

## **ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

*В.В. Ковалев*

### **СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ФИРМЫ**

Содержательное наполнение экономической категории «финансы» менялось с течением лет. Так, по мнению одного из создателей и наиболее авторитетных систематизаторов классической теории финансов профессора Гейдельбергского университета К. Рау (Karl Rau, 1792–1870), слово «финансы» берет свое начало от средневековой латыни; в XIII–XIV вв. были широко распространены выражения *finatio*, *financia*, а также *financia rescuipia*, означавшие обязательную уплату денег. В свою очередь, эти выражения произошли от слова *finis*, которое обычно подразумевало срок уплаты. В старинном канцелярском языке *finis* имело еще несколько значений, а именно: договор, которым оканчивался судебный иск, и истекающую из него уплату; затем договор, совершавшийся перед королем при покупке земли и писавшийся в форме приговора (*quasi litis terminus*); пошлину, вносимую королю при совершении подобных покупок, уплату арендной суммы арендатором или фермером новому арендатору или землевладельцу, а также денежные пени. В английском языке термин «финансы» увязывают также со словом *fine*, означавшим денежную пеню, пошлину за привилегию и т. п., которое, по мнению исследователей, появилось в английском языке не ранее нормандского завоевания Англии, т. е. второй половины XI в.<sup>1</sup> В дальнейшем под финансами стали понимать совокупность принудительных платежей в пользу монарха, государства, публично-правового союза.

В экономической науке термин «финансы» начал активно применяться с возникновением камералистики (середина XVIII в.), один из разделов которой был посвящен систематизации способов пополнения государственной казны. В течение последующих двухсот лет это понятие рассматривалось исключительно в привязке к государству и публичным союзам, а его трактовка оставалась по сути неизменной.

Весьма развернутые и достаточно четкие определения были даны одним из лучших специалистов дореволюционной России в области финансового права профессором Санкт-Петербургского университета В.А. Лебедевым (1833–1909): «Все вообще средства, которые государство может иметь для выполнения своих целей, – будут ли эти средства заключаться в личных услугах граждан или в разных вещественных материалах, капиталах, денежных сборах и пр. – все они могут быть названы финансами. Хозяйственная деятельность государства, направленная на приобретение материальных средств, составляет финансовое хозяйство. Правила финансового хозяйства, облеченные в известные законодательные нормы,

---

#### **КОВАЛЕВ**

**Валерий Викторович**

– д-р экон. наук, профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента экономического факультета СПбГУ, член Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, член Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров России. Окончил ЛГУ (1972) и аспирантуру в Ленинградском институте советской торговли (1984). Основные направления научных интересов – анализ в системе финансового менеджмента, проблемы конвергенции моделей бухгалтерского учета.

© В.В. Ковалев, 2005

будут финансовым законодательством, или финансовым правом. Теоретическое исследование всех этих основных понятий, т.е. финансов, финансового хозяйства, финансового права, составляет финансовую науку».<sup>2</sup>

Приведенная трактовка финансов была традиционной для начала XX в. и с незначительными вариациями повторялась в монографиях и пособиях. Так, в опубликованной в 1912 г. работе «Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг.» С.Ю. Витте (1849–1915) привел схожее определение финансов: «... с конца XVII века ... под словом финансы ... стали понимать всю совокупность государственного имущества и вообще состояние всего государственного хозяйства. В смысле всей совокупности материальных средств, имеющих в распоряжении государства – его доходов, расходов и долгов, – понимается это слово и теперь. Таким образом, точнее науку о финансах можно определить как науку о способах наилучшего удовлетворения материальных потребностей государства».<sup>3</sup>

К середине XX в. по мере становления и интернационализации крупного бизнеса и развития финансовых рынков как основного инструмента финансирования деятельности корпораций трактовка термина «финансы» меняется с учетом новых реалий – в ней все больший акцент начинают получать мотивы, связанные с циркуляцией финансовых ресурсов в сфере частного бизнеса.

Приведем ряд определений категории «финансы», наиболее характерных для современной англо-американской финансовой школы, доминирующей в настоящее время в этой области.

Л. Гитман (Lawrence Gitman) дает следующее определение: «Финансы – это искусство и наука управления деньгами. Финансы охватывают процессы, институты, рынки и инструменты, имеющие отношение к циркуляции денежных средств между индивидуумами, фирмами и правительствами».<sup>4</sup> Хотя формально приведенное определение акцентирует внимание на денежных средствах, из упоминания о рынках и инструментах становится понятно, что фактически объект исследования финансов как науки трактуется Гитманом более широко, поскольку циркуляция денежных средств – лишь один из элементов системы финансов в условиях рынка. Определение Гитмана – одно из немногих определений в рамках англо-американской школы, в котором, во-первых, не забыты публичные финансы и, во-вторых, подчеркивается значимость неформализованных методов управления финансами.

В словаре Р. Паркера можно найти следующее определение: «Финансы – обобщенный термин, применяемый для характеристики монетарных ресурсов и способов их генерирования и использования».<sup>5</sup> Под монетарными ресурсами понимаются активы, имеющие фиксированную денежную ценность, не зависящую от изменения цен и способную меняться лишь в результате индексации. К ним относятся денежные средства – наличные (в кассе) и на расчетном счете, отдельные виды облигаций, предоставленные кредиты, дебиторская задолженность и др.<sup>6</sup> Несложно заметить, что в данном случае речь идет: а) о некоторых объектах учета, приводимых в известной финансовой модели предприятия, – бухгалтерском балансе, точнее, в его активе; б) о некоторых финансовых методах и инструментах, используемых для формирования и распределения монетарных ресурсов.

В современном экономическом словаре приводится следующее определение: «Финансы – в узком смысле могут быть интерпретированы как капитал в монетарной форме, т.е. в форме фондов, выданных или полученных, как правило, с долгосрочной целью, с помощью финансового рынка или института. В широком смысле этот термин относится к фондам, полученным из любых источников и используемым для несения

любых расходов».<sup>7</sup> Данное определение корреспондирует с определением Паркера, а его особенности таковы: а) речь идет об объектах учета, отражаемых либо в активе баланса (например, кредит полученный), либо в пассиве баланса (например, кредит выданный); б) используется понятие «капитал», причем подчеркивается долгосрочный целевой характер операции по формированию фондов.

В отечественной литературе термином «финансы» традиционно обозначают совокупность экономических отношений, возникающих в процессе формирования и использования фондов денежных средств у субъектов, участвующих в создании совокупного общественного продукта.<sup>8</sup> Поскольку в качестве субъекта может выступать государственный орган, частное предприятие, некоммерческая организация, домашнее хозяйство, в приведенном определении подразумеваются как централизованные, так и децентрализованные фонды денежных средств.

Строго говоря, финансы не могут быть сведены лишь к фондам денежных средств, поскольку не исключены операции финансового характера, осуществляемые без участия денежных средств; в частности, это операция купли-продажи, когда договором не исключается возможность уплаты за товар неденежными активами, выплата дивидендов акциями, вклад в уставный капитал неденежных средств и др. Не вдаваясь в детальное обсуждение приведенного определения, заметим, что оно не только не является адекватным современным концепциям неоклассической теории финансов, но и с очевидностью несет оттенок схоластичности ввиду крайней размытости понятия «экономические отношения».

Используя логику рассуждения представителя англо-американской школы, финансы можно определить как обобщенный термин, характеризующий совокупность финансовых объектов и способов управления ими. Под финансовыми объектами понимаются финансовые активы и обязательства, а управление ими означает систему организации эффективного функционирования. Структурно она выражается в создании в стране определенной финансовой системы как совокупности государственных финансовых органов и учреждений, финансовых институтов и рынков, а ее функционирование осуществляется путем применения к финансовым объектам различных финансовых методов и инструментов.

Несложно понять, что приведенное определение может рассматриваться в контексте деятельности как государства, так и отдельных его экономических субъектов.

Финансы могут быть классифицированы по различным признакам, но наиболее важной классификацией является их подразделение на централизованные (публичные) и децентрализованные: первые обслуживают отношения государственных органов и органов местной власти, вторые – сферу частного бизнеса и домашние хозяйства.<sup>9</sup>

Для публичных финансов существенными признаками являются: денежный характер сопутствующих экономических отношений, безвозмездность и безвозвратность платежей хозяйствующими субъектами и населением в государственные и муниципальные бюджеты и во внебюджетные фонды, обязательность и принудительность денежных отношений с субъектами и населением. Основными функциями публичных финансов являются: обслуживающая, распределительная, контрольная и регулирующая.<sup>10</sup>

В децентрализованных финансах наиболее значимую роль играют финансы коммерческих организаций (или финансы фирмы);<sup>11</sup> по сути, именно усиление значимости финансов частного сектора в становлении и развитии современной рыночной экономики, имевшее место в первой половине XX в., как раз и привело к значительному изменению сущности финансовой науки, выразившемуся в становлении так называемой неоклассической теории финансов.<sup>12</sup>

Заметим прежде всего, что современная теория финансов тесно связана с теорией фирмы, в отношении которой считается, что начало ее становления было положено работой

А. Смита (Adam Smith, 1723–1790) «Богатство народов», в которой он исследовал соотношение между рыночной ценой продукта (т. е. ценой, по которой он переходит из рук в руки) и так называемой «естественной» ценой, или ценностью (т. е. ценой, определяемой затратами, необходимыми для производства данного продукта). Основная идея Смита состояла в том, что конкуренция приводит к уравниванию рыночной и естественной цен. Последующие исследователи – У. Джевонс (William S. Jevons, 1835–1882), А. Маршалл (Alfred Marshall, 1842–1924), Дж. Кларк (John B. Clark, 1847–1938), Э. Чемберлин (Edward H. Chamberlin, 1899–1967) и другие – ввели в теорию анализ спроса, предельную полезность, рыночную конкуренцию, исторический и институциональный аспекты и др.

Функционирование любой фирмы с неизбежностью предполагает ее взаимодействие с различными рынками, на которых фирма мобилизует требуемые ресурсы (факторы производства) и продает свою продукцию (услуги). В подавляющем большинстве случаев операции фирмы на любом рынке выражаются в терминах финансов; именно этим объясняется важность финансовых решений, отмеченная известными американскими специалистами Д. Хэем (Donald A. Hay) и Д. Моррисом (Derek J. Morris), по мнению которых «финансовое поведение, возможно, является центральным моментом развития и результативности фирмы».<sup>13</sup> Не случайно последние исследования в рамках экономической теории предполагают интегрирование в единую, так называемую полную модель, трех частных моделей: а) финансовой (описание политики фирмы в отношении генерирования требуемых ей фондов и положения ее ценных бумаг на фондовом рынке); б) рыночной (определение политики фирмы в отношении цены и объема выпуска продукции через спрос и предложение); в) расходной (описание политики фирмы в отношении расходования аккумулированных фондов на рыночные инвестиции, исследования и разработки и физические инвестиции).<sup>14</sup>

Приведенные названия моделей достаточно условны. Несложно понять, что все элементы так называемой полной модели в трактовке Хэя и Морриса выражаются и интерпретируются в терминах финансов, а потому без особого преувеличения можно утверждать, что ключевую роль здесь играет финансовая компонента. Логика полной модели достаточно очевидна и может быть описана следующим образом.

Фирма, имея определенные производственные мощности, выходит со своей продукцией на рынок, при этом цена (определяется рынком через механизм спроса и предложения) и выпуск (определяется емкостью рынка и масштабами деятельности фирмы) как основные параметры, идентифицированные в теории фирмы, формируют ее общую выручку. После покрытия общих затрат, связанных с производством и продажей продукции, выручка трансформируется в прибыль, часть которой изымается собственниками в виде дивидендов,<sup>\*</sup> а оставшаяся часть реинвестируется в деятельность фирмы, т. е. происходит наращивание источников средств (фондов). Дивидендная политика является одним из важнейших факторов оценки фирмы на рынке капитала, в значительной

---

\* В настоящей статье невозможно воспроизвести полную модель организации и поведения фирмы в трактовке Хэя и Морриса. В этой связи рекомендуем читателям обратиться к работе американских исследователей (Т. 1. С. 35).

Необходимо сделать некоторое уточнение. Строго говоря, в виде дивидендов распределяется не прибыль, а часть активов фирмы. Этим, в частности, объясняется и та ситуация, когда фирма считает целесообразным выплатить текущие дивиденды даже в отсутствие прибыли (одна из причин – желание избежать негативного сигнального эффекта, который может спровоцировать ухудшение положения фирмы на рынках факторов производства, включая фондовый рынок). Вместе с тем возможность увязки суммы выплачиваемых дивидендов и прибыли вполне реалистична и логически объяснима; особенно хорошо это видно по истечении первого года работы: действительно, если сумма дивидендов превышает полученную прибыль, это означает, что предприятие (точнее, его собственники) уменьшает собственный капитал. Подобное если и возможно в отдельных случаях, то, очевидно, не может быть постоянной тенденцией.<sup>15</sup>

степени способствующим наращиванию источниковой базы (т. е. росту фондов) в виде дополнительных поступлений от лендеров (имеется в виду, что успешно работающая фирма может при необходимости выпустить облигационный заем, получить долгосрочный кредит и др.). Имеющиеся в распоряжении фирмы фонды финансовых ресурсов используются ею на вложения в развитие материально-технической базы, исследования и разработки (поиск новых вариантов приложения капитала, совершенствование используемой техники и технологии) и приобретение новых производств и бизнесов.

Итак, финансовая компонента имеет исключительно важное значение для формирования завершенной теории фирмы. Вместе с тем очевидно, что любая фирма функционирует не изолированно – она находится в определенной социально-экономической и правовой среде, т.е. является лишь элементом, хотя и весьма важным, единой экономической системы.

По мнению А. Салтера (J. Arthur Salter), «нормальная экономическая система работает сама по себе. Ее текущие операции проходят вне централизованного контроля, она не нуждается в центральном органе. По многим видам человеческой деятельности и человеческих потребностей предложение приспосабливается к спросу, а производство – к потреблению благодаря автоматическому, гибкому и реагирующему на изменения процессу».<sup>16</sup>

Приведенное утверждение представляется достаточно акцентированным в том смысле, что чрезмерная абсолютизация доминанты рыночного, децентрализованного регулирования деятельности фирмы (в том числе и финансовой) вряд ли оправданна. Не случайно указывают еще на два регулирующих механизма: а) собственно предпринимательско-координатор и б) государственные органы. Роль предпринимателя\* особенно отчетливо проявляется во внутрифирменных отношениях – очевидно, что никакой рынок не подскажет, какая структура оборотных активов наиболее оптимальна для данной фирмы. Что касается централизованного начала, то его влияние многоаспектно и проявляется в организации и функционировании рыночных механизмов, в частности через установление определенных правил в области налоговой политики (не секрет, что, например, в условиях нестабильной экономики с помощью налогов можно «придушить» практически любую рыночную структуру), правового регулирования деятельности тех или иных структур и т. п.\*\* Таким образом, в отношении финансов предприятия, которые в соответствии с приведенным выше общим определением трактуются как совокупность финансовых объектов, находящихся под контролем предприятия, и операций с ними, можно выделить три принципиально различных фактора прямого или косвенного управления: а) рыночный механизм; б) лица, уполномоченные принимать решения финансового характера; в) государственная политика в отношении финансов хозяйствующих субъектов.

Механизм рынка определяет прежде всего стоимость основных факторов финансово-хозяйственной деятельности – что выгоднее: воспользоваться трудом определенного числа (возможно, достаточно большого) малоквалифицированных рабочих или инвестировать

---

\* Термин «предприниматель» здесь следует понимать как обобщенную характеристику руководства фирмы, к которому относятся как представители собственников, так и топ-менеджеры; именно они определяют стратегию и тактику развития фирмы, ее финансовую структуру и состав базовых производственных мощностей.

\*\* Отметим в этой связи, что в последние годы имело место переосмысление роли рыночных механизмов в международных и национальных финансовых системах; в частности, в 2001 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена американским ученым Дж. Акерлофу (George Akerlof), А.М. Спенсу (A. Michael Spence) и Дж. Стиглицу (Joseph Stiglitz) именно за разработку принципов влияния несовершенства и асимметричности информации на все аспекты рыночной экономики, в том числе и рынки капитала; в своих теоретических построениях новые нобелевские лауреаты подвергли сомнению стереотипные тезисы о самодостаточности рыночного механизма, приоритетности, целесообразности и эффективности политики невмешательства государства в дела бизнеса.

средства в повышение технического уровня производства, какое направление приложения капитала более выгодно в плане диверсификации деятельности, какая структура капитала представляется более оправданной и т. п. К лицам, уполномоченным принимать решения финансового характера, относятся прежде всего собственники и топ-менеджеры, которым собственники делегируют часть своих полномочий. Безусловно, они ориентируются на реалии рынка, однако последнее слово в принятии решения остается за ними, причем в подавляющем большинстве случаев при принятии решения далеко не последнюю роль играет фактор интуиции и неформализованной информации. Государственная политика задает ориентиры и ограничения концептуального характера, однако в рамках финансового планирования руководство фирмы пытается выработать оптимальную линию поведения при наличии множественности ограничений.

Финансы как общеэкономическая категория выполняют множество функций, связанных с динамическими проявлениями своих свойств и предназначений. В этих функциях и отражается сущность финансов как одного из важнейших компонентов организационной структуры и процесса функционирования социально-экономической системы того или иного уровня. В приложении к предприятию основными из них являются: 1) инвестиционно-распределительная, 2) фондообразующая (или источниковая), 3) доходораспределительная, 4) обеспечивающая, 5) контрольная.

Несложно обосновать, что выделенные функции играют принципиально важную роль в плане функционирования предприятия, поскольку их надлежащая интерпретация позволяет сформировать логику плана действий, направленного на решение следующих основных задач, неизбежно возникающих на практике:

- Куда вложить имеющиеся финансовые ресурсы?
- Как сформировать источники финансирования?
- Как удовлетворить требования собственников предприятия?
- Как обеспечить ритмичность текущей финансово-хозяйственной деятельности?
- Как обеспечить конгруэнтность целевых установок собственников (принципалы) и управленческого персонала (агенты)?
- Насколько успешно выполняют свои функции все агенты и технический персонал?

На первый взгляд кажется, что **инвестиционно-распределительная функция финансов** в большей степени свойственна государственным финансам, когда аккумулированные денежные средства распределяются в основном на нужды потребления всех членов общества и финансирование стратегически важных, в том числе и социальных, программ. Тем не менее эта функция имеет место и в приложении к хозяйствующему субъекту и заключается в распределении финансовых ресурсов (как квинтэссенции совокупного ресурсного потенциала) внутри предприятия, способствующем наиболее эффективному их использованию.

Безусловно, сущность распределительной функции коренным образом меняется в зависимости от уровня социально-экономической системы – не требует особой расшифровки очевидный тезис о том, что реализация данной функции в системе государственных финансов и в системе финансов предприятий весьма различаются по многим критериям, параметрам, способам реализации и др. В частности, если на уровне государства распределительная функция имеет императивный, т. е. нормативный, предписательный, характер и не всегда исходит из приоритета экономической эффективности, то в приложении к предприятию ее характер – рекомендательный, а мотивировка и реализация принципиально иные – исходя из требований экономической целесообразности. В рамках системы управления предприятием рассматриваемая функция проявляется в распределении его ресурсов исходя из различных классификационных

группировок, основными из которых являются: а) структурные подразделения предприятия и (или) виды деятельности; б) виды активов.

Распределение совокупного ресурсного потенциала предприятия среди подразделений (видов деятельности) в наиболее синтезированном виде выражается в рамках инвестиционной политики, когда относительно большее или меньшее внимание уделяется тому или иному подразделению, дивизиону, технологической линии и др. Основным критерий в этом случае, как правило, прогнозируемая рентабельность инвестиций. Если некоторое структурное подразделение «обещает» доход, относительно больший по сравнению со средним уровнем, оно получает дополнительные финансовые ресурсы в рамках инвестиционной программы. (Отметим, что в любом случае, исходя из принципа осторожности, при планировании и реализации инвестиционных программ необходимо следовать логике диверсификации финансово-хозяйственной деятельности, согласно которой не рекомендуется «складывать все яйца в одну корзину».)

Распределительная функция финансов предприятия с позиции структуры его активов проявляется в стремлении оптимизировать активную сторону баланса. Наиболее яркий пример такой оптимизации – решение вопроса о величине денежных средств, которыми должно располагать предприятие для нормальной работы. Очевидно, что невыгодно держать на счете чрезмерно большие денежные средства, поскольку в этом случае они, по сути, «омертвляются», «не работают»; вместе с тем неоправданно низкий остаток денежных средств может привести к нарушениям платежной дисциплины и, как следствие, к убыткам, осложнению отношений с поставщиками, потере репутации и др.

**Фондообразующая, или источниковая, функция финансов** предприятия реализуется в ходе оптимизации правой (т. е. источниковой, пассивной) стороны баланса. Любое предприятие финансируется из нескольких источников: взносы собственников, кредиты, займы, кредиторская задолженность, реинвестированная прибыль, пожертвования, целевые взносы и др. Как правило, источники не бесплатны, т. е. привлечение любого из них предполагает расходы как плату за возможность пользования средствами. Поскольку источников много, причем стоимость каждого из них различна, возникает естественное желание выбрать наиболее оптимальную их комбинацию. Особенное значение этого аспекта связано с необходимостью мобилизации дополнительных финансовых ресурсов в крупных объемах, что имеет место при реализации стратегических инвестиционных программ. Что выгоднее – масштабное реинвестирование прибыли с отказом от выплаты дивидендов, дополнительная эмиссия акций, выпуск долговых ценных бумаг, получение долгосрочного кредита, разработка схемы финансирования за счет пролонгируемых кратко- и среднесрочных кредитов, и др. – как раз и оценивается в терминах финансов и, в известном смысле, представляет собой реализацию распределительной функции финансов.

Суть **доходо-распределительной функции финансов** предприятия заключается в следующем. Решающую роль в создании и функционировании предприятия несут его собственники; они могут ликвидировать компанию, поддерживать величину вложенного (т. е. принадлежащего им) капитала на уровне, не предусматривающем расширение ее деятельности, изымая избыточную прибыль в виде дивидендов; могут, напротив, воздержаться от получения дивидендов в надежде, что реинвестированная прибыль принесет большую отдачу в будущем, и т. п. Иными словами, собственники должны иметь определенные количественно выражаемые аргументы для обоснования своего отношения к текущему положению и будущему своей компании. Эти аргументы формируются в рамках дивидендной политики, когда определенная часть ресурсов предприятия изымается из него и выплачивается в виде дивидендов (обычно в денежной форме).

Смысл **обеспечивающей функции финансов** достаточно очевиден и определяется, во-первых, целевым предназначением предприятия и, во-вторых, системой сложившихся

расчетных отношений. Целевое предназначение предприятия состоит в регулярном генерировании прибыли в среднем, благодаря чему капитал собственников возрастает, что, при необходимости, проявляется в получении ими дополнительных денежных средств по сравнению с исходными инвестициями. Иными словами, финансы предприятия в данном случае как бы «обеспечивают» удовлетворение интересов собственников, количественно выражая эти интересы в виде прибыли (косвенное выражение дохода) и (или) дивидендов (прямое выражение дохода).

В чисто процедурном плане гораздо значимее второй аспект – система расчетных отношений, поскольку в современной экономике любые отношения в системах «предприятие–предприятие», «предприятие–государство», «предприятие–работники», «предприятие–собственник» и других чаще всего выражаются в форме денежных отношений. Даже если имеет место движение нефинансовых ресурсов (продукция, услуги, бартер, мена и т. д.), оно в подавляющем большинстве случаев оформляется соответствующими денежными отношениями, т. е. выражением величины вовлеченных в операцию ресурсов в стоимостной оценке. Финансы предприятий поэтому как раз и предназначены для обеспечения этой текущей, рутинной деятельности. Нормальная финансово-расчетная (платежная) дисциплина, когда предприятие в срок рассчитывается со своими кредиторами, имеет репутацию первоклассного заемщика, в полном объеме выполняет свои обязательства, является, вероятно, одним из наиболее важных индикаторов успешности его работы.

Суть **контрольной функции финансов** предприятия состоит в том, что именно с помощью финансовых показателей и (или) индикаторов, построенных на их основе, может быть осуществлен наиболее действенный контроль за эффективным использованием ресурсного потенциала предприятия. Контрольная функция реализуется как самим предприятием, так и его собственниками, контрагентами и государственными органами. В частности, со стороны государства контрольная функция финансов предприятия проявляется в отслеживании ритмичности и своевременности платежей в бюджет; с позиции собственников эта функция реализуется путем регулярно проводимого внешнего аудита; с позиции менеджмента предприятия – организацией системы внутреннего аудита и т.п.

В рамках контрольной функции находит свое отражение и задача по гармонизации интересов собственников и топ-менеджеров предприятия. Напомним, что модель взаимоотношений «принципал–агент», суть которой состоит в том, что принципал (например, собственники предприятия) поручает нанятому им за определенное вознаграждение агенту (управленческий персонал) действовать от его имени в интересах максимизации благосостояния принципала, рассматривается в рамках так называемой агентской теории. Эта теория объясняет, почему в этом случае возникает конфликт интересов между принципалами и агентами, состоящий в том, что последние отклоняются от сформулированной задачи и руководствуются в своей работе прежде всего принципом приоритета собственных целей, заключающихся, в частности, в максимизации полезности для себя, а не для принципала. Среди основных причин: информационная асимметрия, принципиальная невозможность составления полного контракта и необходимость учета допустимых затрат на создание и поддержание системы контроля за действиями агентов. Если конфликт интересов не носит критического характера, говорят о конгруэнтности целевых установок всех заинтересованных лиц. В хорошо организованной и структурированной компании, как правило, нет серьезных противоречий между целями, стоящими перед самой компанией, ее владельцами и управленческим персоналом. Роль финансовых индикаторов и финансовых рычагов в формулировании данной проблемы и ее решении исключительно высока.



Следует подчеркнуть, что в условиях рынка контрольная функция имеет не столько «карательно-негативный» оттенок (выявить неисполнение финансовых обязательств и применить соответствующие санкции), сколько «поощрительно-позитивный» – своевременность исполнения финансовых обязательств нередко поощряется всевозможными скидками с уплачиваемой цены и относительным снижением расходов. Иными словами, контроль рублем дополняется возможностями снижения расходов и получения прямых и (или) косвенных доходов.

В значительной части охарактеризованные функции финансов реализуются на предприятии в рамках организованной в нем системы управления финансами (финансового менеджмента). Соответствующие работы зарубежных и российских специалистов достаточно хорошо представлены на российском книжном рынке.

<sup>1</sup> Подробнее см.: Пау К. Г. Основные начала финансовой науки. В 2 т. / Пер. с нем. СПб., 1867. С. 1–2.

<sup>2</sup> Лебедев В. А. Финансовое право. СПб., 1882. С. 5.

<sup>3</sup> Витте С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. М., 1997. С. 4.

<sup>4</sup> См.: Gitman L. J. Basic Managerial Finance: 2-nd ed. Harper & Row, 1989. С. 4. – Как известно, далеко не всегда при переводе какого-либо термина с одного языка на другой достигается адекватность сущностного наполнения оригинального и переведенного терминов. В данном случае мы как раз сталкиваемся с этой проблемой. Гитман использует термины «art» (искусство, навыки) и «science» (наука, систематизированное знание). Основной акцент в термине «art» делается на неформализуемость, например интуицию, навыки, способности, приобретенные опытным путем, и др.; напротив, термин «science» подразумевает систематизированность, формализуемость, обоснованность, логичность и др.

<sup>5</sup> Parke R. H. Macmillan Dictionary of Accounting: 2-nd ed. The Macmillan Press LTD, 1992.

<sup>6</sup> Более развернутые определения монетарных и немонетарных активов, а также их примеры см. в работе: Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М., Финансы и статистика, 2003. С. 640–641.

<sup>7</sup> Dictionary of Modern Economics / Ed. D.W. Pearce. Macmillan Reference Books, 1981.

<sup>8</sup> См., напр.: Финансы, деньги, кредит: Учебник / Под ред. О. В. Соколовой. М.: Юрист, 2000. С. 29.

<sup>9</sup> Несколько различающиеся, но корреспондирующие варианты структурирования финансовой системы страны можно найти в работах: Финансы: Учебник. 2-е изд., перераб. и дополн. / Под ред. проф. В. В. Ковалева. М., Изд-во «Проспект», 2003. С. 13; Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М., Финансы и статистика, 2003. С. 36–37.

<sup>10</sup> Подробнее см.: Финансы. С. 8–13.

<sup>11</sup> О соотношении понятий «коммерческая организация», «фирма», «компания», «предприятие» см. в работе: Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. С. 24–26.

<sup>12</sup> Подробнее об эволюции финансовой науки, о сути классической и неоклассической теорий финансов см. в работах: Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий: Учеб. пособие. М., Изд-во «Проспект», 2002; Ковалев В. В. Становление неоклассической теории финансов // Вестн. С.-Петерб. ун-та. 2005. Сер. 8. Менеджмент. Вып. 1.

<sup>13</sup> Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: В 2 т. / Пер. с англ.; под ред. А. Г. Слуцкого. СПб., Экономическая школа, 1999. Т. 2. С. 149.

<sup>14</sup> Хэй Д., Моррис Д. Указ. соч. Т. 1. С. 32–35.

<sup>15</sup> Подробнее о логике распределения прибыли и дивидендов см. в работе: Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий: Учеб. пособие. М., Изд-во «Проспект», 2002.

<sup>16</sup> Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., Экономическая школа, 1995. С. 12.