$\Delta Z_i = c_0 + c_1 \cdot \frac{Y_i^m}{n_i} + \varepsilon_i \quad (4.25)$$

$q_i^m$  – доля продукции предприятий (в процентах), имеющих на рынке определенного товара долю более 35% и осуществляющих промышленную деятельность в географических границах Российской Федерации, рассчитывается Госкомстатом;

$$\frac{TN_i^m}{n_i} – \text{средняя величина начисленных налогов в расчете на одно предприятие}$$

(отношение начисленных налогов в регионе к общему числу зарегистрированных предприятий этого региона);

$$\frac{Y_i^m}{n_i} – \text{средний продукт (ВРП) в расчете на одно предприятий (отношение ВРП}$$

к общему числу зарегистрированных предприятий этого региона).

Результаты оценки моделей представлены в таблицах 12-14.

Таблица 12. Результаты оценки коэффициентов модели (4.23)

	1997	1998
<b>Obs.</b>	<b>61</b>	<b>56</b>
<b>R-squared</b>	<b>0.061</b>	<b>0.008</b>
<b>C<sub>0</sub></b>	<b>0.069</b>	<b>0.077</b>
Std. Error	0.007	0.011
t-Statistic	9.965	7.284
Prob.	0.000	0.000
<b>C<sub>1</sub></b>	<b>-0.065</b>	<b>0.038</b>
Std. Error	0.034	0.057
t-Statistic	-1.890	0.675
Prob.	0.061	0.501

Коэффициент статистически значим на 90-процентном уровне только для 1997 года, и имеет предполагаемый знак. Таким образом, имеется слабое подтверждение гипотезы о том, что использование зачетов выше в регионах с высокой монопольной структурой.

Таблица 13. Результаты оценки коэффициентов модели (4.24)

	1995	1996	1997	1998	1999
Obs.	70	75	77	76	74
R-squared	0.150	0.066	0.017	0.148	0.010
$C_0$	0.047	0.007	0.042	0.029	0.056
Std. Error	0.007	0.010	0.012	0.016	0.015
t-Statistic	7.047	0.654	3.488	1.810	3.695
Prob.	0.000	0.514	0.001	0.071	0.000
$C_1$	-0.033	0.027	0.014	0.062	0.009
Std. Error	0.009	0.012	0.012	0.017	0.010
t-Statistic	-3.466	2.269	1.144	3.586	0.874
Prob.	0.001	0.024	0.253	0.000	0.383

Таблица 14. Результаты оценки коэффициентов модели (4.25)

	1995	1996	1997	1998	1999
Obs.	70	75	75	76	70
R-squared	0.229	0.043	0.003	0.174	0.030
$C_0$	0.054	0.018	0.066	0.053	0.063
Std. Error	0.010	0.012	0.009	0.014	0.010
t-Statistic	5.228	1.586	7.272	3.925	5.970
Prob.	0.000	0.114	0.000	0.000	0.000
$C_1$	-0.089	0.163	0.012	0.243	0.420
Std. Error	0.066	0.056	0.036	0.062	0.241
t-Statistic	-1.359	2.921	0.329	3.924	1.745
Prob.	0.175	0.004	0.743	0.000	0.082

Коэффициенты моделей (4.24) и (4.25) значимы для 1996, 1998 и 1999 гг., что свидетельствует в пользу выдвинутой гипотезы. Коэффициент при объясняющей переменной для 1995 года статистически значим в модели (4.24) и имеет знак противоположной выдвинутой гипотезе. Объяснение этого, по всей видимости, нужно искать в самом показателе зачетов, который характеризует взвешенную разницу зачетов региональных и федеральных. Отрицательная величина объясняемой величины (в соответствии с принятыми предпосылками) означает, что федеральные зачеты преобладали в регионах с высокой монополизацией экономики. Следует отметить, что федеральные зачеты самым активным образом стали использоваться с 1995 года (см. приложение 4). За ними получили распространение региональные зачеты.

#### Убыточность и банковское кредитование

В соответствии с одной из рассмотренных ранее гипотез, доля зачетных операций выше в тех регионах, где больше неплатежей. Но, как было показано ранее (см. модели неплатежей), неплатежи сильно коррелированы с финансовыми результатами. Таким образом, если неплатежи есть результат убыточности, а зачеты –



результат неплатежей, то может наблюдаться корреляция между зачетами и показателями финансовой деятельности.

Аналогичная логика может быть применена и для других факторов, влияющих на неплатежи. Так, например, рост кредитования в регионе может способствовать снижению объемов немонетарных операций, какими являются и зачеты.

Рост неплатежей федерального бюджета может иметь стимулирующее воздействие на распространение зачетных операций, как на федеральном, так и на региональном уровне. В связи с этим, предсказать его влияние на показатель  $\Delta Z_i$  довольно сложно.

Проверим выдвинутые гипотезы на основе панельных регрессий.

### **Динамическая региональная модель зачетных операций**

По аналогии с моделью неплатежей, построим единую динамическую региональную модель для зачетных операций:

$$\Delta Z_{i,t}^* = c_0 + c_1 \cdot B_{t-1}^{F-P} + \sum_j \left[ c_2^j \cdot l_{i,t} + c_3^j \cdot \frac{K_{i,t}}{Q_{i,t}} \right] \cdot d_t^j + \varepsilon_{i,t}, \quad (4.26)$$

где

$l_{i,t}$  – доля убыточных предприятий в  $i$ -том регионе, в периоде  $t$ ;

$B_t^{F-P}$  – превышение фактических расходов федерального бюджета над плановыми, в процентах к плану, рассчитанная на основе годовых данных;

$\frac{K_{i,t}}{Q_{i,t}}$  – объем выданных кредитов в регионе, отнесенный к объему промышленной продукции региона;

$d_t^j$  – логические переменные для периода  $j$ ,  $d_t^j = \begin{cases} 1, t = j \\ 0, t \neq j \end{cases}$ .

Результаты оценки модели (4.26) приведены в таблице 15.

Таблица 15. Результаты оценки модели (4.26), OLS, White, 1995-1999 гг.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$C_0$	-0.002	0.011	-0.178	0.859
$C_1$	-0.089	0.079	-1.126	0.261
$C_2^{1995}$	0.105	0.038	2.752	0.006
$C_2^{1996}$	0.026	0.026	1.004	0.316
$C_2^{1997}$	0.077	0.033	2.303	0.022
$C_2^{1998}$	0.112	0.030	3.741	0.000
$C_2^{1999}$	0.142	0.036	3.932	0.000
$C_3^{1995}$	-0.001	0.002	-0.234	0.815
$C_3^{1996}$	-0.016	0.006	-2.662	0.008
$C_3^{1997}$	-0.045	0.014	-3.213	0.001
$C_3^{1998}$	-0.012	0.003	-4.633	0.000
$C_3^{1999}$	-0.005	0.004	-1.282	0.201
<i>R-squared</i>	0.227	<i>Mean dependent var</i>	0.049	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.202	<i>S.D. dependent var</i>	0.048	
<i>Observations</i>	362	<i>S.E. of regression</i>	0.043	
<i>F-statistic</i>	9.321	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

В соответствии с полученными результатами, бюджетная переменная в модели незначима. Однако высокой статистической значимостью обладают коэффициенты (за исключением некоторых) при доле убыточных предприятий в регионе и объемах выданных кредитов. Коэффициенты имеют знаки, соответствующие выдвинутым гипотезам. Так, доля зачетных операций связана положительной зависимостью с долей убыточных предприятий. Таким образом, можно говорить о существовании вынужденной природы зачетных операций (предполагая экзогенность показателей рентабельности).

$$\Delta Z_{i,t}^* = c_0 + c_1 \cdot B_{t-1}^{F-P} + \sum_t \left[ c_2^t \cdot l_{i,t} + c_3^t \cdot \frac{K_{i,t}}{Q_{i,t}} \right] + c_4 \cdot \Delta Z_{i,t-1}^* + \varepsilon_{i,t}, \quad (4.27)$$

Таблица 16. Результаты оценки модели (4.27), OLS, White, 1996-1999 гг.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$C_0$	0.021	0.019	1.101	0.272
$C_1$	0.014	0.108	0.129	0.897
$C_2^{1996}$	0.006	0.027	0.228	0.820
$C_2^{1997}$	0.072	0.034	2.128	0.034
$C_2^{1998}$	0.096	0.031	3.111	0.002
$C_2^{1999}$	0.057	0.059	0.973	0.331
$C_3^{1996}$	-0.017	0.006	-2.801	0.005
$C_3^{1997}$	-0.042	0.013	-3.145	0.002
$C_3^{1998}$	-0.011	0.002	-4.657	0.000
$C_3^{1999}$	-0.011	0.006	-1.881	0.061
$C_4$	0.111	0.058	1.922	0.056
<i>R-squared</i>	0.227	<i>Mean dependent var</i>	0.049	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.202	<i>S.D. dependent var</i>	0.048	
<i>Observations</i>	289	<i>S.E. of regression</i>	0.043	
<i>F-statistic</i>	9.321	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

По результатам оценки учтенная в модели лагированная переменная зачетных операций обладает статистической значимостью на 90-процентном уровне, что может указывать на некоторое постоянство (приверженность) регионов к данному рода операциям в разные периоды времени. Другими словами, можно говорить что существует более менее постоянная позиция регионов в вопросе проведения зачетных операций (другая интерпретация – протекционизм). Но, тем не менее, доля зачетных операций меняется время от времени, что выражается в низкой статистической значимости данной зависимости.

## **Некоторые выводы**

В рамках исследования проблемы неплатежей была разработана система теоретических моделей. Каждая из трех представленных микроэкономических моделей характеризует определенную причину (группу причин) первичного возникновения чистой задолженности (разница между обязательствами и требованиями).

В первой модели, рассматриваются мотивы преднамеренного увеличения просроченных обязательств. Такое оппортунистическое поведение может получить особенно широкое распространение в условиях неэффективно работающих рыночных институтов и слабой системы инфорсmenta контрактных обязательств. Поэтому широкое распространение подобной стратегии может привести к критическому результату для всей экономики.

Наряду с этим рассматривается ситуация при которой накопление просроченных обязательств является по крайней мере частично вынужденным, но фирма смогла бы справиться с этой проблемой, получив краткосрочную ссуду (банковская ссуда, выпуск краткосрочных бумаг). Однако, в силу недостаточного развития финансовых рынков, повышенных кредитных рисков (что ведет к накоплению просроченных обязательств), одна из наиболее существенных предпосылок во второй модели сводится к тому, что рассматриваемые фирмы не сталкиваются с систематическими убытками; в рамках данных моделей не рассматривается возможности финансирования неэффективных производств за счет внешних кредитов.

Наиболее глубокие корни возникновения неплатежей рассматриваются в рамках третьей модели. В ней неплатежи являются следствием неэффективности производства и других факторов, порождающих все большие убытки на предприятии. Сила этих причин особенно велика в условиях переходной экономики, "вымирания" старых отраслей и секторов, оказавшихся в новых условиях неконкурентоспособными.

Рост неплатежей в подобных ситуациях может быть своего рода "амортизатором", сдерживающим падение производства и рост безработицы в "отмирающих" секторах, но это в свою очередь тормозит структурную перестройку экономики.

Процессы, описываемые в каждой из моделей тесно взаимосвязаны между собой. Ясно, например, что неэффективность предприятий, описываемая в третьей модели, существенно ухудшает условия расчетов и проблемы селекции, рассматриваемые во второй модели. Существование неплатежей, вызванных текущими

кассовыми разрывами, как бы легализует и "удерживает" неплатежи и тем самым способствует росту неплатежей, рассматриваемых первой моделью.

Взаимозависимость проблем подводит нас к анализу наиболее общей, макроэкономической модели взаимодействия – модели общего равновесия, которая может стать предметом дальнейшего исследования неплатежей. В рамках такой модели должна рассматриваться "переброска" неплатежей из одних секторов в другие. Кумулятивное развитие таких процессов особенно отчетливо наблюдается в условиях платежных и кредитных кризисов, обрекает на неплатежи даже наиболее эффективные фирмы, в обычных условиях не нуждающихся в кредитах для пополнения текущей ликвидности. Подобный кумулятивный рост неплатежей особенно отчетливо выявляет "хрупкость" финансовой системы в переходной экономике.

В соответствии с представленным анализом дифференцированы возможные пути и методы ограничения неплатежей в переходной экономике. Действия факторов, обозначенных в первой модели, может быть снижено путем становления и укрепления системы инфорсmenta, контрактных прав, и внедрением эффективных процедур банкротства. Данное направление экономической политики должно опираться на намеченную правительством программу судебной реформы и составлять существенную ее часть.

В рамках второй модели неплатежи связаны с некоторыми "техническими" перебоями, и не представляют собой системной проблемы. Следовательно проблемы такого рода будут отступать на второй план по мере развития финансовых рынков, реорганизации и совершенствования банковской и платежной системы.

В рыночной экономике, по-видимому, всегда существует некоторое количество сравнительно неэффективных предприятий; поэтому проблемы устранения массовых неплатежей не могут связываться с полным исчезновением убыточных предприятий. Однако государство с помощью структурной экономической политики может ограничить неблагоприятное воздействие неплатежей со стороны неэффективных секторов на развитие всей экономики в целом.

Наиболее серьезную проблему представляет собой "хрупкость" современных финансовых систем, которая может проявляться (особенно в условиях переходной экономики) в спонтанном кумулятивном нарастании неплатежей.

Сложность и многогранность этой проблемы предполагает дальнейшее ее изучение, но и сказанного достаточно для того, чтобы отметить, что ее решение

невозможно без совершенствования рыночных институтов, оздоровления государственных финансов, системы информетна и процедуры банкротств.

Выполненное в работе эмпирическое исследование, опирается на приведенный в начале работы теоретический анализ. С помощью методов множественной регрессии делается попытка проверить некоторые гипотезы, описанные в теоретических моделях.

Проведенные расчеты показали:

1. Приросты неплатежей действительно находятся в обратной зависимости по отношению к объемам предоставленных кредитов. Что же касается процентных ставок, то в соответствии с проводимыми расчетами, на нарастание неплатежей влияет динамика номинального процента (зависимость обнаружена в парных регрессиях). Между ними наблюдается положительная корреляция. Но наиболее выражено влияние реального процента (чем выше реальный процент, тем быстрее растет сумма неплатежей). Обнаруженные зависимости объясняют, однако, лишь часть дисперсии приростов просроченных платежей. При этом круг использованных данных не позволяет более точно выявлять механизм воздействия в какой степени рост процентных ставок свидетельствует о трудностях получения кредита (модель 2) или служит стимулом для преднамеренного увода средств из сферы неплатежей (модель 1).
2. Нашла эмпирическое подтверждение гипотеза о существовании взаимосвязи между неплатежами и показателями неэффективности. Рост убытков влечет за собой рост неплатежей, в то время как объемы полученной прибыли не находятся в явной зависимости с задолженностью. Привлекают внимание следующие обстоятельства. При раздельном расчете регрессионных связей между: а) неплатежами и прибылью, б) неплатежами и убытками, выявляется существенно различный характер зависимости. В частности, связи неплатежей и убытков характеризуются большей статистической существенностью и большими (по модулю) коэффициентами (большей интенсивностью зависимости), стабильностью знаков коэффициентов. Прибыль оказывается статистически значимой в некоторые периоды, но ее влияние нестабильно и характеризуется сменой знаков коэффициентов. Среди иных факторов, которые могли оказать влияние на эти различия, особенности агрегирования методов оценки и т.д., следует выделить и возможность наличия "глубинной" связи между неплатежами и неэффективностью

финансирования нескольких фирм и секторов экономики. В этих случаях неплатежи выступают в качестве одной из форм финансовой поддержки сравнительно неэффективных производств.

3. Наряду с указанными факторами росту неплатежей может способствовать скачкообразное сокращение спроса на продукцию отечественных фирм. А условия конкуренции между этой продукцией и импортом существенно зависят от реального курса рубля. Расчеты показывают, что при ускоренном обесценении рубля замедляется процесс увеличения неплатежей, что в свою очередь может быть объяснено расширением спроса на отечественную продукцию и ростом текущих денежных потоков, попадающих в кругооборот расчетов между отечественными фирмами.
4. На протяжении краткосрочных периодов существенно менялись соотношения между движением розничных цен на потребительские товары и отпускных цен производителей. Изменение этих пропорций, как свидетельствуют расчеты, оказывало существенное влияние на неплатежи. Более быстрые темпы увеличения отпускных цен производителей могли означать как преимущественное накопление платежных средств в каналах расчетов между предприятиями, так и повышение рентабельности продукции. Влияние данного показателя (как и реального обменного курса) на рентабельность, не обязательно может отражаться в бухгалтерских показателях прибыльности (убыточности) вследствие несовпадения экономических и бухгалтерских результатов хозяйственной деятельности, сокрытия истинного финансового положения, изменения объемов производства. Поэтому использование данных показателей наряду с бухгалтерскими результатами финансовой деятельности не является противоречием (показатели не коллинеарны).
5. Не вызывает сомнения, что одним из важных источников роста неплатежей оказывались неплатежи государства (хотя во многих случаях они не принимают форму просроченных обязательств). Действительно, расчеты свидетельствуют о положительной корреляции между исполнением плановых расходов государства и неплатежами.

Вместе с тем, выделяемые факторы позволяют объяснить, по-видимому, лишь некоторую часть накопления неплатежей (коэффициент детерминации в табл. 3-6

колеблется от 8 до 13%). При объединении рассматриваемых факторов (см., например, табл. 24, приложение 3) удастся повысить процент объясненной дисперсии приростов неплатежей до 30% и выше. Полученные результаты согласуются с нашими предыдущими исследованиями (см. Энтов и др., 1998, Луговой, Семенов, 2000). При всех различиях в спецификации моделей и периодах оценивания статистически значимыми оказываются одни и те же факторы.

Анализ проведения зачетных операций на региональном уровне (оценка, полученная в работе, при определенных допущениях может считаться величиной, характеризующей долю зачетных операций на региональном уровне) показал, что зачеты проводятся в регионах с большим общим уровнем неплатежей, а также зависят от функционирования банковского сектора и эффективности работы предприятий региона. Рост банковского кредитования в регионах связан отрицательной зависимостью с долей зачетных операций. Напротив, регионы с большей долей убыточных предприятий больше склонны к зачетам. Полученные результаты больше свидетельствуют в пользу вынужденной природы зачетов. Но обнаружены и зависимости, демонстрирующие наличие связи между зачетами и уровнем концентрации рынка в регионах, что подтверждает и поведенческий (преднамеренный) характер зачетных операций. Другими словами, регионы с высокой степенью концентрации промышленности более склонны к зачетам на региональном уровне.

Увеличение зачетов на региональном уровне можно трактовать и как рост регионального протекционизма предприятий. Региональные власти пытаются сократить налоговые платежи для предприятий за счет федеральных налогов, перечисляемых в федеральный бюджет. Но возможна и другая причина для проведения зачетов – невозможность сбора налогов "живыми" деньгами (наличными). Однако круг данных, используемых в работе, не позволяет более точно исследовать вопрос о том, какая из этих трактовок могла бы считаться более реальной.



## **Список литературы**

Alfandari G., Schaffer M. E. "Arrears" in the Russian Enterprise Sector", Centre for Economic Reform and Transformation, 1996

Calvo G.A., Coricelli F., "Inter-enterprise Arrears in Economies in Transition", in R. Holzmann, J. Gacs, G. Wincler, eds.: "Output Decline in Eastern Europe. Unavoidable, External Influence or Homemade?", Laxenburg, 1994, IIASA, 193-212.

Denisova I. "Monetary Policy Transmission: The role of the Industrial interenterprise arrears", RECEP, 1997

Enders W. "Applied Econometric Time Series", 1995

Gaddy, G. and Ickes B.W. "Russia's Virtual Economy", Foreign Affairs, 77, 5, 1998, pp. 53-67.

Gavrilenkov, E. Macroeconomics of the arrears crisis in Russia / Gavrilenkov E. // Hitotsubashi j. of economics. - Tokyo, 1996. - P. 59-67

Guriev S., Kvasov D. "Barter in Russia: the Role of Market Power", RECEP, Working Paper #3, August 1999

Ivanova N., Wyplosz C. "Arrears: the Tide that is Drowning Russia", RECEP, WPS#1, 1999

Kim, Se-Jik; Kwon, G. A general equilibrium approach to interenterprise arrears in transition economies with application to Russia. - Wash.: IMF, 1995. - III, 22 p. - (Working paper/ Intern. monetary fund. Research a. Europ. II dep.; WP-95-145)

Kindleberger P. Charles, "Manias, Panics and Crises. A History of Financial Crises", John Wiler&Songs inc., 3<sup>rd</sup> ed., 1996.

Mitchell A. Petersen, Ranhuram G. Rajan "Trade Credit: Theories and Evidence", The Review of Financial Studies, v 10 n 3 1997

Perotti, Enrico, "Internal Credit and Opportunistic Arrears in Transition" Eur. Econ. Rev. 42, 9:1703-1726, Nov. 1998

Pinto B., Drebenstov V., Morozov A. "Dismantling Russia's Nonpayments System. Creating Conditions for Growth", World Bank Technical Paper No. 471, 2000

Rostowski, Jacek. "The Inter-Enterprise Debt Explosion in the Former Soviet Union: Causes, Consequences, Cures", CEP Discussion Paper, N142, Center for Economic Performance, London, UK, 1993

Schaffer M. E. «Do firms in transition have soft budget constraints? A reconsideration of concepts and evidence», Journal of Comparative Economics, 1998, 26(1), pp. 80–103.

Алексеев М. "Неплатежи и бартер в российской экономике и роль естественных монополий", Программа по естественным монополиям IRIS/USAID июль 1998 года.

Аукуционик С. "Бартер в российской промышленности", Вопросы экономики, 1998, №2.

Волконский В.А., Канторович Г.Г. Многоярусная экономика России: пределы гибкости // Экономика и мат. методы. - М., 1995. - Т. 31, вып 3. - С. 111-124

Генкин А. С. Денежные суррогаты в российской экономике: - М.: Издательский Дом "АЛЬПИНА", 2000. - 463 с.

Глазьев С. "Центральный банк против промышленности России", Вопросы экономики, 1998, №1

Голанд, Ю.М. И снова о платежном кризисе // ЭКО : Экономика и орг. пром. пр-ва. - Новосибирск, 1992. С. 84-91

Делягин М. Экономика неплатежей: как и почему мы будем жить завтра, Москва, 1997

Денисова И.А. "Кредитный канал воздействия денежной политики на реальный сектор. Роль взаимных неплатежей предприятий в промышленности", РПЭИ, серия "Научные доклады", №99/12, 1999

Дерябин А. Проблемы финансовой стабилизации // Экономист. - М., 1993. - С. 29-38

Долженкова Л.Д. О подходах к решению проблемы неплатежей // Деньги и кредит. - М., 1994 С. 39-43

Жуков С. Монетарные аспекты российской реформы : (Ст. 1) // Мировая экономика и междунар. отношения. - М., 1993. - N 8. - С. 5-17

Зубов В.М. "От неплатежей к развитию", М., "Экономика", 1999

Илларионов А. "Как был организован российский финансовый кризис", Вопросы экономики, 1998, №11.

Исаева Е.Б. Проблема неплатежей и денежно-кредитная политика // Деньги и кредит. - М., 1995. - N 7. - С. 57-67

Карпов П.А. "О причинах низкой собираемости налогов (неплатежей фискальной системе), общих причинах "кризиса неплатежей" и возможности восстановления платежеспособности российских предприятий", отчет межведомственной балансовой комиссии 1997 г.

Клепач А. "Долговая экономика: монетарный, воспроизводственный и властный аспекты", "Вопросы экономики", 1997, №4.

Козлова С.В. Анализ факторов, влияющих на валютный курс рубля // Экономика и мат. методы. - М., 1994. - Т. 30, вып 3. - С. 68-76

Лисициан Н. "Оборотные средства, процесс обращения стоимости капитала, неплатежи", Вопросы экономики, 1997, №9

Луговой О. "Неплатежи: макроэкономический анализ" // "Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991-1997", ИЭППИ, 1998. – С. 105-1033

Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. "Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап", ЦЭМИ РАН, 1999

Мохтари М., Кейнер С., Конторович В. "Эконометрический анализ неплатежей в России", Экономический журнал ВШЭ, том 4, №1.

Нестеренко, А.Н. Шоковая терапия и кризис неплатежеспособности предприятий //ЭКО: Экономика и орг. пр-ва. - Новосибирск, 1992. - N 9 - С. 99-107

Одесс В. Взаимные неплатежи: причины и предпосылки // РИСК. - М., 1993. С. 33-42

Полтерович В.М. "Институциональные ловушки и экономические реформы", ЦЭМИ РАН и РЭШ, Москва, 1999.

Полтерович В.М. Экономическая реформа 1992 г.: битва правительства с трудовыми коллективами // Экономика и мат. методы. - М., 1993. - Т. 29, вып. 4. - С. 533-547

Симачев Ю.В., Другов Ю.А., "Нормализация системы расчетов и платежей предприятий", ГУ ВШЭ, Российский фонд правовых реформ, Правовое обеспечение экономических реформ. Предприятия, Москва 1999.

Усизима С. "Предложения к политике по разрешению проблемы неплатежей и ремонетизации в России", 1998.

Шмелев Н. "Неплатежи как проблема номер один российской экономики", «Вопросы экономики», 1997, №4.

Энтов Р., Радыгин А., Мау В. и др. "Развитие российского финансового рынка и новые инструменты привлечения инвестиций", ИЭПП, Москва, 1998.

Яковлев А., Глисин Ф. "Альтернативные формы расчетов в народном хозяйстве и возможности их анализа методами субъективной статистики", Вопросы статистики, №9, 1996.

## Приложение 1. Динамика просроченной задолженности



Рисунок 1. Динамика просроченной задолженности в долях ВВП (на конец периода).



Рисунок 2. Динамика номинальной накопленной просроченной кредиторской задолженности и дебиторской задолженности (млрд. руб.).



Рисунок 3. Динамика дефлированной по ИПЦ (базовый период 1.1.1997), накопленной просроченной кредиторской задолженности и просроченной дебиторской задолженности (млрд. руб.).



Рисунок 4. Динамика приростов просроченной кредиторской задолженности, дефлированных по ИПЦ (базовый период 1.1.1997, млрд. руб.).

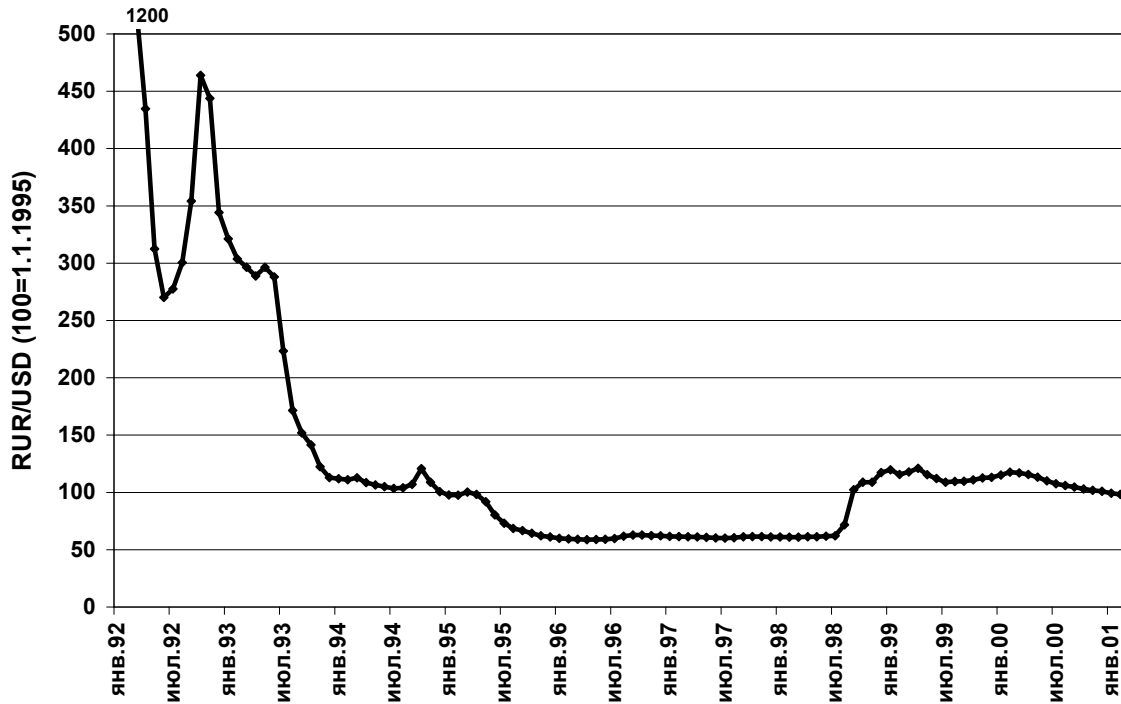


Рисунок 5. Динамика реального обменного курса рубля (в терминах руб./\$, 100=1.1.1995, источник: расчеты авторов, Госкомстат, IFS)

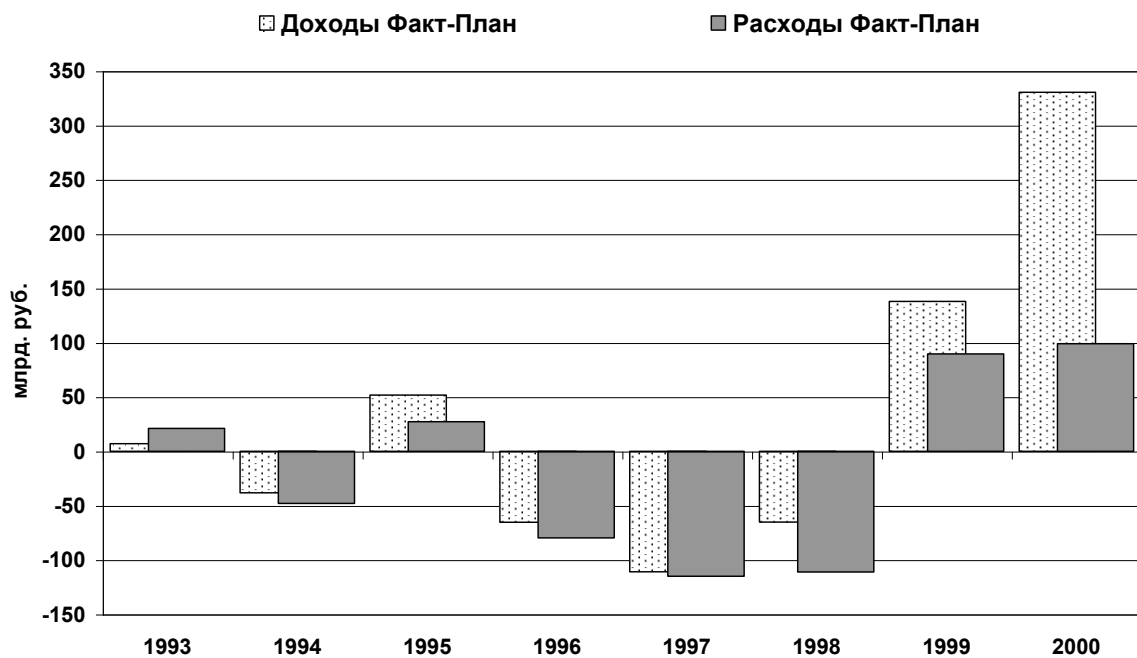


Рисунок 6. Отклонение фактического исполнения федерального бюджета от планового.



Рисунок 7. Динамика реальной денежной массы и просроченной задолженности дефлированных по ИПЦ (базовый период 1.1.1997, млрд. руб.).

## Объемы списания просроченной задолженности

Таблица 17. Задолженность, списанная на финансовые результаты.

Период	Кредиторская задолженность, списанная на прибыль			Дебиторская задолженность, списанная на убыток		
	всего, млн. руб.	в % к просроченной кредиторской задолженности	в % к годовому приросту просроченной кредиторской задолженности (с учетом списания)	всего, млн. руб.	в % к просроченной дебиторской задолженности	в % к годовому приросту просроченной дебиторской задолженности (с учетом списания)
1997	874	0.1%	0.4%	1 921	0.4%	1.5%
1998	2 777	0.3%	1.3%	7 990	1.0%	3.2%
1999	5 597	0.5%	8.1%	12 420	1.5%	19.1%
2000	6 598	0.5%	5.0%	21 955	2.4%	17.8%

Примечание: За 1997 г. данные по четырем базовым отраслям экономики (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство). За 1998 - 2000 гг. – по всем отраслям экономики.

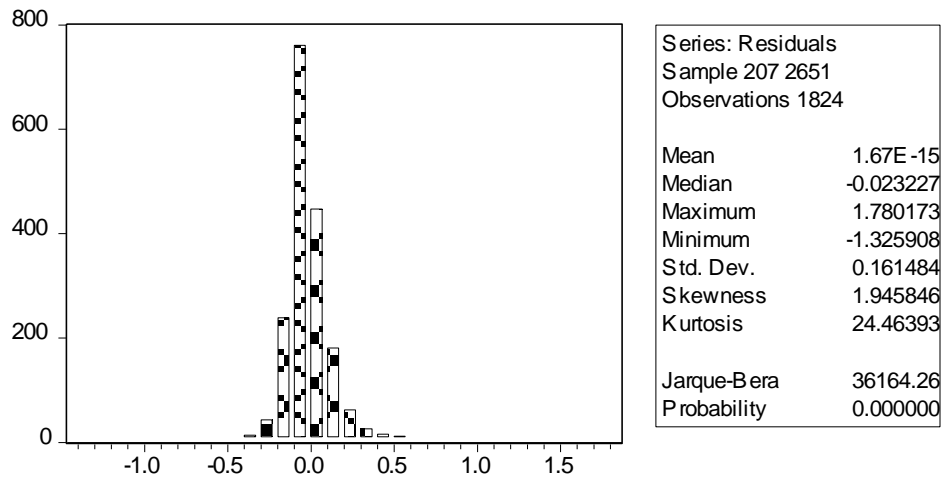
Источник: Госкомстат РФ.

Как видно из таблицы, объемы просроченной задолженности, списанной на финансовые результаты, в сравнении накопленной величиной довольно невысоки, но имеют тенденцию к росту. В сравнении же с приростами, списанная задолженность представляет довольно существенную величину. Особенно это относится к дебиторской задолженности. Ее величина в 1999 и 2000 годах составила более 17% от прироста задолженности (включая

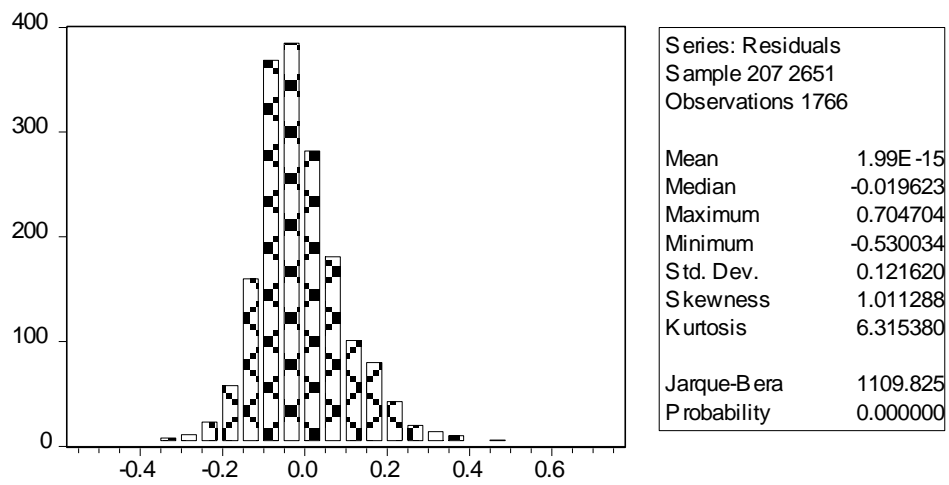


списанную). Другими словами, приросты в эти периоды были бы более чем на 20% выше, не будь ее списания.

**Приложение 2. Результаты оценки моделей**



**Рисунок 8. Результаты теста Jarque-Bera на нормальность остатков, модель (4.1), OLS.**



**Рисунок 9. Результаты теста Jarque-Bera на нормальность остатков, модель (4.1), OLS с исключенными выбросными значениями.**

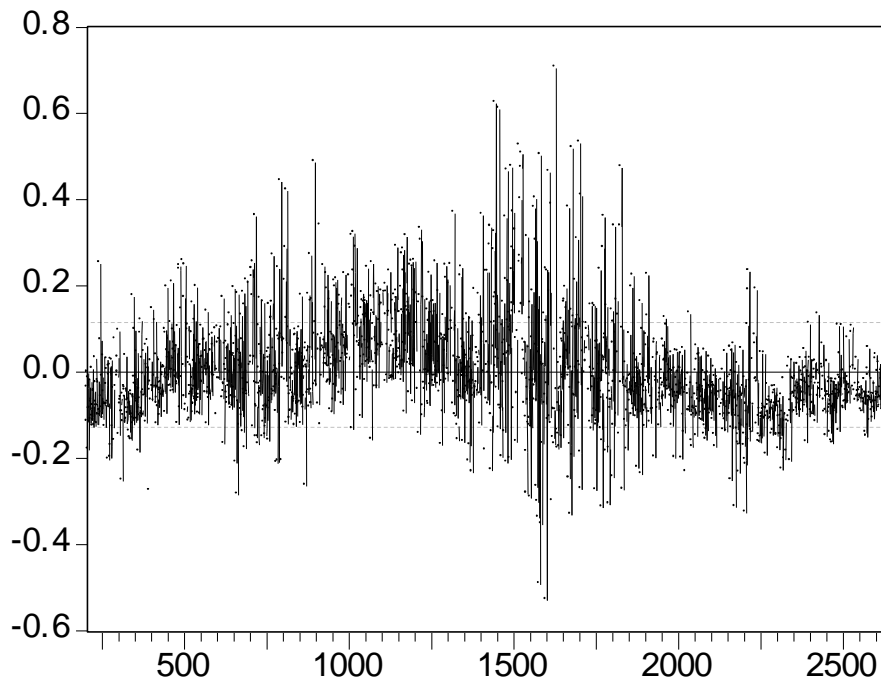


Рисунок 10. Регрессионные остатки модели (4.1) с исключенными выбросными значениями.

Таблица 18. White Heteroskedasticity Test, модель (4.1).

F-statistic	23.285	Probability	0.000
Obs*R-squared	188.287	Probability	0.000

Таблица 19. Поквартальная оценка стандартных ошибок объясняемой величины

(приростов платежей  $\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}}$ ).

<b>Period</b>	<b>Std. Error</b>	<b>Period</b>	<b>Std. Error</b>
94/IV	0.316	98/I	0.459
95/I	0.102	98/II	0.258
95/II	0.134	98/III	0.301
95/III	0.108	98/IV	0.198
95/IV	0.088	99/I	0.129
96/I	0.125	99/II	0.119
96/II	0.134	99/III	0.070
96/III	0.138	99/IV	0.147
96/IV	0.156	2000/I	0.248
97/I	0.168	2000/II	0.082
97/II	0.124	2000/III	0.093
97/III	0.132	2000/IV	0.066
97/IV	0.119		

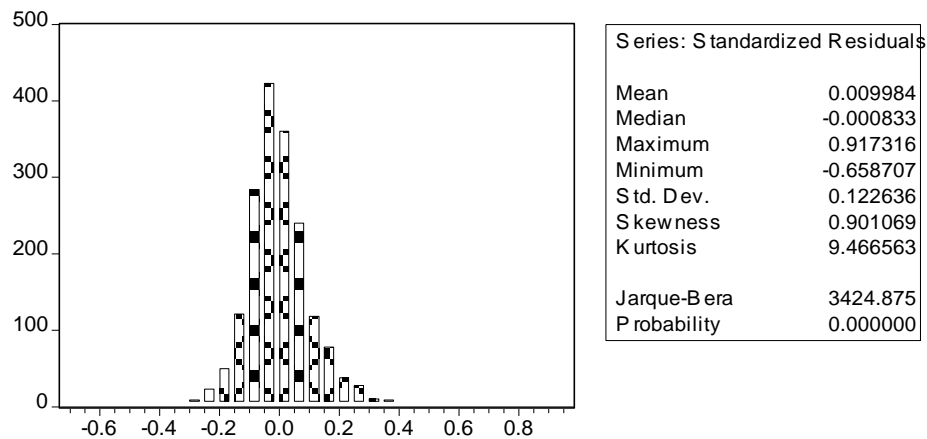


Рисунок 11. Результаты теста Jarque-Бера на нормальность остатков, модель (4.1), WLS.

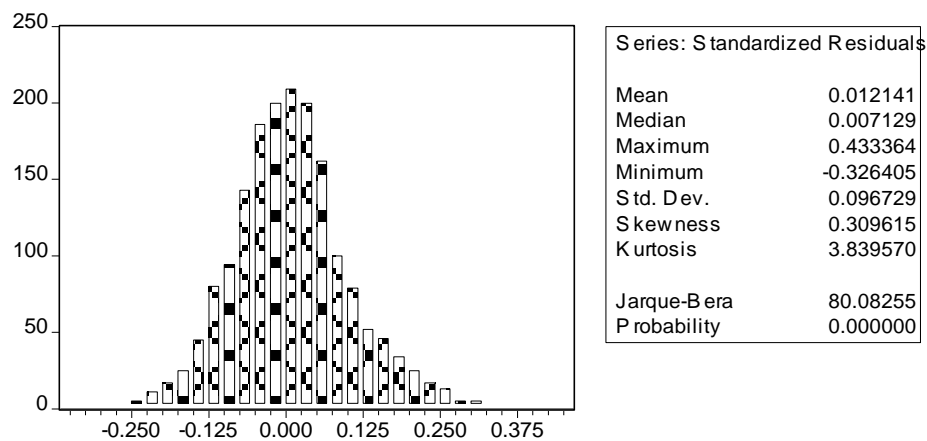


Рисунок 12. Результаты теста Jarque-Бера на нормальность остатков, модель (4.1), WLS исключенными выбросными значениями.

Таблица 20. Результаты оценки модели (4.1) с исключением выбросов, WLS с "расширенными" весами, I/1995-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_0$	0.038	0.019	1.974	0.049
$c_1$	-0.051	0.022	-2.354	0.019
$c_2$	0.182	0.009	20.017	0.000
$c_3$	-0.011	0.003	-3.799	0.000
<i>R-squared</i>		0.006	<i>Mean dependent var</i>	0.081
<i>Adjusted R-squared</i>		0.004	<i>S.D. dependent var</i>	0.086
<i>Observations</i>		1766	<i>S.E. of regression</i>	0.086
<i>F-statistic</i>		160.364	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000

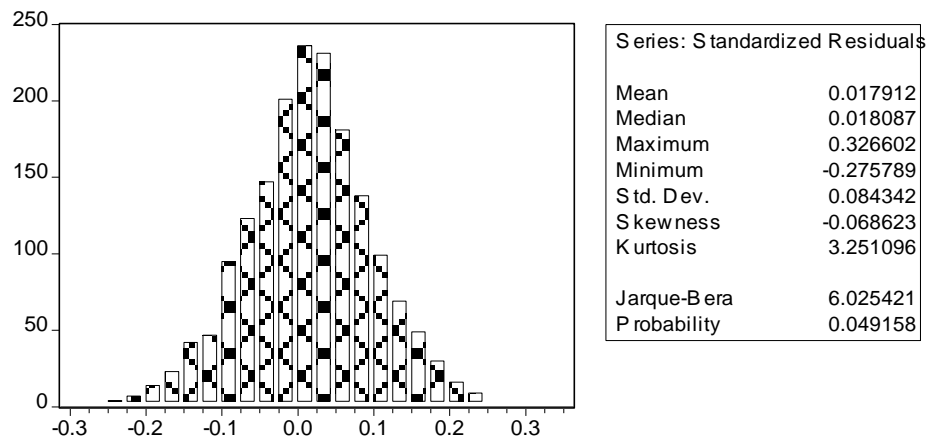


Рисунок 13. Результаты теста Jarque-Bera на нормальность остатков, модель (4.1) с исключением выбросов, WLS с "расширенными" весами.

Таблица 21. Результаты оценки модели (4.1) с лагированным реальным процентом и исключением выбросов, WLS с "расширенными" весами, I/1995-IV/2000.

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
$c_0$	-0.053	0.021	-2.486	0.013
$c_1$	0.045	0.023	1.984	0.047
$c_2 (t-1)$	0.191	0.010	19.146	0.000
$c_3$	-0.011	0.003	-3.939	0.000
<i>R-squared</i>	0.004	<i>Mean dependent var</i>	0.081	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.003	<i>S.D. dependent var</i>	0.086	
<i>Observations</i>	1766	<i>S.E. of regression</i>	0.086	
<i>F-statistic</i>	159.242	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

Таблица 22. White Heteroskedasticity Test, уравнение (4.3).

F-statistic	14.492	Probability	0.000
Obs*R-squared	28.581	Probability	0.000

Таблица 23. Результаты оценки модели (4.6) с лагированными переменными, WLS, White, I/1995-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_1$	0.063	0.026	2.465	0.014
$c_2$	0.025	0.027	0.906	0.365
$c_3$	-0.029	0.028	-1.057	0.291
$c_3^{(t-1)}$	-0.075	0.023	-3.205	0.001
$c_4$	-0.078	0.024	-3.236	0.001
$c_4^{(t-1)}$	0.028	0.022	1.255	0.210
$c_5$	-0.005	0.004	-1.441	0.150
$c_6$	0.027	0.034	0.778	0.437
$c_7^{1995}$	1.576	0.304	5.176	0.000
$c_7^{1996}$	1.542	0.253	6.097	0.000
$c_7^{1997}$	1.254	0.229	5.468	0.000
$c_7^{1998}$	0.190	0.083	2.293	0.022
$c_7^{1999}$	0.210	0.108	1.932	0.054
$c_7^{2000}$	0.073	0.131	0.558	0.577
$c_8^{1995}$	0.024	0.063	0.380	0.704
$c_8^{1996}$	0.103	0.114	0.901	0.368
$c_8^{1997}$	0.222	0.095	2.327	0.020
$c_8^{1998}$	0.676	0.187	3.613	0.000
$c_8^{1999}$	-0.073	0.032	-2.304	0.021
$c_8^{2000}$	-0.061	0.018	-3.304	0.001
$c_9^{1995}$	-0.016	0.004	-4.305	0.000
$c_9^{1996}$	-0.026	0.016	-1.569	0.117
$c_9^{1997}$	-0.048	0.011	-4.269	0.000
$c_9^{1998}$	-0.025	0.011	-2.355	0.019
$c_9^{1999}$	0.006	0.007	0.822	0.412
$c_9^{2000}$	-0.005	0.004	-1.409	0.159
$c_0$	0.103	0.046	2.267	0.024
<i>R-squared</i>	0.206	<i>Mean dependent var</i>	0.088	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.195	<i>S.D. dependent var</i>	0.102	
<i>Observations</i>	1824	<i>S.E. of regression</i>	0.092	
<i>F-statistic</i>	34.288	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

Таблица 24. Результаты оценки модели (4.6) с лагированными и логическими переменными, WLS, White, I/1995-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_1$	0.058	0.026	2.220	0.027
$c_2$	-0.015	0.028	-0.535	0.593
$c_3$	-0.329	0.060	-5.524	0.000
$c_3^{(t-1)}$	-0.067	0.027	-2.489	0.013
$c_4$	-0.080	0.046	-1.737	0.083
$c_4^{(t-1)}$	-0.110	0.039	-2.793	0.005
$c_5$	-0.004	0.003	-1.542	0.123
$c_6$	0.037	0.022	1.674	0.094
$c_7^{1995}$	0.979	0.240	4.077	0.000
$c_7^{1996}$	1.404	0.216	6.491	0.000
$c_7^{1997}$	1.188	0.219	5.431	0.000
$c_7^{1998}$	0.181	0.074	2.449	0.014
$c_7^{1999}$	0.161	0.089	1.810	0.071
$c_7^{2000}$	0.254	0.118	2.155	0.031
$c_8^{1995}$	-0.265	0.076	-3.501	0.001
$c_8^{1996}$	0.159	0.117	1.357	0.175
$c_8^{1997}$	0.096	0.098	0.979	0.328
$c_8^{1998}$	0.813	0.184	4.420	0.000
$c_8^{1999}$	-0.069	0.029	-2.394	0.017
$c_8^{2000}$	-0.018	0.023	-0.791	0.429
$c_9^{1995}$	-0.016	0.003	-5.495	0.000
$c_9^{1996}$	-0.028	0.014	-2.011	0.044
$c_9^{1997}$	-0.050	0.010	-4.880	0.000
$c_9^{1998}$	-0.026	0.009	-3.020	0.003
$c_9^{1999}$	0.008	0.008	0.991	0.322
$c_9^{2000}$	-0.016	0.006	-2.815	0.005
$c_{10}^I$	0.430	0.070	6.142	0.000
$c_{10}^{II}$	0.386	0.063	6.088	0.000
$c_{10}^{III}$	0.395	0.066	6.001	0.000
$c_{10}^{IV}$	0.395	0.067	5.858	0.000
$c_{10}^{IV-95}$	0.093	0.012	7.752	0.000
$c_{10}^{II-96}$	-0.006	0.016	-0.385	0.700
$c_{10}^{III-98}$	0.219	0.042	5.258	0.000
$c_{10}^{IV-99}$	0.039	0.015	2.667	0.008
$c_{10}^{II-00}$	-0.022	0.012	-1.872	0.061
<i>R-squared</i>	0.310	<i>Mean dependent var</i>	0.081	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.297	<i>S.D. dependent var</i>	0.086	
<i>Observations</i>	1766	<i>S.E. of regression</i>	0.073	
<i>F-statistic</i>	42.526	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

Таблица 25. Результаты оценки модели (4.6) с логическими переменными, WLS, White, IV/1994-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_1$	0.086	0.035	2.486	0.013
$c_2$	-0.023	0.030	-0.764	0.445
$c_3$	-0.245	0.059	-4.158	0.000
$c_4$	-0.129	0.044	-2.919	0.004
$c_6$	-0.006	0.003	-1.582	0.114
$c_7^{1994}$	0.648	0.392	1.654	0.098
$c_7^{1995}$	1.317	0.271	4.866	0.000
$c_7^{1996}$	1.733	0.278	6.225	0.000
$c_7^{1997}$	1.169	0.241	4.856	0.000
$c_7^{1998}$	0.169	0.082	2.064	0.039
$c_7^{1999}$	0.219	0.106	2.071	0.039
$c_7^{2000}$	0.153	0.130	1.177	0.239
$c_8^{1994}$	0.073	0.123	0.593	0.553
$c_8^{1995}$	-0.211	0.075	-2.820	0.005
$c_8^{1996}$	0.260	0.150	1.736	0.083
$c_8^{1997}$	0.125	0.102	1.229	0.219
$c_8^{1998}$	0.590	0.180	3.277	0.001
$c_8^{1999}$	-0.074	0.031	-2.408	0.016
$c_8^{2000}$	-0.049	0.019	-2.556	0.011
$c_9^{1994}$	-0.024	0.009	-2.636	0.009
$c_9^{1995}$	-0.018	0.003	-5.703	0.000
$c_9^{1996}$	-0.030	0.016	-1.846	0.065
$c_9^{1997}$	-0.053	0.011	-4.845	0.000
$c_9^{1998}$	-0.025	0.012	-2.155	0.031
$c_9^{1999}$	0.005	0.009	0.594	0.553
$c_9^{2000}$	-0.007	0.004	-1.957	0.051
$c_{10}^I$	0.283	0.053	5.298	0.000
$c_{10}^{II}$	0.264	0.049	5.354	0.000
$c_{10}^{III}$	0.270	0.052	5.224	0.000
$c_{10}^{IV}$	0.268	0.053	5.063	0.000
$c_{10}^{IV-95}$	0.088	0.012	7.336	0.000
$c_{10}^{II-96}$	0.008	0.015	0.536	0.592
$c_{10}^{III-98}$	0.185	0.040	4.607	0.000
$c_{10}^{IV-99}$	0.023	0.015	1.584	0.113
$c_{10}^{II-00}$	-0.004	0.025	-0.156	0.876
<i>R-squared</i>	0.241	<i>Mean dependent var</i>	0.088	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.227	<i>S.D. dependent var</i>	0.103	
<i>Observations</i>	1900	<i>S.E. of regression</i>	0.090	
<i>F-statistic</i>	29.651	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	





Таблица 26. Результаты оценки модели (4.6) с логическими переменными и исключением "выбросов", WLS, White, IV/1994-IV/2000.

	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
$c_1$	0.071	0.032	2.250	0.025
$c_2$	-0.019	0.028	-0.675	0.500
$c_3$	-0.247	0.055	-4.482	0.000
$c_4$	-0.146	0.043	-3.437	0.001
$c_6$	-0.004	0.003	-1.433	0.152
$c_7^{1994}$	0.465	0.307	1.515	0.130
$c_7^{1995}$	1.128	0.239	4.728	0.000
$c_7^{1996}$	1.546	0.245	6.319	0.000
$c_7^{1997}$	1.244	0.220	5.662	0.000
$c_7^{1998}$	0.133	0.075	1.764	0.078
$c_7^{1999}$	0.198	0.091	2.173	0.030
$c_7^{2000}$	0.211	0.111	1.910	0.056
$c_8^{1994}$	0.046	0.113	0.406	0.685
$c_8^{1995}$	-0.172	0.069	-2.492	0.013
$c_8^{1996}$	0.250	0.154	1.620	0.105
$c_8^{1997}$	0.110	0.098	1.115	0.265
$c_8^{1998}$	0.611	0.176	3.472	0.001
$c_8^{1999}$	-0.057	0.029	-1.969	0.049
$c_8^{2000}$	-0.027	0.023	-1.146	0.252
$c_9^{1994}$	-0.022	0.007	-3.162	0.002
$c_9^{1995}$	-0.016	0.003	-5.377	0.000
$c_9^{1996}$	-0.031	0.014	-2.268	0.023
$c_9^{1997}$	-0.051	0.011	-4.819	0.000
$c_9^{1998}$	-0.025	0.011	-2.290	0.022
$c_9^{1999}$	0.005	0.009	0.622	0.534
$c_9^{2000}$	-0.015	0.006	-2.738	0.006
$c_{10}^I$	0.277	0.050	5.488	0.000
$c_{10}^{II}$	-0.022	0.008	-2.828	0.005
$c_{10}^{III}$	-0.009	0.010	-0.986	0.324
$c_{10}^{IV}$	-0.010	0.013	-0.828	0.408
$c_{10}^{IV-95}$	0.090	0.011	8.022	0.000
$c_{10}^{II-96}$	0.017	0.015	1.192	0.233
$c_{10}^{III-98}$	0.182	0.038	4.853	0.000
$c_{10}^{IV-99}$	0.024	0.014	1.722	0.085
$c_{10}^{II-00}$	-0.043	0.009	-4.623	0.000
<i>R-squared</i>	0.305	<i>Mean dependent var</i>	0.082	
<i>Adjusted R-squared</i>	0.291	<i>S.D. dependent var</i>	0.087	
<i>Observations</i>	1838	<i>S.E. of regression</i>	0.073	
<i>F-statistic</i>	41.996	<i>Prob(F-statistic)</i>	0.000	

### Приложение 3. Длина производственного цикла, капиталододача и душевой продукт

Проверим гипотезу о существенности длины производственного цикла при образовании неплатежей. Оценим следующую модель:

$$\frac{\Delta C_{i,t}}{Q_{i,t}} = c_0^t + c_1^t \cdot \frac{Y_{i,t}}{F_{i,t}} + c_2^t \cdot \frac{Y_{i,t}}{N_{i,t}} + \varepsilon_{i,t}, \quad (11.1)$$

$F_{i,t}$  – основные фонды предприятий и организаций  $i$ -того региона в периоде  $t$ ;

$\frac{Y_{i,t}}{N_{i,t}}$  – душевой продукт в  $i$ -том регионе (характеризует средний продукт труда).

В соответствии с используемыми показателями, проверяемая гипотеза может быть сформулирована и через капиталододачу. Чем выше продукт капитала, тем выше рентабельность производства, меньше вероятность неплатежей (модель 3). Аналогичные рассуждения могут быть проведены и для продукта труда.

Результаты оценки модели представлены в таблице 30.

Таблица 27. Результаты оценки модели (11.1), OLS.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Obs.</b>	74	75	74	75	73	73
<b>R-squared</b>	0.481	0.198	0.103	0.115	0.064	0.119
$c_0$	0.127	0.143	0.213	0.090	0.238	0.094
Std.Error	0.023	0.021	0.026	0.017	0.060	0.017
t-Statistic	5.633	6.664	8.321	5.180	3.939	5.507
Prob.	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
$c_1$	-0.255	-0.312	-0.650	0.054	-0.961	-0.152
Std.Error	0.059	0.096	0.241	0.033	0.478	0.080
t-Statistic	-4.301	-3.240	-2.699	1.627	-2.011	-1.912
Prob.	0.000	0.001	0.007	0.105	0.045	0.057
$c_2$	0.030	0.013	0.013	0.011	0.019	-0.004
Std.Error	0.004	0.003	0.006	0.005	0.011	0.004
t-Statistic	8.064	3.836	2.314	2.278	1.760	-0.971
Prob.	0.000	0.000	0.021	0.023	0.079	0.332
<b>Residuals Normality Test</b>						
Jarque-Bera	4.719	3.248	0.274	0.927	2.048	20.097
Prob.	0.094	0.197	0.872	0.629	0.359	0.000

В соответствии с полученными результатами большинство коэффициентов статистически значимо. Таким образом, чем выше продукт капитала, тем меньше неплатежей в регионе и чем выше душевой продукт в

регионе, тем выше прирост неплатежей. Положительный знак при среднедушевом продукте, вероятно, объясняется тем, что данный показатель характеризует отраслевую структуру региона. Соответственно, неплатежей больше в регионах с более высокой хозяйственной активностью.

#### **Приложение 4. Практика зачетов в Российской Федерации**

Проблема финансирования бюджетных расходов в условиях роста объема недоимок по налоговым поступлениям привела к появлению денежных и неденежных зачетов при исполнении бюджета. Неисполнение бюджетных обязательств по госзаказу, социальным расходам лишает бюджетополучателей возможности расплачиваться с кредиторами и поставщиками, блокирует нормальную работу последних, лишает возможности расплатиться с бюджетом по возникшим обязательствам. Предприятия не платят налоги в бюджет, т.к. бюджет и бюджетополучатели не расплатились с ними. Доходная часть бюджета сокращается, что лишает бюджет возможности расплатиться по своим обязательствам. Круг замыкается. Определить кто является первичным неплательщиком в такой ситуации не представляется возможным.

На федеральном уровне зачетные операции проводились с использованием специальных инструментов. В конце 1994 года в обращение были выпущены Казначейские обязательства (КО), представлявшие собой разновидность государственных ценных бумаг с процентной ставкой ниже рыночной и индоссированные некоторым минимальным числом частных предприятий. Основной задачей выпуска подобных государственных обязательств являлась реструктуризация задолженности бюджета перед бюджетополучателями. Погашение КО осуществлялось как в наличных деньгах, так и путем обмена на Казначейские налоговые освобождения, дающие право предъявителю зачесть налоговые обязательства по номиналу. В 1996 году Минфин начал эмитировать КНО непосредственно в качестве обеспечения финансирования некоторых федеральных расходов.

Вообще говоря, использование КНО имело неоднозначные последствия для бюджета. Во-первых, эмитируя КНО по ставке ниже рыночной государство фактически перекладывало бремя обслуживания части государственного долга на бюджетополучателей: получив от правительства КНО вместо наличных денег бюджетополучатели могли немедленно их реализовать лишь по цене значительно ниже цены размещения. Второй и, пожалуй, одной из самых больших проблем, с которыми столкнулось Правительство при использовании КНО и КО, явилось их использование предприятиями, намеренно накапливавшим недоимку исключительно с целью ее дальнейшего погашения с помощью данных ценных бумаг. Наиболее показательным в данной связи является пример сезонного финансирования сельского хозяйства в 1995-1996 годах. Товарный кредит горюче-смазочными материалами, поставляемыми

нефтяными компаниями предприятиям сельского хозяйства, обеспечивался федеральным бюджетом с помощью КНО. Учитывая тот факт, что использование КНО проводилось без соответствующей сверки объема недоимок по налогам, произошло прямое стимулирование роста объема задолженности нефтяных компаний в бюджет.

Новое поколение взаимозачетов появилось в конце 1996 года и в отличие от предыдущего обладало некоторыми преимуществами: во-первых, проводилось в денежной форме и, во-вторых, цепочка зачетов определялась заранее. Вкратце, схему зачетов можно представить следующим образом. Налогоплательщик, имеющий задолженность по налогам, с помощью кредитных ресурсов банка расплачивался с государством, которое, в свою очередь, погашало задолженность бюджетополучателям. Далее средства продвигались по цепочке до тех пор пока не достигали искомого налогоплательщика, расплачивавшегося с помощью полученных таким образом средств с банком за предоставленный кредит.

Схема "обратного денежного зачета", возникшая в четвертом квартале 1997 года, предполагала несколько иной подход: на первом этапе Минфин погашал свою задолженность бюджетополучателям. Далее бюджетополучатели расплачивались этими средствами с кредиторами, которые, в свою очередь, расплачивались с бюджетом.

Необходимо отметить, что большое количество нарушений, а также несовершенство процедур осуществления денежных зачетов, особенно при использовании цессии обязательств бюджетополучателей, обусловило достаточно низкую эффективность данных схем. Кроме того, также как и в случае с использованием КНО негативным фактором явилось стимулирование накопления недоимки с целью ее дальнейшего погашения в ходе взаимозачета.

С 1999 года проведение зачетных схем на федеральном уровне приостановлено. Безусловно, этому способствовала благоприятная экономическая ситуация и высокие доходы бюджета. Впервые с 1995 года фактические расходы бюджета превысили плановые. Это исключило необходимость в проведении зачетов.

Что касается регионального и муниципального уровня, то использование различных схем взаимозачетов и денежных суррогатов при исполнении бюджетов является весьма популярным. Наиболее распространенной формой уплаты налоговых платежей долгое время являлись векселя крупных компаний (в основном региональных отделений естественных монополистов, оказывающих коммунальные услуги бюджетным организациям), а также векселя краевых и областных администраций. Выпущенные векселя обращались между региональными и муниципальными

предприятиями и местными бюджетами, которые, таким образом, получали часть налоговых платежей и финансировали свои расходы. Зачастую векселя номинировались не в денежных единицах, а в единицах товаров, что традиционно, как и в случаях бартерных отношений, приводило к фактическому дисконтированию налоговых обязательств, проходившему к тому же на фоне высокой инфляции.

Вторая волна векселей, в основном эмитировавшихся банками, часто гарантированными Минфином, а также местными и региональными администрациями, привела к появлению более сложных цепочек зачетов, проводившихся как на федеральном, так и на региональном уровне и включавших федеральные министерства, размещавшие госзаказ (например, Минобороны). В данном случае также на определенном этапе с помощью векселей осуществлялись налоговые платежи и расходы местных и региональных бюджетов.

Не менее распространенной формой погашения обязательств по налоговым платежам в местные бюджеты является оплата товарами или услугами. Существует большое число примеров подобной практики в разных регионах России, все они характеризуются несколькими негативными признаками. Во-первых, низкой прозрачностью такого рода операций.

Во-вторых, явные потери бюджета от дисконтирования налоговых обязательств, в процессе обращения денежных суррогатов (векселей предприятий, банков, региональных и городских администраций). дисконтированием бюджетных расходов. Реальная стоимость полученных бюджетополучателями перечислений в виде денежных суррогатов или в натуральной форме фактически оказывается ниже номинальной. То же можно сказать и о фактическом исполнении бюджета.

В-третьих, при использовании взаимозачетов с заранее определенной цепочкой участвующих в ней предприятий, ухудшается структура расходов бюджета, так как государственные органы фактически вынуждены финансировать именно те статьи, бюджетополучатели по которым участвуют в цепочке взаимозачетов.

В-четвертых, при использовании схем взаимозачетов создаются стимулы для накопления недоимки с целью их последующего погашения с помощью инструментов, позволяющих дисконтировать налоговые обязательства.

И, наконец, в-пятых, складывается ситуация, при которой нарушается прозрачность механизма финансирования расходов бюджета, усиливающая коррупцию.