

Б.И. Соколов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

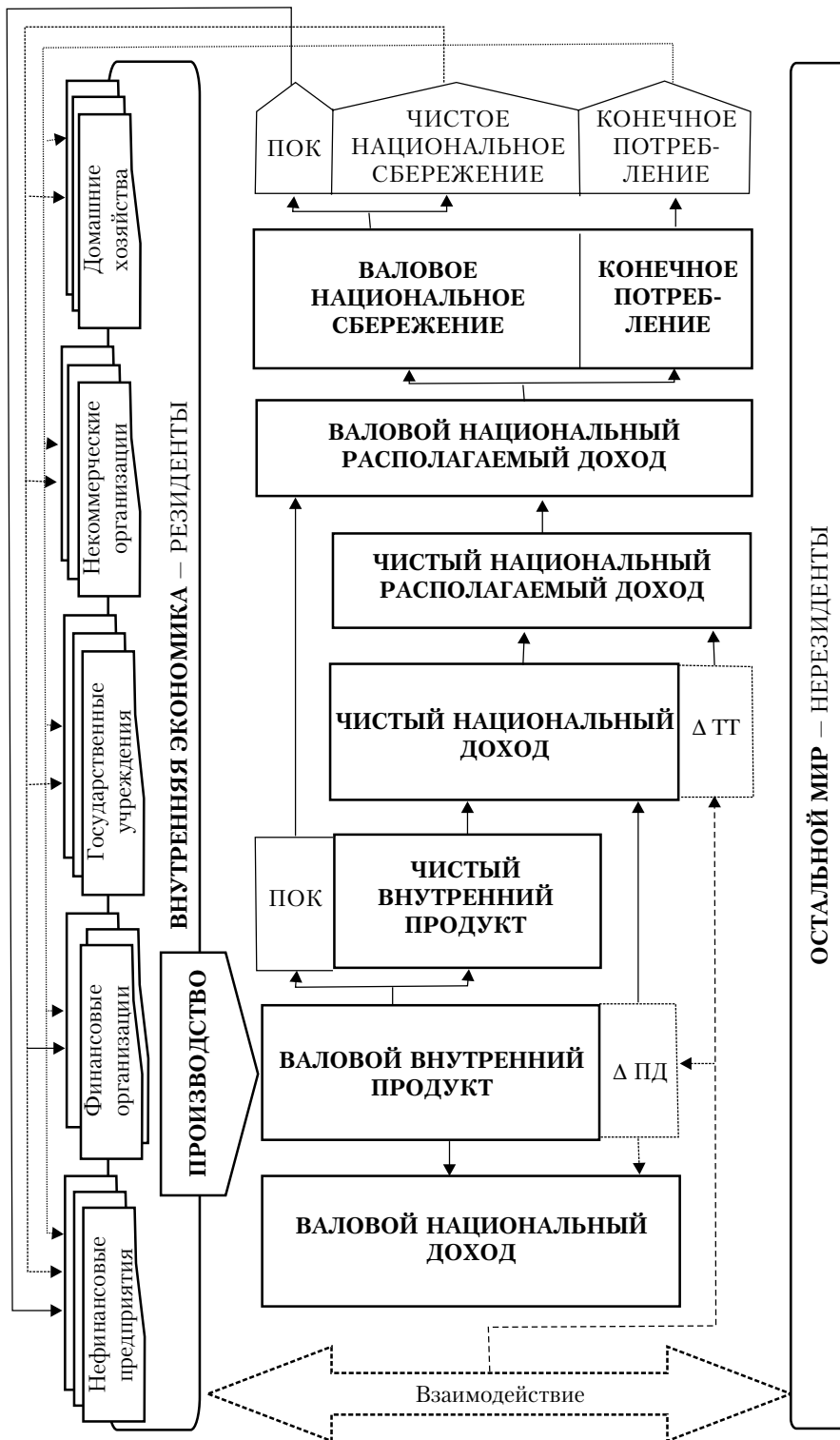
Еще Аристотель (384–322 гг. до н.э.) — величайший мыслитель древности, ученик Платона, учитель и воспитатель Александра Македонского — науку о богатстве делил на «экономию» (к ней он относил вопросы искусства обретения полезных вещей) и «хрематику», в которую включал искусство накопления денег. Данное разделение отчетливо проявляет себя и в настоящее время в виде независимого развития системы экономических и финансовых наук. Однако несмотря на резкую обособленность экономической теории и финансовой науки, выражающуюся в отмеченном специфическом объекте и предмете исследования, они обладают сходными изъянами, предопределенными тем, что охватывают преимущественно вопросы, относящиеся к рыночным отношениям и коммерческим организациям. Поэтому финансовый менеджмент в некоммерческих организациях, создающих общественные блага, — расширяющемся поле научной и практической деятельности — либо вообще не рассматривается, либо представлен фрагментарно.

Цель данной статьи состоит в определении теоретических основ, на которых должен базироваться финансовый менеджмент в некоммерческих организациях, государственных (бюджетных) и негосударственных.

Вклад некоммерческих организаций как в создание валового внутреннего продукта, так и в использование валового национального располагаемого дохода определяется статистикой финансовых потоков в системе национальных счетов (СНС) (1993) (рисунок). Согласно СНС институциональными единицами внутренней экономики являются резиденты: а) *нефинансовые предприятия*, которые осуществляют производство и реализацию товаров и нефинансовых услуг по ценам, позволяющим получать прибыль; б) *финансовые организации*, получающие доходы от финансовых операций и операций по страхованию; в) *государственные учреждения*, которые предоставляют нерыночные услуги (в области управления, финансов, регулирования и прогнозирования экономики, научно-ис-

Борис Иванович СОКОЛОВ — д-р экон. наук, профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента экономического факультета СПбГУ. В 1976 г. окончил экономический факультет ЛГУ. В 1982 г. защитил кандидатскую, в 1994 — докторскую диссертации. Автор и соавтор более 100 научных публикаций, в том числе 32 монографий. Научные интересы — методология экономических исследований, история и теория кредита, финансовый менеджмент в некоммерческих организациях.

© Б.И. Соколов, 2006



Институциональные единицы в производстве, распределении, перераспределении и использовании товаров и услуг в системе национальных счетов (1993 г.).

следовательской деятельности, обороны, поддержания внутреннего порядка, защиты окружающей среды и т.п.) и осуществляют перераспределение производимых товаров и услуг, финансируются из госбюджета; г) *некоммерческие организации*, которые обслуживают домашние хозяйства, не финансируются государством; они предоставляют индивидуальные услуги домашним хозяйствам в области здравоохранения, образования, культуры, искусства, религии, отдыха, развлечений, обеспечивают общественные потребности (например, политические партии, профсоюзы, клубы по интересам и т.п.) и финансируются за счет взносов, пожертвований, дарений, доходов от собственности; д) *домашние хозяйства*, представляющие собой в основном потребителей.

Институциональные единицы внешней экономики — нерезиденты — обобщенно определяются в качестве *остального мира*.

Валовой национальный доход (ВНД) включает в себя ВВП и *сальдо первичных доходов* (ДПД) резидентов, полученных от нерезидентов, и первичных доходов, выплаченных нерезидентам (сальдо по оплате труда наемных работников, по налогам и субсидиям на производство, по доходам от собственности).

Чистый внутренний продукт (ЧВП) — часть ВВП, не включает в себя *амортизацию, потребление основного капитала* (ПОК).

Чистый национальный доход (ЧНД) больше величины ЧВП на ДПД — сальдо первичных доходов резидентов и нерезидентов.

Чистый национальный располагаемый доход (ЧНРД) включает в себя чистый национальный доход и *сальдо текущих трансфертов* (ДТТ) *резидентов и нерезидентов* (сальдо от дарений, пожертвований, гуманитарной помощи).

Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) включает в себя ЧНРД и объем потребления основного капитала.

ВНРД распадается на конечное потребление и валовое национальное сбережение. *Валовое национальное сбережение* включает чистое национальное сбережение и потребление основного капитала.

Таким образом, современное представление о кругообороте национального богатства неотделимо от определения в нем роли и места всех форм некоммерческих организаций. В США в 2000 г. было свыше 1 млн некоммерческих организаций, которые представляли более 10% экономического потенциала страны, контролируя активы на сумму около 2 трлн долл. В 2002 г. в Российской Федерации действовало 237 тыс. общественных организаций (объединений), которые обеспечивали занятость 0,5 млн человек.¹

Отраслевое распределение вклада некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, в ВВП России в 2002 г. отражает табл. 1. Как следует из нее, некоммерческие организации, государственные и негосударственные, в процессе кругооборота национального богатства вносят свой вклад в создание ВВП и использование валового национального располагаемого дохода.

Из табл. 1 следует, что вклад некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, в ВВП России составлял всего 0,47%.

Каким бы новым ни было направление научных исследований, оно всегда исторично. К сожалению, данный аспект в отношении теории общественных благ, участия государства в рыночной экономике преподносится в современной отечественной литературе с историческими изъятиями, в частности недостаточно освещается вклад российских ученых. В итоге те страны, которые не имели исторических традиций в разработке вопросов общественного сектора в экономике (США, Великобритания), сегодня изображаются чуть ли не «законодателями мод» в научном мире. Ученых тех стран, которые обладают не-

Таблица 1

**Валовая добавленная стоимость по отраслям и секторам в 2002 г.
(в текущих основных ценах; млн руб.)**

Отрасли и секторы	Нефинансовые предприятия	Финансовые корпорации	Государственные учреждения	Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	Домашние хозяйства	Итого по секторам
1	2	3	4	5	6	7
Промышленность	2 573 288	–	–	–	65 506	2 638 794
Сельское хозяйство	145 802	–	–	–	412 890	556 692
Лесное хозяйство	13 278	–	–	–	–	13 278
Строительство	634 166	–	2715	–	43 131	680 012
Прочие виды деятельности по производству товаров	78 216	–	–	–	–	78 216
Транспорт	692 087	–	–	–	30 628	722 715
Связь	173 634	–	–	–	–	173 634
Торговля, общественное питание и заготовки	1 821 566	–	–	–	340 444	2 162 012
Информационно-вычислительное обслуживание	17 213	–	–	–	–	17 213
Операции с недвижимым имуществом	335 540	1375	38 166	393	–	375 474
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	385 767	–	–	–	–	365 787
Геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы	27 060	–	1547	–	–	28 608
Организации, обслуживающие сельское хозяйство	5888	–	7841	–	206	13 935
Дорожное хозяйство	9240	–	–	–	–	9240
Жилищное хозяйство	53 011	–	–	–	79 497	132 509
Коммунальное хозяйство	144 035	–	–	–	2510	146 544

1	2	3	4	5	6	7
Непроизводственные виды бытового обслуживания населения	10 511	–	–	–	3443	13 954
Финансы, кредит, страхование	–	297 747	–	–	–	297 747
Наука и научное обслуживание	95 024	–	11 533	–	–	106 557
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	63 984	–	201 054	17 447	14 651	297 135
Образование	37 313	–	265 351	5078	6630	314 369
Культура и искусство	39 598	–	23 878	3746	579	67 802
Управление (включая оборону)	2753	–	479 452	–	31 343	513 549
Общественные объединения	–	–	–	24 560	–	24 560
Косвенно измеряемые услуги финансового посредничества*	–	–	–	–	–	–
Итого по отраслям в основных ценах	7 358 996	299 121	1 031 531	51 221	1 031 458	9 593 049
Налоги на продукты	–	–	–	–	–	1 430 348
Субсидии на продукты	–	–	–	–	–	189 222
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	–	–	–	–	–	10 834 170

*Косвенно измеряемые услуги финансового посредничества по институциональным секторам не распределены.
И с т о ч н и к : Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. М., 2004. С. 311.

сомненным приоритетом в разработке проблем (Франция, Германия, Россия), фактически забыли. Часто освещение проблем теории общественных благ, участия государства в рыночной экономике начинается с А. Пигу, Р. Коуза, Д. Норта, Р. Познера, Дж. Уимбека, К. Эрроу, Э.Б. Аткинсона, Дж.Э. Стиглица, Л.И. Якобсона.² На самом деле, работы названных авторов не имеют признаков научной новизны в рамках рассматриваемой области, поскольку весьма результативные исследования в данном направлении стали проводиться задолго до рождения этих исследователей.

В связи с обращением к истории вопроса следует напомнить, что весомый вклад в разработку понятия «общественное благо» внесли социалисты-утописты, которым была ясна мотивация, связанная с их производством. Еще Т. Кампанелла в «Городе солнца» отмечал, что, для того чтобы добиться для своего сына богатства и почетного положения и оставить его наследником крупного состояния, каждый из нас или начинает грабить государство, ежели он ничего не боится, будучи богат и знатен, или же становится скрягой,

предателем и лицемером, когда недостает ему могущества, состояния и знатности. Производство общественных благ, бесплатных и общедоступных, рассматривалось в качестве средства предотвращения и исправления человеческих пороков. Именно фиксация того факта, что общественные блага не имеют товарной природы, позволяет определить подлинные многообразные причины создания некоммерческих организаций.

Среди истинных пионеров в разработке концепции общественного сектора экономики и общественных благ особо следует выделить выдающегося российского ученого Э.Р. Вредена.

Эдмунд Романович Вреден (1835–1891) получил образование в Главном педагогическом институте. С 1866 г., защитив магистерскую диссертацию на тему «Государствоведение Сансовино и всемирные реляции Ботеро», стал читать лекции по политэкономии в Санкт-Петербургском университете. Одна из важнейших научных заслуг Вредена состояла в разработке спецкурса по теории общественных займов, или, как это называют сегодня, по теории общественного сектора национальной экономики. В 1870 г. он защитил докторскую диссертацию на тему «Страховые артели и долевая рабочая плата». В 1891 г. утвержден заслуженным профессором по кафедре политической экономии.

Вреден предлагал разграничить в теории и на практике частное (рыночное) и общественное хозяйства. Последнее осуществляет производство общественных благ. Причем на практике «отнесение производств в общественное хозяйство должно иметь место не только в том случае, когда посредничеством последнего удовлетворение известных потребностей становится для всех доступнее, легче приобретает, другими словами дешевле, но и в том случае и в то время, когда частное хозяйство еще не желает, не может и не умеет взяться за выгодные предприятия, которых общепользительность несомненна и способы осуществления которых уже выработаны другими народами».³

К общественным благам Вреден относил «охранение внутреннее и внешнее, юстицию и военное дело». Характеризуя их, он отмечал следующие особенности общественного производства: 1) господствует неприбыльность, «безбарышность»; 2) конкуренция теряет экономическое оправдание; не допускается продажа блага для пользования; законодательно закрепляется государственный монополизм; 3) элементы и факторы производства привлекаются не путем предложения и спроса, а в виде повинности или налогов, путем прямого заимствования ресурсов из предпринимательской сферы. Общественное производство, вследствие того что оно обладает названными чертами, имеет специфический результат, который является нерыночным и общедоступным, поскольку поступает в безвозмездное пользование.⁴

Несомненно, данное определение общественного производства и общественного блага полнее и глубже того, что предложено в пространных работах А. Пигу, Э.Б. Аткинсона и Дж.Э. Стиглица и др. Можно понять стремление англо-американских экономистов взойти на «экономический Олимп» за счет забвения экономистов иных стран; но почему мы должны продвигать их идеи, слишком часто требующие адаптации к современным реалиям?

Все некоммерческие организации осуществляют производство общественных благ (материальных и нематериальных, вещественных и невещественных). Но разве можно общественные блага рассматривать в качестве неких **общественных товаров**, как это делают Э.Б. Аткинсон и Дж. Стиглиц, Т.В. Юрьева, Л.И. Якобсон? Кто и кому реализует регулирование дорожного движения, внешнюю безопасность, юстицию, пожарную охрану, экологический контроль? Общественные блага по своей сути не обладают товарностью, поступают в потребление без встречного предоставления какого-либо эквивалента.⁵

Истоки появления некоммерческих организаций уходят своими корнями в глубокую древность. Часто они связываются с благотворительными пожертвованиями, меценатством,⁶ поскольку данная деятельность была непосредственно направлена на общественные нужды, а не на прирост индивидуального богатства. Современными примерами благотворительности могут служить: предоставление в 1997 г. Тедом Тернером 1 млрд долл. ООН; передача в 2000 г. Биллом и Мелиндой Гейтс 5 млрд долл. в свой благотворительный фонд; завещание Джоан Крок, вдовой основателя McDonald's Рэя Крока, 1,5 млрд долл. «Армии спасения» в октябре 2003 г. на строительство и обеспечение деятельности центров культурной и социальной жизни, и др. Несомненно, выделяемые некоммерческим организациям гигантские суммы финансовых средств, превосходящие по своим масштабам госбюджеты отдельных стран, требуют обоснования целей использования в интересах общества.

В настоящее время разрабатываются научно-теоретические концепции, согласно которым причины широкого проникновения некоммерческих организаций в общественную жизнь в условиях господства товарного хозяйства заключаются в следующем: а) «провалах» рынка; б) потребностях производства общественных благ; в) использовании коммерческой организацией инструментов социального планирования (льготы при налогообложении, лояльность наемных работников и др.); г) политических причинах (обучение политических деятелей, финансирование иностранных политиков и политических партий, деятельность спецслужб). Особенность современного этапа развития теории некоммерческих организаций состоит в том, что данные причины не рассматриваются комплексно, искусственно обособляются. Вместе с тем их сравнительный анализ раскрывает фундаментальные теоретические основы финансового менеджмента.

С развитием товарного хозяйства складывается и проявляется противоречие между общественными потребностями и рыночными формами их удовлетворения. Гигантские экономические и социальные потери от периодически повторяющихся кризисов, создание условий для экономического роста за счет развития «человеческого капитала» неизбежно ставят вопрос о преодолении «провалов рынка», регулировании рыночной стихии, социальной справедливости в распределении благ, формах экологической и социальной защиты, координации частных, групповых и общенациональных интересов.

Для того чтобы понять смысл противоречия между общественными потребностями и рыночной организацией их удовлетворения, зададимся вопросами: кого следует лечить? кому делать прививки? кто должен иметь возможности учиться, заниматься физкультурой и спортом? Рынок на них отвечает однозначно: все вещи и услуги достаются только тем, у кого есть деньги, кто предъявляет платежеспособный спрос. При этом диагноз, наличие способностей и желания не имеют значения. Будут деньги, имеется платежеспособный спрос — станут лечить, учить, тренировать и т.д.; нет денег, отсутствует платежеспособность — нет доступа к культуре, просвещению, здравоохранению и т.п. Иными словами, рыночные принципы налагают на экономический рост, развитие отдельного человека, особых коллективов и всего общества существенные ограничения. В результате «провалов» свободного рынка, его неспособности адекватно реагировать на социальные потребности и удовлетворять их, общество несет материальные и социальные потери, создаются необоснованные пределы роста, в том числе самого рынка. В противовес рыночному подходу принципы развития экономической системы как социально ориентированной требуют, чтобы медицинская помощь оказывалась больному, у которого, возможно, нет денег; учить надо всех, особенно стремящихся к науке и культуре, даже если у них нет денег; программы оздоровления (например, прививки) должны распространяться на все

население. В результате создаются некоммерческие организации, т.е. такие, деятельность которых не основывается на рыночном принципе возмездности, на предпринимательской деятельности, направленной на извлечение прибыли.

Удовлетворение всей массы потребностей отдельных людей, фирм и общества невозможно только за счет рынка, коммерческих предприятий. В тех сферах, где прибыль не образуется или оказывается слишком низкой, их деятельность невозможна. Однако потребность в определенных видах благ не исчезает.

На поднявшейся волне либерализма вошло в моду все экономические достижения увязывать со свободой рынка, автоматически считать все государственное неэффективным. Появились исследования, в которых всерьез пытаются доказать, что общественный сектор всегда с успехом можно заменить частными фирмами. В таких рассуждениях просматривается некоторая доля здравого смысла: понятие общественного блага не является внеисторичным, оно подвижно. Следует искать и аргументы, и контраргументы в пользу расширения круга общественных благ. Наглядный пример — акционерная компания «Евротоннель», потерпевшая в 2003 г. убытки от эксплуатации объекта в размере 1,3 млрд ф.ст. Выяснилось, что тоннель под Ла-Маншем, соединяющий Великобританию и Францию, сможет функционировать только при государственной поддержке, при снижении цен за счет исключения прибыли и соответствующем расширении круга потребителей. Но не свободная конкуренция снизит цены, а государственный монополизм и связанные с ним государственные дотации. Финансовая помощь придет не от свободного рынка, а от системы государственного бюджетирования, ориентированного на результат.

Приведенный пример показывает, что понятие «провалы рынка» не означает, что он мог бы урегулировать ту или иную ситуацию, но по каким-то причинам недостаточно правильно это делает. На самом деле, рыночный хаос не всемогущ, у него просто *отсутствуют* некоторые системы, которые требуются для нормального функционирования общества и государства, целостного удовлетворения общественных потребностей. Правильно говорить лишь о провалах государственного и социального регулирования в тех ситуациях, когда требуется эффективная система управления той или иной сферой общества, а она не создана или не работает в нужном направлении.

Если некоммерческие организации создаются с целью устранения провалов рынка, особым образом должен исчисляться и конечный результат их деятельности, исходя из которого строится система финансового менеджмента.

Деятельность некоммерческих организаций обусловлена не только «провалами рынка». Некоммерческие формы создания благ, необходимых для развития человека и общества, исторически старше товарного хозяйства. Существуют групповые, общественные неэкономические потребности, которые удовлетворяются путем создания общественных благ, путем организации групп людей для совместного удовлетворения материальных и культурных потребностей, проведения досуга, защиты коллективных и общенациональных интересов и др. В новое время пионерами в теории и практике основания некоммерческих организаций были социалисты-утописты. Созданные ими производственно-потребительские коммуны позволяли удовлетворять за счет частных благ частные материальные потребности с более низкими издержками.

Создание некоммерческих организаций может быть обусловлено приобщением коммерческой организации к международным стандартам социальной отчетности, использованием инструментов социального планирования. В целях пропаганды социальной ответственности бизнеса коммерческие организации несут значительную социальную нагрузку. По данным Центра экономических и финансовых исследований и разработок,

в 2002 г. только промышленные предприятия потратили 97 млрд руб. (0,9 % ВВП) на финансирование социальных расходов, что позволило им получать от региональных властей налоговые льготы, а от работников — согласие трудиться за меньшую, чем у конкурентов, заработную плату.⁷ В компаниях, которые реализуют внутрикорпоративные социальные программы, вероятность возникновения конфликтов между работодателями и персоналом намного ниже, поэтому социальная отчетность интересна потенциальным инвесторам. Кроме того, в России благотворительность уменьшает сложившуюся подозрительность и небезосновательное враждебное отношение граждан к крупному бизнесу.

Социальные проекты бывают как сугубо филантропическими (например, помощь детям-инвалидам), так и экономически выгодными для бизнеса. В числе последних — развитие системы профессионального образования, реформа обязательного социального страхования, лоббирование налоговых льгот для благотворителей.

В последние годы резко вырос интерес к спонсированию социальной рекламы. Спонсоров привлекает то, что, экономя 80–90% рекламного бюджета, они получают результат как при коммерческом размещении. По Закону о рекламе владельцы щитов и других наружных носителей должны ежемесячно предоставлять 5% своих площадей под информацию социальной направленности. Но социальный рекламодатель должен оплачивать разработку дизайн-макета, монтаж и расклейку рекламы. Однако и эти расходы часто предлагается оплатить спонсорам, которым Законом позволено занимать до 10% общей площади под свой логотип. В итоге около 70% социальной рекламы имеют спонсоров. Их интерес объясняется просто. Если при коммерческом размещении рекламодатель оплачивал в 2003 г. в Москве за поверхность 18 м² около 800–1000 долл. в месяц, то при спонсировании социальной рекламы затраты сокращаются до 100–200 долл.⁸

Незаурядные лоббистские способности проявили продюсеры мюзиклов. Они добились того, что рекламу мюзиклов признали социально значимым проектом. Это позволило привлечь спонсоров.

Поскольку некоммерческим организациям предоставляются определенные привилегии в финансово-хозяйственной деятельности (налогообложении, формировании основных и оборотных средств), это может сыграть определяющую роль в мотивах их создания. В результате обнаружения лазеек в законодательстве некоммерческие организации способны получить серьезные конкурентные преимущества перед коммерческими фирмами, действующими на том же сегменте рынка. Тогда обычным товарообменным и финансовым операциям придается вид, например, благотворительных.

Таким образом, некоммерческие организации возникают и функционируют как по чисто экономическим соображениям, так и для реализации общенациональных, групповых профессиональных, любительских интересов; не только для устранения «провалов» рынка при производстве общественных благ, но и для сокращения издержек при удовлетворении материальных потребностей, потреблении частных благ.

Внешнеполитический аспект некоммерческой деятельности (финансирование из-за рубежа) вызвал необходимость обсуждения и принятия нового Федерального закона о некоммерческих неправительственных организациях (Закон не опубликован, поэтому не вступил в силу).

Шпионские скандалы в России конца 2005 — начала 2006 г., связанные с деятельностью некоммерческих неправительственных организаций, осветили еще одну отнюдь не маловажную причину их создания. Организация за границей партийных школ, прямое финансирование из-за рубежа политиков, политических «фруктовых» партий и революций, заграничные приглашения для чтения платных лекций (финансируемых некоммер-

ческими организациями, созданными иностранными спецслужбами), гонорары за издание мемуаров за границей, присуждение различных иностранных премий — все это современные реалии, в том числе и российские. В данном случае финансовый менеджмент также имеет место, однако его основа носит не экономическую, а политическую подоплеку.

Следует проводить различие общественных благ по природе и по закону. В том случае если между ними имеется коллизия, общественные блага могут создавать коммерческие и некоммерческие организации. Это касается услуг в области образования, здравоохранения и др. В результате сходная по своим потребительским свойствам продукция некоммерческих организаций оказывается более конкурентоспособной, чем товары и услуги коммерческих фирм.

С экономико-правовой точки зрения вся совокупность некоммерческих организаций может быть охарактеризована двумя моментами. Некоммерческий сектор национальной экономики, во-первых, крайне *разнороден*. В полном соответствии с российским законодательством некоммерческие организации могут осуществлять производство общественных, частных и смешанных благ. Во-вторых, Гражданским кодексом РФ (ст. 50) дан исчерпывающий перечень организационно-правовых форм коммерческих организаций, тогда как перечень форм некоммерческих организаций является *открытым*.

С позиции условий финансово-хозяйственной деятельности классификация некоммерческих организаций, составляющих некоммерческий сектор, должна включать их разделение на следующие группы:

1) государственные *бюджетные* учреждения (федеральные, субъектов Федерации) и муниципальные некоммерческие организации;

2) негосударственные некоммерческие организации, занимающиеся производством частных благ, для которых *коммерческая деятельность является необходимым условием существования* и часть полученного дохода в которых может распределяться среди членов организации;

3) негосударственные некоммерческие организации, занимающиеся производством смешанных благ, которым *разрешено сочетать коммерческую и некоммерческую деятельность* постольку, поскольку это служит достижению основных целей их создания;

4) негосударственные некоммерческие организации, занимающиеся производством только общественных благ и *не обладающие правом ведения коммерческой деятельности*. Например, ассоциации и союзы не наделены правом осуществления предпринимательской деятельности. В случае необходимости они должны: а) преобразоваться в хозяйственное общество или товарищество; б) создать хозяйственное общество; в) принять участие в деятельности хозяйственного общества;

5) некоммерческие организации, не являющиеся юридическими лицами (например, созданные в форме общественного объединения некоторые экологические организации, клубы по интересам, организации ветеранов). Поскольку в них нет имущества, в том числе денежных средств, и объектов бухгалтерского учета, финансовый менеджмент представлен крайне незначительно.

Предлагаемая классификация в случае законодательного закрепления позволила бы перечень организационно-правовых форм некоммерческих организаций представить, во-первых, *однородным*, основанным на системе финансовых показателей условий и результатов деятельности, во-вторых, *закрытым*. Благодаря этому законодатель смог бы регламентировать общие принципы финансово-хозяйственной деятельности предприятий, а не становиться перед проблемой издания отдельного нормативного акта чуть ли не под каждую некоммерческую организацию. Яркий пример — создание государственной корпо-

рации. Государственная корпорация — не имеющая членства некоммерческая организация, учреждаемая Российской Федерацией на основе имущественного взноса и создаваемая для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Создание государственной корпорации происходит на основании федерального закона. Единственным примером некоммерческой организации в виде государственной корпорации может служить Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО).

Выделение пяти групп некоммерческих организаций позволяет провести сравнительный анализ, конкретизировать принципы финансово-хозяйственной деятельности тех из них, которые занимаются производством общественных благ, и сформировать специфические теоретические модели финансового менеджмента. Такой анализ должен основываться на уточнении отношений собственности.

Характеристика частнопредпринимательской деятельности предельно проста, так как она обусловлена самой формой собственности. Из отношений частной собственности вытекают организационные структуры управления, принципы финансово-хозяйственной деятельности. Для коммерческих предприятий эти принципы выражаются в самофинансировании, самокупаемости и прибыльности (последний — естественное следствие и целевая установка).

Спектр отношений собственности, формирующихся в связи с некоммерческими организациями, не только крайне широк, но и в ряде случаев не имеет определенности. Это только в правовых актах о некоммерческих организациях все просто. Но кто, например, разрешит многовековую дискуссию о субъекте монастырской собственности? Монахи ею владеют лишь временно, но по наследству не передают, церковные иерархи ею не распоряжаются, Бог — не субъект национального и международного права. А кто является собственником накопительного пенсионного пая, которым распоряжаются пенсионные фонды? Здесь складываются мнимые и мифические (поскольку средняя продолжительность жизни мужчин ниже возраста, позволяющего выходить на пенсию) отношения собственности, которые дают весомые основания трактовать накопительные пенсионные отчисления как налог в пользу третьих, причем *частных*, лиц.

Качественно иные отношения собственности ведут к тому, что в отличие от коммерческих фирм некоммерческие организации не связаны со следующими проблемами.

Во-первых, с самофинансированием. Основной источник финансирования деятельности некоммерческих организаций — не внутренний (прибыль), а внешний (бюджетная система, гранты, пожертвования, членские взносы и т.п.). Вместе с тем законодательные акты допускают, что по договору между учредителем и некоммерческой организацией последняя может функционировать на условиях самофинансирования. По сути дела, это может происходить только в случае производства смешанных и частных благ.

Во-вторых, с самокупаемостью. В той мере, в какой некоммерческая организация осуществляет производство общественных благ (оказание общественных услуг), их издержки и цены для нее и для потребителя не имеют значения: для потребителя они либо бесплатны, либо предоставляются по льготным и сниженным ценам; возмещение издержек включает дотации, субвенции, субсидии и др.

В-третьих, с прибыльностью. Данный момент логически вытекает из предшествующего: если первичный момент — издержки производства — не определяется или не важен, общественное благо не имеет цены реализации, то и вторичный, производный от него, не поддается исчислению или имеет справочное значение.

Применительно к некоммерческим организациям можно сформулировать следующие общие принципы хозяйственной деятельности, формирования и использования финан-

сов: а) самостоятельность; б) финансовая поддержка со стороны учредителей и участников; в) гласность.

Мера и границы самостоятельности некоммерческой организации обусловлены ее организационно-правовым статусом. Финансовая поддержка со стороны учредителей и участников — непереносимое условие существования. Гласность вытекает не только из сути некоммерческих организаций, осуществляющих производство общественных благ, но и из необходимости сохранения самих устоев государства. Крупные корпорации — не только спонсоры или собственники спортивных команд, но и фактические собственники некоторых политических партий, профсоюзов — открыто не выступают в данной роли, поскольку не могут объяснить, например, миноритарным акционерам, зачем на политику потрачены деньги. Кроме того, центры прибыли российских корпораций находятся за границей, а, например, кипрские и виргинские компании по закону не имеют права финансировать партии.

Прибыль — конечный финансовый результат предпринимательской деятельности; расходы — средство ее достижения. Конечный финансовый результат некоммерческой деятельности, связанной с производством общественных и смешанных благ, — покрытие расходов по программе деятельности, балансирование всех расходов доходами.

Для того чтобы коммерческая организация получила доходы и подошла к определению прибыли как финансового результата, она должна произвести расходы, инвестировать средства на организацию производства частных благ. В этом смысле расходы первичны, доходы (выгоды от инвестиций) — вторичны; прибыль производна от определения величины доходов, составляет часть выгод.

Для того чтобы некоммерческая организация, занимающаяся производством общественных благ, могла осуществлять свою уставную деятельность, она должна иметь доходы. В этом смысле ее доходы — первичны, расходы — вторичны.

Движение средств коммерческой организации при производстве товаров можно разделить на следующие этапы. Первоначально осуществляются расходы, предприятие закупает средства производства. При производстве продукции исчисляются затраты на ее создание, определяется величина амортизационных отчислений и пр. Затем при продаже изготовленных товаров фиксируется выручка от реализации продукции и определяются доходы предприятия. Наконец, с учетом произведенных расходов и полученных доходов рассчитывается прибыль. Прибыль — конечный финансовый результат деятельности коммерческой организации.

Какие этапы проходит движение средств некоммерческой организации при производстве общественных благ? На первом этапе определяются финансовые ресурсы предприятия (общий объем финансирования проекта в текущем периоде). На втором этапе определяются затраты на производство общественного блага (калькулируется себестоимость, составляется смета расходов). На третьем этапе осуществляются расходы по мере производства общественных благ. Общественное благо — конечный результат хозяйственной деятельности.

Несмотря на то что негосударственные коммерческие и некоммерческие организации составляют отчетность по одной и той же форме, по сути результаты их деятельности несопоставимы.

Из различий в движении средств вытекает отличие в логике финансового менеджмента коммерческой и некоммерческой организации. При планировании и анализе коммерческих финансовых результатов на первый план выходят доходы, поскольку прибыль предстает как превышение доходов над расходами. Планирование и анализ некоммер-

ческих финансовых результатов деятельности при производстве чистых общественных благ должны начинаться с определения масштабов расходов, т.е. общественно полезных целей; доходы предстают средством их достижения.

Отсутствие в некоммерческих организациях прибыли или запрет на ее использование в частных интересах естественно порождает определенные финансовые привилегии, льготы, которые предоставляются на законодательной основе. Закон оговаривает, что не допускается предоставление льгот по уплате налогов в индивидуальном порядке отдельным некоммерческим организациям, а также отдельным гражданам и юридическим лицам, оказывающим этим некоммерческим организациям материальную поддержку.

Исходя из принципа производства некоммерческими организациями общественных и смешанных благ, следует оценить тот материальный комплекс, который они используют в данном процессе. С материально-вещественной стороны некоммерческая организация может ничем не отличаться от коммерческой. Однако с точки зрения особенностей ее функционирования она выступает собственником (владельцем) не капитала, а фондов.⁹

Отметим многозначность понятия «фонды». Оно используется при характеристике: а) финансов как фондов денежных средств; б) ценных бумаг как фондового капитала; в) ресурсов, запасов. При характеристике некоммерческих организаций можно использовать понятие «фонды» в качестве таких пассивов, которые не предназначены для того, чтобы приносить прибыль, и не приносят ее.

Поскольку фонды некоммерческой организации не предназначены для извлечения прибыли (точнее, прибыль не является основным целевым показателем) и их нельзя рассматривать в качестве капитала, т.е. самовозрастающего богатства, то имеется существенное отличие в обращении фондов, что способно оказать влияние на управление финансами в некоммерческой организации.

Фонды некоммерческой организации в зависимости от срока службы следует подразделять на основные (используются в течение года и более) и оборотные (используются менее года).

В коммерческом секторе основной капитал, приносящий прибыль, характеризуется тремя чертами. Он, во-первых, участвует в нескольких производственно-коммерческих кругооборотах; во-вторых, по частям переносит свою стоимость на создаваемый товар; в-третьих, по частям возвращается фирме по мере реализации товарной массы.

Некоммерческая организация, создающая чистые общественные блага, не работает в условиях самокупаемости, поэтому для оборота ее основных фондов (аналога основного капитала коммерческой фирмы) могут быть характерны только две черты: а) участие в нескольких производственных кругооборотах; б) перенос стоимости основных фондов на общественное благо по частям. Третья черта сохраняет свое значение в том случае, если имеет место реализация (при создании смешанных и частных благ).

Оборотный капитал коммерческой фирмы характеризуется тремя чертами: а) участвует в одном производственно-коммерческом кругообороте; б) полностью переносит свою стоимость на создаваемый товар за один операционный цикл; в) полностью возвращается фирме после реализации товарной массы.

Оборотные фонды некоммерческой организации (аналог оборотного капитала коммерческой фирмы) могут характеризоваться только тем, что, во-первых, участвуют в одном производственном кругообороте; во-вторых, полностью переносят свою стоимость на создаваемый продукт (услугу), общественное благо. Третья черта проявляется не всегда. Некоммерческая организация, занимающаяся благотворительностью, не рассчитывает на эквивалентность отношений благотворителя (донора) и благополучателя.

В результате особенностей функционирования основных и оборотных фондов целевые вложения средств некоммерческими организациями в производство общественных благ не могут рассматриваться как накопление капитала в какой бы то ни было форме. Более того, фактические расходы могут превышать доходы, а цены при монопольном производстве общественных благ — быть значительно ниже свободных рыночных. Поэтому один из важнейших постулатов либерального фундаментализма о том, что свободное ценообразование всегда ведет к понижению цен, а монополизм — причина инфляции, оказывается реально несостоятельным.

Отличие фондов некоммерческой организации от капитала коммерческой фирмы проявляется в специфике доходов и расходов. В коммерческой организации доходы и расходы от обычных видов деятельности непосредственно связаны с имуществом. В некоммерческой организации движение доходов и расходов по целевой деятельности может осуществляться независимо и даже при полном отсутствии имущества. Примером могут служить официальные финансовые отчеты крупнейших российских партий за 2002 г. (табл. 2).

Таблица 2

Имущество, доходы и расходы крупнейших российских партий (млн руб.)

Партия	Имущество	Доходы	Расходы
Единая Россия	254,3	390	398,3
Народная партия	9,6	115,2	113,2
КПРФ	6,5	17,6	17,4
Яблоко	12,5	45,3	54,2
СПС	Нет данных	64,8	37,5
ЛДПР	0,3269	17,1	17,2
Аграрная партия России	Нет имущества	3,0	2,6

Источник: Иванов В., Николаева А. Благородная бедность. Все ведущие партии официально живут на \$20 млн в год // Ведомости. 2003. 20 авг.

Отсутствие в некоммерческой организации функциональной связи между имуществом, расходами и доходами порождает специфику в структуре доходов и расходов.

В коммерческой фирме основной доход дает реализация, в некоммерческой — фандрайзинг. Фандрайзинг (англ. fundraising) — целенаправленная деятельность некоммерческой организации по сбору средств и привлечению ресурсов для реализации социально значимых программ. Потенциальные возможности фандрайзинга обусловлены следующими действиями: а) обращениями в отечественные фонды и организации; б) организацией совместных международных программ и проектов; в) грантмейкингом (англ. grantmaking) — подачей заявок на грант в международные и зарубежные фонды; г) подготовкой, изданием и продажей публикаций; д) изготовлением и продажей различных то-

варов с символикой; е) организацией выставок-продаж; ж) выполнением работ по заказам местного населения; з) выполнением работ по заказам местных органов власти; и) вовлечением добровольцев.

В коммерческой фирме в структуре расходов обязательно присутствуют расходы на оплату труда. Их может не быть в некоммерческой организации, поскольку используется труд волонтеров.

Качественные отличия в функционировании коммерческих и некоммерческих организаций нашли отражение и в понятийном аппарате, используемом в Международных стандартах финансовой отчетности (МФСО). Например, МСФО для коммерческого сектора используют термины «предприятие», «доход», «отчет о доходе», «бухгалтерский баланс», «акционерный капитал». В МСФО для общественного сектора (МСФООС) эквивалентными терминами являются «хозяйствующий субъект», «валовой доход», «отчет о результатах финансовой деятельности», «отчет о финансовом положении», «чистые активы/капитал».¹⁰

Анализ рассматриваемых в статье проблем позволяет сделать вывод о том, что основными объектами финансового менеджмента в некоммерческих организациях являются имущество, источники финансирования, хозяйственные операции. Тогда важнейшими направлениями моделирования системы управления финансами в некоммерческой организации становятся: а) рациональный выбор организационно-правовой формы; б) разработка бюджета с учетом потенциальной возможности (невозможности) ведения предпринимательской деятельности; в) фандрайзинг; г) оптимизация финансово-хозяйственной деятельности.

¹ Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. М., 2004. С. 140.

² См., напр.: *Тарандо Е.Е.* 1) Собственность: основы трудовой теории. СПб., 2005. С. 129; 2) Общественные блага: политэкономический подход // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2005. Вып. 2. С. 38.

³ *Вреден Э.* Финансовый кредит. Исследование оснований, существа нормальной области действия, границ, видов и форм общественной займовой системы. Ч. I. Основные начала финансового кредита, или теория общественных займов. СПб., 1871. С. 74.

⁴ Там же. С. 78.

⁵ Употребляемое выражение «некоммерческие организации бесплатно предоставляют товары» (см., напр.: *Юрьева Т.В.* Экономика некоммерческих организаций: Учеб. пособие. М., 2002. С. 126) с научной и практической точки зрения ошибочно.

⁶ Меценат (Maecenas) (между 74 и 64–8 гг. до н.э.) – приближенный римского императора Августа, выполнявший дипломатические, политические и частные поручения. Покровительство Мецената поэтам сделало его имя нарицательным.

⁷ Ведомости. 2003. 3 дек.

⁸ Там же. 26 нояб.

⁹ То, что активы и пассивы некоммерческой организации функционируют качественно иначе и их объяснение требует введения иных терминов, предполагают все исследователи некоммерческого сектора. Например, Ю. Бригхем и Л. Гапенски вводят различие между собственным капиталом коммерческой фирмы и фондовым капиталом некоммерческой организации (см.: *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент: полный курс: В 2 т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб., 1997. Т. 2. С. 600).

¹⁰ См.: Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора. ICAR, 2001. С. 68, 99 и др.

Статья поступила в редакцию 20 апреля 2006 г.