

5. Юферова А. А., Аникин А.В. Организация общего центра обслуживания как способ оптимизации бизнес-процессов на предприятии // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 647-649.
6. Желтухин В. Общие центры обслуживания: современно и эффективно. Электронный журнал «Управляем предприятием». 27.06.2011, №5.
7. Альховая Е.В. Централизация функций операционного блока // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2013. — №1.

УДК 336.61

НЕКОТОРЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ТЕОРИЕЙ И ПРАКТИКОЙ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Фрумина Светлана Викторовна (frumina@mail.ru)

Киселева Татьяна Юрьевна

Дзусова Светлана Созрыкоевна

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В статье анализируются теоретические основы формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций, базирующихся на принципах безвозмездности, безвозвратности и отсутствия мотивации получения прибыли, а также приводятся практическое подтверждение возможности получения доходов от предпринимательской деятельности, как особого вида финансовых ресурсов, что рассматривается авторами в качестве противоречия теории существования некоммерческой организации.

Ключевые слова: некоммерческие организации, доходы, поступления, целевые поступления, финансовые ресурсы, финансы.

Известно, что теория финансов определяет некий алгоритм формирования финансовых отношений. Однако реальная экономика не всегда соответствует принятым теоретическим воззрениям. Именно разница в восприятии тех или иных экономических явлений, слабые взаимосвязи и взаимозависимости в теории и практике, побудили авторов обратиться к противоречиям, встречающимся при изучении финансов некоммерческих организаций (далее по тексту – НКО).

В силу то, что в современной экономике хозяйственная деятельность осуществляется коммерческими и некоммерческими организациями, возникает необходимость исследования теории формирования финансов различных по характеру деятельности организаций и оценить, как ее основные положения проявляются на практике. Известно, что в соответствии с законодательством, некоммерческие организации не нацелены на получение прибыли. Этот принцип функционирования определяется особым статусом, обязывающим такие организации производить товары и услуги, доступные для любого потребителя независимо от платежеспособности. Соответственно данному принципу формируются финансовые отношения между НКО и другими субъектами экономики, которые материализуются в финансовых ресурсах. Но в практической деятельности финансовые отношения между НКО и другими субъектами более разнообразны и не всегда соответствуют некоммерческому характеру деятельности.

В теории финансов устанавливается определенная взаимосвязь между понятием «финансы» и «финансовые ресурсы». Будучи базовой категорией, понятие «финансы» наиболее абстрактно. С постепенным приближением к реальной экономике оно конкретизируется в других понятиях. Самой первой стадией конкретизации являются финансовые ресурсы, которые представляют собой денежные средства в различных видах. Виды финансовых ресурсов отличаются друг от друга по времени, характеру, принципам образования и использования. Все многообразие финансовых ресурсов укладывается в три составляющие: доходы, поступления, накопления (именно так рассматривают финансовые ресурсы в теории финансов) [9. с. 24]. Доходы, поступления и накопления - это еще одна стадия конкретизации финансов.

Доходы - это наиболее общее понятие, которое, по мнению авторов, является условием формирования финансового ресурса. Если исходить из того, что формирование финансовых ресурсов обеспечивает расширение экономической деятельности субъекта, то для любой организаций, в том числе НКО, он будет сопровождаться положительным финансовым результатом – прибылью. Доходы, получаемые организациями, независимо от характера деятельности, обладают следующими характеристиками: являются результатом финансово-хозяйственной операций, получены на условиях возмездности или обмена; сопровождаются получением или увеличением экономической выгоды. Доходы могут иметь товарную и денеж-

ную форму. Источником доходов являются средства организации, полученные в результате осуществления операций на товарном и финансовом рынке. Получив доход из указанных источников, организация приобретает потенциальную возможность использовать их для перехода к расширенному воспроизводству. Часть полученных доходов она использует для погашения имеющихся обязательств и пр. Способы и условия полученных в результате финансово-хозяйственной деятельности доходов на товарном и финансовом рынке различны. Однако результат один и тот же - получение или увеличение экономической выгоды субъекта.

Поступления – это финансовые ресурсы, полученные на условиях безвозвратности, безвозмездности, ставшие собственностью получателя. Для формирования поступлений нет необходимости осуществлять операции ни на товарном, ни на финансовом рынке. Таким образом, поступления формируются не в результате, а для осуществления деятельности, то есть до ее начала.

Накопления от доходов и поступлений отличает время и способ получения и использо-

вания. Накопления также как и доходы являются результатом проведения операций в течение ряда временных периодов и представляют собой концентрацию полученных доходов или поступлений. Накопления формируются в результате неиспользования в текущем периоде, либо в целях гарантии исполнения возложенных обязательств или покрытия убытков от непредвиденных событий. То есть, финансовые ресурсы в виде накоплений используются гораздо позже, чем формируются у владельца. Структура накоплений, как части финансовых ресурсов некоммерческих организаций ограничена характером их деятельности (резервные фонды, неиспользованные в текущем году целевые средства), в том числе предпринимательской (неиспользованная прибыль прошлых лет).

Каждый субъект финансовых отношений формирует финансовые ресурсы в виде доходов, поступлений и накоплений. Не является исключением и НКО. Финансовые ресурсы и их виды как отражение отношений между НКО с одной стороны другими субъектами – с другой, представлены на рис. 1.



Рисунок 1. Структура финансовых ресурсов некоммерческой организации

Особое положение каждого субъекта в экономике обуславливает доминирование в структуре финансовых ресурсов какого-то отдельного их вида (дохода, поступления, либо накопления). Так, финансовая база коммерческой организации основывается на доходах от купли-

продажи товаров, работ и услуг, операций на финансовом рынке и пр.

В свою очередь, НКО, как своего рода антиподу коммерческой организации, более соответствуют поступления. Поступления как вид финансовых ресурсов, идеально отражает ха-

ракт деятельности НКО. По своей природе она (НКО) не может получить экономическую выгоду, выражающуюся в приросте финансовых ресурсов, так как производит общественные блага, которые предоставляются потребителям на условиях безвозмездности, то есть бесплатно. Следовательно, получить экономическую выгоду в результате осуществления уставной деятельности некоммерческой организации невозможно. Поэтому для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, в том числе производства общественных благ или социально значимых товаров и услуг, НКО должна априори обладать определенными денежными средствами. Такие денежные средства некоммерческая организация получает из бюджетов бюджетной системы, государственных внебюджетных фондов, российских и иностранных организаций, физических лиц. Полученные денежные средства (в данном случае мы не рассматриваем поступления в виде имущества или имущественных прав) по своей сути не являются доходами, поскольку не обеспечивают экономической выгоды. Особенность такого вида финансовых ресурсов некоммерческих организаций заключается в том, что в отличие от традиционных доходов они поступают в начале деятельности, на совершенно «нерыночных условиях». Речь идет о поступлениях, способствующих формированию первоначального объема денежных средств организации, который обеспечивает экономические условия для производства общественных благ, в том числе, возможность приобретения материально-вещественных факторов производства (здания, сооружения, сырье, материалы), оплаты труда работников. Следовательно, для НКО поступления становятся основой финансирования расходов на производство общественных благ. Все поступления некоммерческой организации имеют отличительную характеристику – они носят строго целевой характер и могут представлены вступительными, членскими, паевыми взносами; пожертвованиями; добровольными имущественными взносами; ассигнованиями, субсидиями, выделяемыми из бюджетов разного уровня на осуществление уставной деятельности и др.

Но как уже было отмечено выше, деятельность НКО по своей природе носит бездоходный характер и нацелена на предоставление общественных благ на бесплатной основе, что противоречит рыночному механизму. Как результат, НКО часто испытывает недостаток по-

ступлений, которые необходимо использовать для производства общественных благ. Получается, что с одной стороны, НКО не может получать доходы, за счет которых она будет существовать и развиваться. С другой стороны, формирование финансовых ресурсов НКО находится в постоянной зависимости от третьих лиц, что ставит под угрозу исполнение обязательств перед обществом в части производства общественных благ. В целях разрешения этого противоречия и увеличения источников финансирования некоммерческих организаций, законодательством Российской Федерации, при определенных ограничениях, предоставляется возможность НКО осуществлять деятельность, приносящую доходы.

Сопоставление полученных доходов и произведенных расходов по этому виду деятельности, свидетельствует о финансовом результате. Если он положителен, то НКО получает прибыль, если отрицателен – то терпит убытки. Получение прибыли или убытка противоречит природе НКО, но отражает реальные условия функционирования таких организаций в рыночной экономике. В этой части деятельности НКО берет на себе определенные риски от деятельности, приносящей доходы, вступает в конкурентную борьбу, например, в области предоставления платных образовательных услуг, т.е. превращается в разновидность коммерческой организации.

Теоретически доходов от предпринимательской деятельности в структуре финансовых ресурсов НКО быть не должно, но практически они есть. Теоретически преобладать должны целевые поступления, а доходы должны играть роль «подспорья» для уставной деятельности. В реальной жизни – это не всегда так. Соотношение между доходами и поступлениями в общем объеме финансовых ресурсов зависят от многих факторов, прежде всего от уровня социально-экономического развития. Чем выше уровень социально-экономического развития, тем больше финансовых ресурсов субъекты могут передавать НКО на условиях безвозмездности и безвозвратности для производства общественных благ.

При сравнении структуры доходов НКО в разрезе развитых и развивающихся стран за 2011 год, была выявлена тенденция преобладания именно таких доходов от предпринимательской деятельности в развивающихся странах (табл. 1).

Таблица 1

Структура доходов НКО по источникам в развитых и развивающихся странах, % [13]

	Доходы от деятельности (включая членские взносы)	Государственное финансирование	Пожертвования бизнеса, граждан, зарубежных фондов
Развитые страны	35	48	17
Развивающиеся страны	61	22	17
Россия	22	5	73

Вторым фактором, который определяет тенденции в соотношении различных видов финансовых ресурсов НКО, является национальное законодательство. Изначально некоммерческая организация ни в одной стране не была нацелена на получение прибыли, свидетельством этому является употребляемый во многих странах синоним НКО – неприбыльная организация. Но достаточно ограниченная база финансовых ресурсов, высокая зависимость от внешних источников, неопределенность их получения – все это заставляет правительства разных стран предоставлять возможность НКО заниматься предпринимательской деятельностью. Как результат, в современных условиях мы сталкиваемся с ситуацией переориентации некоммерческих организаций. В условиях, когда изменения в гражданском законодательстве снимают ограничения с возможных источников получения доходов некоммерческими организациями, доходы от осуществления предпринимательской деятельности становятся скорее нормой, чем исключением. Например, в Российской Федерации до внесения поправок в Закон о некоммерческих организациях ассоциация (союз) в целях осуществления предпринимательской деятельности должна была преобразовываться в хозяйственное общество или товарищество, либо учреждать его [5, п.2, ст.11 (до внесения поправок)], то после изменений в законодательстве, данные ограничения были сняты [5, п.2, ст.11]. Статьи в Гражданском Кодексе РФ прямо указывают на правомерность осуществления НКО деятельности, приносящей доходы, хотя и с определенными оговорками и условиями. (Мы придерживаемся точки зрения, что деятельность, приносящая доходы и предпринимательская деятельность – понятия родственные. Хотя в Гражданском кодексе Российской Федерации по отношению к некоммерческим организациям чаще используется первое понятие (ст. 50 ГК РФ), тем не менее, по отношению к автономным учреждениям используется понятие «предпринимательская деятельность», Ст.123.24.п.5; также и в ФЗ «О некоммерческих организациях», термин предприни-

мательская деятельность превалирует, (ст.24, ст.27.)).

В итоге складывается ситуация, при которой, основой функционирования НКО становятся не финансовые ресурсы, полученные на условиях безвозвратности и безвозмездности (как принято в теории финансов), а денежные доходы, полученные в результате осуществления разрешенной предпринимательской деятельности. Если в 2011 году доля доходов от предпринимательской деятельности социально ориентированных НКО в России составляла 22%, то по итогам 2013 года данные доходы увеличились до 40,4% (рис. 2). Таким образом, мы наблюдаем постепенное стирание границ между коммерческими организациями и НКО в Российской Федерации, а также переориентацию последних на осуществление предпринимательской деятельности.

Еще более запутывает положение с финансовыми ресурсами НКО и подчеркивает их определенную двойственность бухгалтерский учет и налоговое законодательство.

Согласно ПБУ 9/99 доходы организации в зависимости от характера их получения подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы [7]. К доходам от обычных видов деятельности относятся выручка от продажи товаров, работ, услуг. Состав прочих доходов более разнообразен и формируется в зависимости от организационно-правовой формы НКО, с учетом разрешений и ограничений, накладываемых законодательством. Однако среди прочих доходов ПБУ выделяет поступления, возникающие в результате возмещения последствий чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности [7], что не совсем соответствует определению доходов, поскольку возвращает организацию в имущественное положение, соответствующее тому, которое было до наступления чрезвычайных обстоятельств, не увеличивая экономической выгоды. Следовательно, денежные средства, поступающие в организацию, и не связанные с увеличением экономической выгоды, никак не выделяются в официальных документах. Вместе с тем, теория финансов данное несо-

ответствие устраняет, выделяя в составе финансовых ресурсов поступления. Для НКО поступления обладают особой спецификой, и характеризуются не только отсутствием экономи-

ческих выгод, но и, в большинстве случаев, безвозмездностью и безвозвратностью получения.

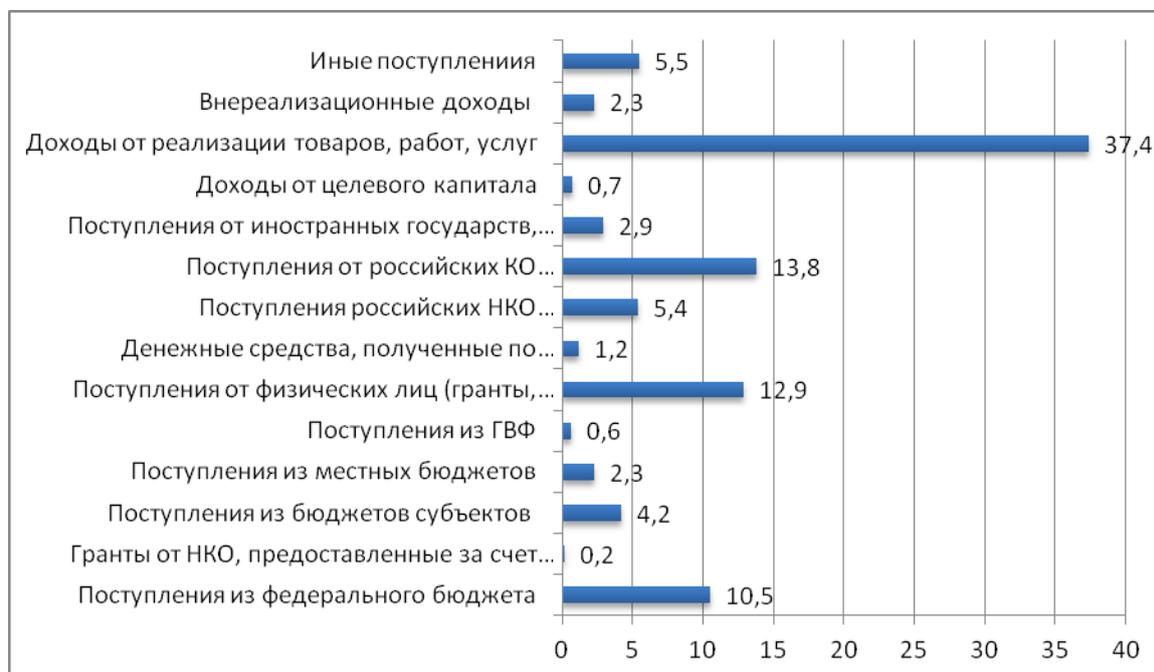


Рисунок 2. Соотношением между поступлениями и доходами российских НКО

Для подтверждения необходимости включения поступлений в состав финансовых ресурсов некоммерческих организаций, как их основного вида, были проанализированы положения Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). Анализ подтвердил, что с точки зрения налогообложения прибыли доходы НКО включают доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав и внереализационные доходы. Внереализационные доходы включают доходы в виде положительной курсовой разницы, доходы от долевого участия в других организациях, проценты, полученные по договорам займа, банковского вклада и другим долговым обязательствам; доходы, от сдачи имущества (включая земельные участки) в аренду (субаренду), доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году, штрафы, пени, неустойки полученные организацией и пр. [2, ст. 249, 250]. Перечень возможных видов внереализационных доходов НКО определяется для каждой организационно-правовой формы с учетом требований законодательства. То есть, все вышеназванные доходы – это доходы, полученные от предпринимательской, либо иной, приносящей доход деятельности и никак не связаны со средствами, которые НКО получает на безвозмездной и безвозвратной основе или поступлениями [11, с. 840].

Данный аспект нашел четкое отражение в НК РФ, который к доходам, в виде имущества полученного в рамках целевого финансирования, относит бюджетные ассигнования, выделяемые бюджетным учреждениям, субсидии автономным учреждениям, гранты и т.д. [2, пп. п.1, 251]. Данные виды доходов не учитываются в налогооблагаемой базе по налогу на прибыль, если имущество в рамках целевого финансирования было получено от субъектов, указанных в соответствующих перечнях Правительства Российской Федерации (табл. 2).

Некоммерческие организации, использующие целевые поступления обязаны вести раздельный учет. В противном случае полученные средства включаются в состав внереализационных доходов и учитываются при исчислении налога на прибыль.

Таким образом, в статьях Налогового кодекса мы наблюдаем четкое разграничение целевых поступлений и доходов, что является подтверждением целесообразности выделения в составе финансовых ресурсов НКО денежных доходов, поступлений и накоплений, как это принято в теории финансов, а не ограничиваться только поступлениями.

Целевые поступления некоммерческих организаций [11]

№	Целевые поступления	Основные характеристики
1	Вступительные, членские, паевые взносы	Разрешено исключать из налоговой базы только некоммерческим организациям основанным на членстве (ассоциации, союзы, некоммерческие партнерства и т.д.)
2	Пожертвования	Могут учитываться только субъектам, включенными в соответствующий закрытый список в ГК РФ (например, благотворительными и образовательными учреждениям, музеями и т.д.). В остальных случаях данные поступления не будут причислены к целевым и облагаются налогом на прибыль
3	Добровольные имущественные взносы	Доходы, поступившие от учредителей, участников, в организации, не предусматривающие членства (например, негосударственные пенсионные фонды, учреждения и т.д.)
4	Добровольные имущественные взносы, поступившие на ведение уставной деятельности	Разрешено исключать из налогооблагаемой базы адвокатским палатам, профсоюзам, религиозным объединениям и т.д.
5	Суммы финансирования, выделяемые из бюджетов разного уровня на осуществление уставной деятельности	Данные суммы разрешено исключать из налогооблагаемой базы всех организационно-правовых форм НКО

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что в результате анализа положений теории финансов некоммерческих организаций и нормативных правовых документов были выявлены противоречия. Во-первых, установлено, что состав финансовых ресурсов НКО неоднозначен и зависит от степени развитости страны. Во-вторых, состав доноров финансовых ресурсов может быть достаточно разнообразным. Анализ доходов и поступлений российских некоммерческих организаций, позволил рассматривать состав их финансовых ресурсов как специфический, не характерный ни для развитых, ни для развивающихся стран, в связи с преобладанием поступлений от организаций и физических лиц. В третьих, приведенные данные, позволяют утверждать о переориентации деятельности части НКО, связанной со снятием законодательных запретов на ведение предпринимательской деятельности и, соответственно, увеличением в составе их финансовых ресурсов доходов от предпринимательства, что не соответствует теоретическим представлениям принципам организации финансов НКО. В-четвертых, подтверждена целесообразность выделения доходов и поступлений в составе финансовых ресурсов некоммерческих организаций и предложено рассматривать последние как часть финансовых ресурсов, предоставляемых НКО исключительно на безвозмездной, безвозвратной и целевой основе.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1993. №51-ФЗ.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
4. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» №145-ФЗ.
5. Федеральный закон от 12.01.1996 №7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
6. «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» №3612-1
7. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99.
8. Дзусова С.С. Социально-ориентированные некоммерческие организации в современной экономике Сборник статей Международной научно - практической конференции «Ценности и интересы современного общества» Москва 26-29 мая 2014 года. – с. 48-53.
9. Киселева Т.Ю. Многоаспектный подход к пониманию финансовой системы. Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2014 - №02 (20). – с. 22-28.
10. Фрумина С.В. Вид организации финансовых отношений как базовый элемент финансового механизма некоммерческих организаций // Научное обозрение. – 2014. - №10.
11. Фрумина С.В., Киселева Т.Ю., Дзусова С.С. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. - №9. – 2014. – с. 837-845.
12. <http://www.gks.ru/>.