

# ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

---

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ  
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год  
№ 6 (30) – 2015, ноябрь-декабрь**

**Входит в систему РИНЦ**

**Включен в перечень ВАК**

Зарегистрирован в Федеральной Службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС77-45446 от 16 июня 2011 года

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ  
ИНДЕКС 84456 – КАТАЛОГ АГЕНТСТВА "РОСПЕЧАТЬ"

## **Учредитель – Издатель:**

ООО "Научно-консалтинговый центр",  
424000, г. Йошкар-Ола, ул. Вознесенская, д. 110, каб. 220.

## **Главный редактор:**

*О.А. Миронова*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

## **Редакционная коллегия:**

*М.А. Азарская*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)  
*Л.И. Гончаренко*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)  
*В.Г. Когденко*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)  
*О.Г. Королев*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)  
*М.И. Кутер*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Краснодар)  
*М.В. Мельник*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)  
*В.Л. Поздеев*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)  
*Л.В. Попова*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Орел)  
*Е.Д. Рыжаков*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)  
*Т. Р. Сааль*, PhD, профессор (Эстония, г. Таллин)  
*Т.И. Савенкова*, PhD, д-р экон. наук, профессор (Эстония, г. Таллин)  
*Ф.Ф. Ханафеев*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

## **Редактор выпуска:**

*Н.И. Сазонов*, главный редактор издательства ООО ИПФ "СТРИНГ",  
заслуженный работник культуры Республики Марий Эл

## **Технический редактор:**

*А.Ф. Ханафеев*, канд. экон. наук

Подписано в печать 25.12.2015 г.  
Формат 60x84/8. Усл.печ.л. 27,44  
Заказ № 279. Тираж 1000 экз.

Редакция журнала:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Вознесенская, д. 110, каб. 220.

© ООО "Научно-консалтинговый центр"

Отпечатано в ООО ИПФ "СТРИНГ",

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная.

## **Статьи рецензируются.**

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,  
допускается только с письменного разрешения редакции.

**Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.**

# СОДЕРЖАНИЕ

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Савенкова Т.И. О юбилейной конференции "Русская интеллигенция – 95 лет на благо Эстонии" .....	5
<b>ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ</b>	
Кривонос К.К. Использование индикативного подхода в процессе скользящего мониторинга социально-экономического развития региона .....	17
Палкина М.В., Палкин А.Ю. Инновационное предпринимательство: понятие и специфика .....	22
Симонов К.В. Экспобизнес России на пути создания инновационных выставок .....	28
<b>ФИНАНСЫ. НАЛОГИ</b>	
Бакулевская Л.В. Развитие института банкротства физических лиц в России .....	35
Балакин А.П. Роль Банка России в государственном налоговом регулировании .....	42
Бобошко И.В. Проблемы и пути развития налоговых систем .....	46
Евстафьева А.Х. Проблемы налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков .....	49
Заялиев Ф.Г. Проблемы и перспективы реализации государственного заказа в бюджетных организациях .....	53
Конева О.В. Влияние налоговой нагрузки на формирование учетно-контрольного обеспечения кластера малого и среднего предпринимательства .....	57
Конищева М.А., Черкасова Ю.И. Проблемы финансового обеспечения малого бизнеса в условиях нестабильности экономики .....	63
Курманова Д.А. Прогнозирование доходов консолидированного бюджета региона .....	72
Миронова И.Б. Содержание и взаимосвязь отдельных налоговых категорий .....	79
Нигматулина Э.Ф. Сущность имущественных налоговых вычетов: анализ зарубежного опыта..	84
Перфилова О.В. Экономическое содержание и основы применения модели одноканального финансирования учреждений здравоохранения российской федерации.....	87
Пинская М.Р. Зиганшина Л.А. Сбалансированность региональных и местных бюджетов: проблемы и пути решения .....	90
Савченко Н.Л. Комплексный подход к оценке финансового риска предприятия при определении финансового рычага .....	99
Смоленцева Э.Ю. Трансфертное ценообразование для целей налогообложения: экономическая сущность и влияние на развитие организаций .....	108
Трифонов Т.С. О принципах санкционирования в бюджетной (казначейской) практике .....	111
Хайруллин Р.К. Методические основы оценки эффективности социально-экономического развития регионов в сфере физической культуры и спорта .....	119
Ханафеев Ф.Ф., Ханафеев А.Ф. Теоретические основы и методические особенности налоговых льгот .....	127

## УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Мальсагов И.А. Проблемы и подходы к формированию интегрированной учетно-аналитической информации для управления организациями.....	135
Миргородская М.Г. Методологические и организационные особенности формирования управленческой отчетности консолидированных групп .....	140
Потехина Е.Н. Управленческий учет логистической деятельности: методологический и организационный аспекты..	145
Растамханова Л.Н., Зыкова Н.П. Консалтинг, его взаимосвязь с внутренним контролем в системе управления проектами .....	148
Растамханов Р.Р. Роль аудита в реализации задач стратегического развития бизнеса.....	152
Ревин Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления налогообложением коммерческих организаций .....	155
Рудич О.В. Качество учетной информации и риски, связанные с его потерей.....	159
Семенов А.А. Развитие подходов к интерпретации экономической и учетной категории «обязательство» в условиях «новой российской реальности» .....	162
Сунгатуллина Р.Н. Категория "риск", ее применение в аудите .....	170
Сычев М.И. Методическое обеспечение комплексного анализа экономического потенциала организации.....	175
Терёшина В.В. Анализ в системе управления устойчивым развитием производственных систем: теоретический аспект .....	184
Христолюбов С.Н. Создание интегрированной системы учета и контроля в организациях потребительской кооперации на основе гибкого пообъектного подхода .....	187
Хузин А.Р. Методологические особенности организации бухгалтерского учета геологоразведочных работ .....	191
Царегородцев Д.И. Нормативно-правовое обеспечение управления лизинговыми отношениями .....	195
Черкасова Т.И. Роль учетной политики в обеспечении экономической безопасности бизнеса .....	201
Швецова Н.К. Финансовая устойчивость организаций: теоретическое обоснование и проблемы учетно-аналитического обеспечения ..	205
Шилова Л.Ф. Основы балансоведения: историко-теоретический аспект .....	209
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ</b>	
Миронова О.А., Шемякина М.С. О сущности налоговой безопасности .....	217
Предеус Ю.В. Обоснование недопущения возникновения угроз экономической безопасности при отражении в бухгалтерском учете оценочных резервов на ожидаемые убытки.....	226
<b>ANNOTATIONS TO THE ARTICLE</b>	237

# **НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ**



*Савенкова Татьяна Ивановна,*

*д-р экон. наук, профессор*

*Эстонского университета прикладных наук по предпринимательству МАЙНОР*

*Эстония, г. Таллин*

*E-mail: sa.ve@mail.ru*

## АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И СОЦИУМА ЭСТОНИИ

*В статье приведена информация о юбилейной конференции "РУССКАЯ ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ - 95 ЛЕТ НА БЛАГО ЭСТОНИИ", проведенной Русским академическим обществом Эстонии. Приводятся ключевые идеи докладов, анализируется сложившаяся в стране ситуация, формулируются практические рекомендации.*

*Ключевые слова: русское академическое общество, юбилейная конференция, доклад, диалог общин, экономика, инновации, предпринимательство, существующие проблемы, пути решения.*

*Общая информация о конференции "РУССКАЯ ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ - 95 ЛЕТ НА БЛАГО ЭСТОНИИ".*

В декабре 2015 года в Национальной библиотеке Эстонии (Таллин, Тынисмяги, 2) прошла юбилейная конференция Русского академического общества (РАО) Эстонии "РУССКАЯ ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ - 95 ЛЕТ НА БЛАГО ЭСТОНИИ". Соорганизатор конференции - Фонд интеграции и миграции "Наши люди" (MISA).

В рамках заявленной проблематики члены академического общества обсуждали вопросы развития Эстонии, ее экономики - специализацию и перспективные направления развития, возможности модернизации за счет реализации перспективных технических проектов, инноваций в предпринимательской среде Эстонии и тенденции изобретательской активности авторов. Участники обсудили проблемные вопросы диалога общин, ландшафт и экологию культуры государства. Отметили, что русская культура в Эстонии наших дней страдает от отсутствия новаций, и от разрыва с прошлым, с национальной традицией. Особая роль в этом процессе выпадает на долю русской интеллигентной элиты – ученых, академической интеллигенции, в задачу которых входит поиск новаций и восстановление связей с прошлым, восстановление традиций.

*Русское академическое общество Эстонии - РАО Эстонии*

Русское академическое общество в ЭР было воссоздано в 1999 году. Первым председателем правления Русского академического общества был профессор В. Пароль. Сегодня общество

возглавляет доктор экономических наук, профессор Х. З. Барабанер.

По мнению академика М.Л. Бронштейна «воссоздание Русского академического общества, существовавшего в Эстонии до 1940 года, было одной из лучших идей, возникших в русскоязычной среде». Целями общества являются: содействие развитию научного и культурного потенциала, в том числе научных исследований и подготовки научно-педагогических кадров на русском языке в Эстонии; сохранение русского культурного и научного наследия; консолидация русской научной и культурной элиты; установление и развитие научных и культурных контактов с эстонской культурной и научной элитами, а также с зарубежными учеными и деятелями культуры; участие и развитие межобщинного диалога в Эстонии, укрепление мультикультурности эстонского общества.

Членом общества может быть физическое лицо, имеющее полное высшее образование (магистр или доктор наук и приравненные к ним степени), которое признает цели общества и согласно выполнять требования устава, а также платить членские взносы. На сегодняшний день численный состав РАО насчитывает более 120 учёных самых разных специальностей, возрастов и имеет три региональных отделения в городах Тарту, Кохтла-Ярве и Пярну.

Основная цель Тартуского регионального отделения - сохранение, поддержка и развитие русских академических традиций в Эстонии, тесно связанных с русской культурой. Основные направления практической деятельности отделения: изучение культуры и языка русского

национального меньшинства Эстонии; изучение языка и культуры староверов Эстонии; составление биографического словаря русских деятелей Эстонии; изучение культуры и языка русской диаспоры; разъяснение необходимости расширения подготовки в Эстонии ученых и инженеров в области физики, энергетики, нанотехнологий "Ф4: Филология, Физика, Философия, Фармакология" (Ph4 - Philology, Physics, Philosophy, Pharmacology) и т.п.

Основные цели Вирусского регионального отделения РАО совпадают с общими целями социально-экономического развития Ида-Вирумаа. Это: повышение устойчивого развития региона, создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности и повышения конкурентоспособности предприятий, повышение уровня и качества жизни, повышение эффективности и открытости управления, улучшение экологии региона. Цель этого регионального отделения в городе Кохтла-Ярве состоит в использовании научного потенциала и координации научной деятельности по следующим направлениям: региональное развитие; прогнозирование и обоснование стратегии устойчивого развития региона на базе комплексного использования горючих сланцев, обеспечение поддержки ключевых сегментов регионального рынка; активизация научной деятельности и поиск рациональных путей и методов решения проблем сланцевой науки и сланцевой энергетики; создание условий для стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на наукоемких предприятиях региона; разработка технических и технологических решений по защите окружающей среды от вредных выбросов, внедрение энергосберегающих производств и альтернативных источников энергии; создание условий для приоритетного развития и повышения экспортных и логистических возможностей региона; содействовать инновационной активности научных и инженерных кадров, которая подразумевает успешное внедрение результатов исследований и разработок в производство.

Пярнуское отделение Русского академического общества Эстонии создано по решению Правления РАО в 2008 году. Деятельность Пярнуского отделения Русского академического общества сосредоточена на решении следующих проблем: разработка методики преподавания и методических пособий для педагогов; проведение национальных и международных конференций; организация всесторонней помощи педагогам в получении степени магистра.

У всех отделений – серьезный научный потенциал, они объединяют академиков, докторов и кандидатов наук, магистров. В рамках Объединенного научного совета общества созданы научные секции - экономики, управления бизнесом, социальных наук, правоведения, медицины, естественных наук, психологии, образования массовых коммуникаций и филологии. Постоянно действующим руководящим органом является правление, которое руководит обществом и представляет его. Правление избирает председателя и его заместителя. Правление выбирается общим собранием.

Среди важнейших (приоритетных) направлений деятельности современного Русского академического общества, можно назвать следующие:

- содействие развитию научного и культурного потенциала, в том числе научных исследований и подготовки научно-педагогических кадров на русском языке в Эстонии;
- сохранение русского культурного и научного наследия;
- консолидация русской научной и культурной элиты;
- установление и развитие научных и культурных контактов с эстонской культурной и научной элитами, а также с зарубежными учеными и деятелями культуры;
- участие и развитие межобщинного диалога в Эстонии, укрепление мультикультурности эстонского общества.

Консолидация русской научной и культурной элиты, сохранение русского культурного и научного наследия, установление контактов с эстонскими учеными кругами, с деятелями культуры, закрепление мультикультурности общества Эстонии - эти задачи внесены в программу и устав Русского академического общества.

Для достижения поставленных целей общество занимается издательским делом, организацией научно-практических семинаров и конференций, организацией стажировок и курсов повышения квалификации преподавателей и прочим. За прошедшие годы академическое общество сумело создать учебную базу для образования, воспитания молодых специалистов, разработать более 60 учебников и учебных пособий и издать их. Выпускаются сборники «Ученые записки» и «Вестник РАО».

*История создания Русского академического общества*

После событий октября 1917 г. значительная часть русских ученых покинула родину и оказалась в эмиграции. Всего за границей оказа-

лось, по подсчетам П.Е.Ковалевского, примерно тысяча ученых из России. Из них небольшая группа (примерно сорок ученых) осела в Эстонии. Положение русских ученых-эмигрантов за границей было тяжелым.

В 1920 г. за рубежом начинают создаваться русские академические группы - объединения ученых, ставившие целью в первую очередь сохранение их научного потенциала, оказание им материальной и моральной помощи, содействие ученым в их научных занятиях, в публикации их трудов, в подыскании работы по специальности. Такого рода академические общества были созданы в 16 странах, главным образом в европейских, но также в США, Манчжурии, где было много русских эмигрантов. Деятельность некоторых групп, как, например, итальянской и польской, вскоре замерла. Большинство же просуществовало до II мировой войны. После Второй мировой войны смогли восстановить свою деятельность лишь немногие объединения, в частности, парижское. До наших дней дожила только Русская академическая группа в США. Она продолжает функционировать, выходят тома ее «Записок».

Эстонская академическая группа была организована 9 декабря 1920 г. В Таллинне на квартире ученого-офтальмолога профессора Александра Поппена состоялось совещание инициативной группы по созданию объединения русских ученых и в Эстонии.

31 марта 1921 г. состоялось первое общее собрание группы, было избрано правление. В этот период руководящую роль в Русской академической группе играли ученые из Тартуского университета.

В период конца 1923 начала 1924 года все члены организации были разделены на действительных и членов-сотрудников. Действительными членами могли быть лица, имеющие ученую ступень магистра или доктора, члены Российской Академии Наук, лица, состоявшие до 1918 г. профессорами или доцентами российских высших учебных заведений и лица, известные своими научными трудами. Членами-сотрудниками могли быть все преподаватели высшей школы, лаборанты, ассистенты, ординаторы клиники и лица с высшим образованием, работающие «в научной или научно-педагогической области». Согласно Уставу работой руководили правление и ревизионная комиссия, избираемые на общем собрании на один год. Правление состояло из председателя, товарища председателя (т. е. его заместителя), казначея и секретаря.

Средства группы составлялись из очень небольших ежегодных членских взносов, из субсидий и пожертвований (которых практически почти не было) и из сумм, выручаемых от устройства лекций, курсов, научных изданий и пр. всегда были очень ограниченными.

Личный состав Русской академической группы постоянно менялся по многим причинам, в частности, из-за отъезда ученых в другие страны и т. д., но вместе с тем вплоть до начала 1930-х гг. он и пополнялся, так что общее число членов обычно бывало около сорока. Среди членов группы, кроме русских, было и немало ученых нерусской национальности - немцев (главным образом прибалтийских немцев), отдельных эстонцев и евреев - в общем всех тех, кто считали себя причастными к миру русской науки. Так, в 1930 г. из 19 действительных членов «чистых» русских было только восемь. Среди членов объединения: выдающийся эстонский нейрохирург, профессор Тартуского университета, один из наиболее крупных представителей эстонской науки XX века Людвиг Пуусепп; эстонский ученый в области техники, профессор Таллиннского политехникума Отто-мар Маддисон (в истории технических наук в Эстонии - очень известная личность; ученый-славист профессор Леонхард Мазинг, хирург из прибалтийских немцев Вернер фон Маннтейфель; еврей, профессор физиологии Тартуского университета Александр Липшиц. О последнем обязательно надо сказать несколько слов. В 1926 г. он уехал из Эстонии в Чили, стал там профессором университета, основал в Сантьяго Институт экспериментальной медицины и возглавил его, где занимался исследованием проблем деторождения; автор 22 книг, почетный член многих университетов и академий, вообще очень широко известная фигура в Латинской Америке. Из ученых русской национальности отмечают троих:

- Михаил Анатольевич Курчинский (1876-1939), сначала профессор политической экономики, а позже - теории народного хозяйства Тартуского университета. Как ученый он откровенно недооценен. В 1920-1930-е гг. Курчинский считался крупнейшим в мире специалистом по юридическим проблемам национальных меньшинств и их культурной автономии. На Западе ему посвящены очень основательные работы. Он дважды избирался в эстонский парламент.

- Виссарион Григорьевич Алексеев (1866-1943) был профессором чистой математики и ректором дореволюционного Юрьевского уни-

верситета, в эстонском же Тартуском университете - приват-доцентом. Это был ученый с исключительно широким, энциклопедическим кругом интересов: в 1920-1930-е гг. он больше занимался проблемами философии и теории педагогики.

- Алексей Павлович Мельников (1867-1934) русский специалист, не имевший ученой степени. Он был преподавателем криминалистики на юридическом факультете, но ему Тартуский университет обязан созданием первоклассного Кабинета криминалистики. Он же был автором двух детективных романов, написанных на основе подлинных событий, в которых Мельников принимал участие (до революции он работал следователем).

**Обзор докладов**, представленны на конференции.

Открыли конференцию академик Академии наук ЭР, член правления РАО **Михаил Л. Бронштейн** и соорганизатор конференции, руководитель Фонда интеграции и миграции "Наши люди" (MISA) - **Дмитрий Бурнашев**, который приветствовал членов РАО от имени правительства Эстонии (MISA находится в ведении Министерства культуры).

В совместном докладе **Ханона З. Барабанера** д.э.н., профессора, председателя правления РАО и **Михаила Л. Бронштейна** "Макроэкономический анализ экономики Эстонии и перспективные направления её развития" соавторы подчеркнули, что Эстония обладает рядом благоприятных позиций для развития экономики, но, как показывает макроэкономический анализ состояния ее экономики, используются они далеко не в полной мере:

- природные ресурсы. Эстония не так бедна природными ресурсами как иногда пытаются представить. Природные ископаемые: горючие сланцы, диктианемовые сланцы, фосфориты, торф. Гарантированно плодородные земельные угодья. Богатые и обширные лесные массивы.

- *обильные водные источники*. До сих пор отсутствует научно обоснованная программа освоения и использования природных ресурсов.

- *местонахождение*. Географическое местонахождение Эстонии привело к тому, что исторически Эстония стала выполнять роль "моста" между Западом и Востоком Европы. Это создало благоприятное положение для развития экономики страны. Однако, в последние десятилетия Эстония проводила одновекторную, ориентированную лишь на Запад политику, что во многом негативно отразилось на экономике Эстонии.

- организационно-управленческие факторы. Оправданный в начале восстановления независимости Эстонии резкий переход от плановой, централизованной экономики к экономике господства свободного рынка в последние годы стал определенным тормозом в развитии экономики страны. Стало ясно, что необходим переход к социально-ориентированному рынку, к поддержке частно-государственного партнёрства. К перспективной задаче они отнесли разработку и реализацию государственной стратегической программы развития Эстонии: "Путь в будущее – Эстония 2025".

По мнению докладчика, эксперта в области экономики **Райво Варе**, у Эстонии как конкретной малой европейской страны, три вызова:

- первый – это географическое месторасположение на относительно дальней от сердцевины северной окраине Европы, соседство с большой непредсказуемой страной, переживающей, к тому же, постимпериальный синдром.

- второй – это отсутствие масштабности и недостаточность ресурсной базы, как в плане коммерциализируемых полезных ископаемых, размера и покупательской способности местного рынка, так и в плане аккумулируемых финансовых средств и людских ресурсов. Однако оба этих вызова объективны и одновременно могут быть конвертированы в возможности для экономики и благосостояния людей.

- третий вызов субъективного характера, предполагает разворот в общественном сознании и политических подходах. Это – объективная зависимость от экспорта, помноженная на ситуативные инновационную слабость и "западню среднего достатка", в которые попали догоняющие экономики Центральной и Восточной Европы, как и некоторые другие страны мира.

Целый ряд факторов являются сдерживающими для темпов экономического роста. Причем часть из них не являются объективными, или же их негативное влияние возможно сдерживать основанной на системном анализе качественной политикой. В целях обеспечения выхода на уровень самых развитых стран надо чем-то выделяться. Для создания рывка и преодоления существующего разрыва необходимо одолеть рутину нынешних приемов управления, даже если они до сих пор давали результаты. А это возможно только за счет мозгов людей - надо быть в чем-то умнее других и в чем-то незаменимо полезным для других. Это классический рецепт успеха малых стран, обделенных природными богатствами. Политика долж-



на создать предпосылки для этого. В этом суть любых реформ и международной деятельности любого успешного малого государства.

На сравнительном примере многих стран, например, Сингапура и Нигерии, можно обобщить, что цена принятых вовремя правильных решений компенсирует недостаток любых ресурсов. "Новая нормальность", как теперь это принято говорить, это длительный период спокойного и относительно стабильного среднего экономического роста в мире, где страны среднего достатка должны что-то новое предпринять, чтобы поднять темп для себя. Основной рост предполагается на нетрадиционных для Эстонии рынках. Наибольший потенциал при этом на Азиатском рынке, где прирост главного драйвера потребительского рынка – среднего класса - наиболее впечатляющий. Европа же в этом плане наименее перспективна, хотя именно она - главный для Эстонии рынок.

Второй важнейший стимул роста рынков - это массивная урбанизация и возникающий пояс мегаполисов, из которых только три находятся в Европе: Москва, Париж и Стамбул.

И третий ресурс - это стимуляция более тесного сотрудничества стран вокруг Балтийского моря, основанной на естественных микрорегиональных экономических кластерах, основу которых составляют гравитирующие социально-экономические городские агломерации, в нашем случае – это Таллин (т.е. Таллин и Хельсинки) с Петербургом.

В конце концов, основу экономического развития везде и всегда составляют инвестиции, общественная инфраструктура, образованное население и современные эффективные технологии. К синергии этих факторов и должны стремиться страны, особенно малые. При этом предстоящий путь нелегок и извилист, предполагает много усилий и умной работы, освоения новых рынков, стратегического мышления и инновационных подходов, так как это, например, делают эстонские предприниматели с велосипедом, который, по общеизвестному изречению, нецелесообразно вновь изобретать...

**Валерий П. Григоренко**, д.т.н., проф., член правления РАО в своем докладе "Модернизация экономики Эстонии за счет реализации перспективных технических проектов" подчеркнул, что вопросы развития экономики и социума ЭР постоянно находятся в центре внимания Русского Академического Общества Эстонии. Отметил, что в разгар мирового экономического кризиса в 2008 году, РАО провело

Международную конференцию «Пути развития экономики Эстонии (анализ и прогноз)», на которой видные ученые-экономисты члены РАО, убедительно показали, что выполнение Эстонией Лиссабонской стратегии ЕС – повышение конкурентоспособности, создание динамической экономики, основанной на знаниях, увеличение занятости, обеспечение социальной сплоченности населения и улучшение состояния окружающей среды – невозможно без поддержки соответствующих проектов и без восстановления добрососедских отношений с Россией. Обратил внимание, что текущая конференция, посвящена той же проблематике, что и семь лет назад. На примере только двух инновационных проектов, которые семь лет лежат на полке, т.к. не имеют государственной поддержки, он показал потери, которые несет Эстония в области экономики и экспорта. Так:

- проект: «Переработка сланцевой золы с получением биоорганических удобрений и «ПОЧВОГРУНТА». На сегодня из 6,0 млн. тонн золы, производимой ежегодно, только AS Eesti Energia, используется не более 3-4%. Реализация разработанной в рамках проекта инновационной технологии получения ПОЧВОГРУНТА дала бы очень высокий экономический эффект (все расчеты имеются) и значительно увеличила бы экспортный потенциал Эстонии. Дополнительный экономический эффект от реализации этого проекта был бы получен за счет ликвидации накопленных за многие годы миллионов тонн отходов переработки горючих сланцев, загрязняющих Северо-Восток Эстонии, и за которые AS Eesti Energia постоянно платит штрафы. К сожалению, обращения руководства РАО в разные министерства и ведомства Эстонии за поддержкой были проигнорированы. Отрицательный ответ пришел только из Министерства сельского хозяйства (И. Падар).

- инновационный проект "Puhas vesi", или «Чистая вода». В рамках этого проекта компанией "Estel Pluss" было разработано оборудование электроплазменного обеззараживания воды и очистки промышленных стоков. Учитывая очень напряженную ситуацию с водой во многих регионах мира, реанимация и, главное, модернизация этого проекта сегодня может стать для Эстонии второй Nokia.

Аналогичная ситуация сложилась и с другими уникальными инновационными проектами. В заключение Валерий П. Григоренко отметил, что успешная реализация инновационных проектов целиком зависит от политической воли

эстонского государства, а также от нормальных добрососедских отношений с Россией, так как многие проекты предполагают приграничное сотрудничество.

В докладе "Тенденции изобретательской активности авторов Эстонии со славянскими фамилиями" **Юрий Мальцев**, Ph.D., проф., член РАО изложил основные результаты обработки сведений о количествах заявок на национальный патент ЭР и на европейский патент, хотя бы один из авторов в которых имел славянскую фамилию (далее заявка со «славянским вкладом»). В качестве официальных источников сведений о заявках использовались соответственно бюллетень Патентного ведомства Эстонской Республики и статистика Европейского Патентного ведомства. Использованный метод – исследование динамических рядов статистики заявок на изобретения.

1. В результате анализа тенденций изменения суммарных за каждый год количеств выделенных критерию наличия «славянского вклада» заявок на патент Эстонской Республики за 2006-2014 гг. выявлен факт существования максимума (около 2010 г.) и после него отчетливого и близкого к линейному спад ежегодно регистрировавшегося числа заявок. Их количество, начиная с 2010 г. до 2014 г., снижалось приблизительно на 20 % за год. Примечательно, что в течение 2006-2010 г. число таких заявок росло.

2. Для проверки предположения, не отражает ли выявленный спад общую тенденцию к снижению числа заявок на патент Эстонской Республики, были рассчитаны ежегодные процентные доли числа заявок «со славянским вкладом» во всем массиве заявок того же года с авторами из Эстонии. Результат показал обусловленность во многом выявленной негативной тенденции общим спадом активности авторов из Эстонской Республики в получении патента республики. Однако, было выявлено также отчетливое уменьшение процентной доли заявок «со славянским вкладом» относительно всех заявок на патент Эстонской Республики с местными авторами.

3. Поскольку единственным критерием выделения таких заявок был этнический состав их авторов, правомерно предположить, что причины спада изобретательской активности авторов связаны именно с ним. То есть изобретательская активность авторов предполагаемых изобретений, отличающихся от других местных авторов славянскими фамилиями 2010 г. снижается.

4. Логично предположить, что на эту активность влияют условия деятельности и самоощущения иноэтничных творческих личностей, работающих в атмосфере разнообразной этнокультурной дискриминации русских в Эстонской Республике, о которой достаточно многами и много писалось.

5. Выделение официальных сведений о заявках от жителей Эстонской Республики для заявок «со славянским вкладом» производилось для заявок на получение Европейского патента, регистрировавшихся в Европейском патентном ведомстве за 2006-2014 гг. Полученные результаты демонстрируют факт возрастания числа заявок «со славянским вкладом» до приблизительно 2009-2010 гг. и снижения после этого числа таких заявок вплоть до 2014 г.

6. Для оценки возможного влияния на полученную зависимость изменений общего числа заявок на европейский патент из Эстонии, была использована официальная статистика поступления в Европейское патентное ведомство заявок из Эстонской Республики. Сравнение обоих динамических рядов данных на диаграмме показывает, что они существенно различны - в то время, как общее число заявок из Эстонии значительно растет, число заявок оттуда «со славянским вкладом» заметно уменьшается. Следовательно, обнаруженная зависимость не обусловлена изменениями общего числа заявок на европейский патент из Эстонской Республики, но имеет иную природу.

7. Примечательно, что количественные максимумы зарегистрированных заявок «со славянским вкладом», заявленных как на внутренний патент Эстонии, так и на европейский патент (то есть максимумы изобретательской активности) приходятся приблизительно на один и тот же год – 2010. Конкретная причина этого феномена пока остается неясной, возможно, здесь имеет место эффект воздействия совокупности экономических, политических и психологических факторов. Среди них, по мнению автора, далеко не последнее место может занимать фактор атмосферы этнокультурной дискриминации.

В докладе "Диалог общин: проблемные вопросы, роль Русского Академического Общества" на базе анализа тенденций в структуре занятости населения и положения русскоязычной интеллигенции **Лукьянов Александр Сергеевич**, д.э.н., проф., ставит вопрос, сможет ли РАО стать одним из лидеров в русскоязычной общине Эстонии и рассматривает возможные направления его работы:

1. Докладчик обратил внимание на снижение численности и доли русскоязычного населения, на повышение доли лиц с высшим образованием при сохранении среди безработных с таким образованием более высокой доли неэстонцев, снижение числа руководителей и специалистов среди неэстонцев, возрастание уровня знания эстонского языка. РАО должно оставаться одной из площадок для формирования общественного мнения и выработки предложений по реализации программ развития Эстонии, в частности, программы сплочения "Lõimuv Eesti 2020".

2. Рассматривая барьеры во взаимопонимании этнических общин, Лукьянов А.С. отметил роль стереотипов в восприятии сторон, формировании образов «свой – чужой», их использование в политике. Без их изменения сложно устранить барьеры взаимопонимания, расширить поле общих ценностей. Для преодоления стереотипов стороны должны быть готовы двигаться в направлении друг к другу, меняя отношение к прошлому. Роль лидера таких перемен лежит на интеллигенции. Наиболее существенным для изменения положения русскоязычного населения Эстонии сегодня выступает языковой барьер (активно владеют эстонским языком 37%), который поддерживается политическими решениями.

3. Автор привел примеры расстановки акцентов на различных этапах развития Эстонии и подчеркнул, что не способствует сплочению разных языковых Общин однобокая трактовка событий прошлого. Сторонам надо учиться видеть плюсы и минусы в исторических эпохах, уметь оценивать их трезво и взвешенно.

4. Рассматривая вклад русской интеллигенции и РАО в развитие гражданского общества и взаимосближение общин, Лукьянов А.С. предложил на вопросы: «Кто мы теперь и что нам делать?» как было в начале 90-х годов сегодня эстонским русским ответить предельно ясно: «Мы – русскоязычные граждане Эстонии!». На новые вызовы времени и решение старых проблем нам вместе с эстонцами надо искать ответ, новые платформы и пути к решению. Наряду с переосмыслением прежних представлений, одной из таких основ мог бы стать пересмотр языковой политики государства, развитие понимания, что русский язык тоже язык диалога и сплочения гражданского общества.

В условиях глобализации современной экономики потенциал развития стран определяется уровнем развития инноваций. Общеизвестен тот факт, что у ведущих экономик более поло-

вины роста ВВП формируется за счет масштабного внедрения новых продуктов и технологий. Согласно рекомендациям Европейской комиссии основная задача Эстонии состоит в стабилизации экономического роста. В качестве приоритетного направления инвестирования указываются процессы энергосбережения транспорта, соответственно, инновационные решения в ближайшее время станут первоочередными и неизбежными. Однако, по мнению докладчика **Елены Быстровой**, к.э.н., финансового аналитика, члена РАО, начиная с 2011 года, инновационность экономики Эстонии снижается.

Для характеристики инновационного развития стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития, используется Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index), который представляет собой соотношение затрат и эффекта. Это позволяет с определенной объективностью оценить эффективность усилий по внедрению и развитию инноваций и включает более 100 показателей, которые объединены в группы: располагаемые ресурсы, условия для проведения инноваций, достигнутые практические результаты осуществления. Согласно данному индексу за 2014 год Эстония занимает 24 место, из 142 стран, участвующих в данном исследовании. Начиная с 2002 года, в Евросоюзе раз в три года проводятся аналогичные исследования.

Для определения уровня инновационности экономики в данном исследовании используется показатель интенсивности: отношение расходов на исследования и разработки (R&D) к валовому внутреннему продукту (ВВП). Именно данные исследования выявили неоднозначную картину развития инновационных процессов в Эстонии. Согласно данным Департамента статистики Эстонии, в 2013 году расходы на исследования и разработки в Эстонии составили 326 млн. евро, что на 14 % меньше, чем в 2012 году. Показатель интенсивности R&D, снизился с 2.16 % в 2012 году до 1,74 % в 2013 году. Отчасти это может объясняться и особенностью статистики небольшой страны, которая заключается в том, что начало или прекращение одного масштабного проекта может значительно повлиять на конкретный статистический показатель.

Как участник и свидетель трансформационных процессов, проходивших в начале и конце 80-х – начале 90-х годов в Эстонии, **Евгений Голиков**, Ph.D., профессор, социолог, член РАО подчеркнул естественное искушение

при изучении эстонского общества и возможности использования понятий «социальный потенциал» и «социальный капитал». сравнить, каким было общество 23-25 лет назад, и каким оно стало ныне. По его мнению, по некоторым параметрам сравнение будет мало содержательным (например, если мы захотим сравнить число персональных компьютеров или мобильных телефонов на тысячу жителей), но по другим оно может оказаться вполне красноречивым. Так, сравнивая структуру ВВП в разных отраслях общественного производства, мы наталкиваемся на факты тотальной деиндустриализации, сокращения объемов сельхозпроизводства.

В области демографии обнаруживаются явные признаки депопуляции. В то же время невозможно не замечать положительного влияния большей открытости и мобильности общества, качественно изменившегося разнообразия товаров и услуг и достигнутого равновесия между спросом на них и предложением. Поэтому вопрос, стала ли жизнь лучше или хуже за последние 23 года, совсем не праздный. Но как перейти от нередко эмоциональных оценок к более надежным, устойчивым, проверяемым методами сравнения, особенно там, где речь идет о собственно социальных параметрах общественной жизни, не менее, если не более, чем экономические показатели, определяющие успешность общественного развития (нормы и ценности, которыми руководствуются люди; характером, качеством социальных связей и отношений – межличностных и групповых).

Существует множество показателей, при помощи которых проводится сравнение различных обществ, или разных фаз развития одного и того же общества: их конкретных параметров, наличия определенных ресурсов и ресурсного потенциала. Это, прежде всего, экономические, демографические, статистические показатели, а также индексы, включающие в себя несколько различных показателей для более точного отображения многомерных социальных явлений и процессов. Таков, например, широко применяемый индекс человеческого развития. Но упомянутые выше социальные параметры, в силу их качественного характера, сложнее поддаются фиксации и измерению.

Во многих регионах Европейского союза кризис в сфере занятости молодежи имеет такие проявления, как существенный рост безработицы, более низкое качество рабочих мест для тех, кто находит работу, растущая маргинализация молодежи и среди молодежи, негарантированный и медленный переход от учебы

к трудовой деятельности, отторжение с рынка труда. Это принимает все более угрожающие масштабы. Среди ключевых факторов «невыгодности» положения молодежи на рынке труда можно выделить следующие: возраст – чем моложе, тем уязвимее; образование и профессиональная квалификация/навыки; социально-экономическое положение; национальное и этническое происхождение; молодежь с ограниченными возможностями; молодые мигранты. **Анжела Мелихова**, PhD, доцент, член правления РАО в докладе "Проблемы трудовой занятости молодежи в Эстонии" сказала, что по состоянию на конец сентября 2015 года в эстонской Кассе по безработице было зарегистрировано 25 842 безработных, или 4,1% трудоспособного населения страны, из которых 3 207 человек (11,7%) - безработные в возрасте 16-24 лет. По сравнению с 2010 годом, когда безработным был фактически каждый третий молодой человек, ищущий рабочее место (32,9%) и 2012 годом (20,9%), ситуация заметно улучшилась.

В целом, несмотря на довольно неплохую ситуацию с занятостью молодежи в Эстонии, для ЕС-28, где доля молодежи (15-24 лет) среди населения ЕС составляет 57,5 млн. человек, проблема высокого уровня безработицы среди рассматриваемой целевой группы по-прежнему остается одной из самых острых. По данным Европейского статистического ведомства, в октябре 2015 года уровень безработицы среди молодежи в ЕС-28 достигал 20% (в странах еврозоны - 22,3 %) и затрагивал 4,53 млн. человек (в странах еврозоны - 3,148 млн.) в возрасте до 25 лет – при общем уровне безработицы 9,3% (в странах еврозоны - 10,7 %). По сравнению с тем же периодом 2014 года, когда эти показатели находились на уровне 21,7 % и 23,3 % соответственно, уровень молодежной безработицы в ЕС снизился на 466 тыс. человек (в странах еврозоны - на 191 тыс.). По данным Европейской комиссии, безработица среди молодежи ежегодно обходится ЕС в 150 млрд. евро, то есть в 1,2 % общего ВВП ЕС. Семилетний финансовый план ЕС на период с 2014 по 2020 годы предполагает выделение 8 млрд. евро на финансирование проектов по борьбе с безработицей среди молодежи.

Основные тенденции, характеризующие новый кризис занятости молодежи в Эстонии, и проблемы, стоящие перед ними: проблема растущего дефицита возможностей нахождения достойного рабочего места; высокая степень экономической и социальной неопределенности; снижение качества рабочих мест, предо-

ставляемых молодежи; несоответствие полученных знаний и умений нуждам рынка труда; повышение уровня безработицы среди выпускников высших учебных заведений; непрестижность профессионально-технического образования в обществе; поляризация путей получения образования; неэффективность усилий молодежи в поисках работы по сравнению с усилиями опытных работников; вынужденный отъезд за рубеж по причине отсутствия желаемого места работы на родине; проблемы в получении доступа к социальной защите, бедность; существенная разница в региональной трудовой занятости среди молодежи; проблема конкурентоспособности русскоязычной молодежи на рынке труда; увеличение числа молодых людей «потерявших надежду» на трудоустройство (отторжение с рынка труда).

В Таллине, в Центре русской культуры работает Народный университет русской культуры, Виртуальный филиал Русского музея (г. Санкт-Петербург), проводятся курсы повышения квалификации для учителей русских школ в сотрудничестве с Академией постдипломного образования Санкт-Петербурга, курсы эстонского языка, курсы компьютерной грамотности и т.д. Большой популярностью среди населения пользуются лекции по социальным, экономическим, политическим, историческим и другим актуальным проблемам, читаемые в Центре русской культуры профессорами и преподавателями из Русского Академического Общества Эстонии. Директор этого центра Юрий Т.Поляков член правления РАО.

О работе Союза русских просветительских и благотворительных организаций рассказал **Владимир Брагин**, Ph.D., доцент, проректор Народного университета русской культуры. Союз существует в Эстонии с 1992 года. В начале 90-х годов прошлого века в порядке реституции его деятельность была восстановлена благодаря усилиям Н.В. Соловья. В работе Союз ориентируется на сохранение, поддержку и развитие русской культуры в Эстонии, опираясь на 84 творческие и просветительские организации, представляющие практически все регионы Эстонии.

*Перспективы развития экономики и социума Эстонии.*

В Эстонии премьер-министр **Таави Рыйвас** озвучил концепцию т.н. «Новой Скандинавии» (Uus Põhjaamaa), в соответствии с которой Эстония должна стать хорошо защищенной, точной, открытой всему новому страной с растущим населением. Согласно этой концепции

перед правительством Эстонии в 2016 году стоит решение пяти важных задач.

1. *Хорошо защищенная Эстония.* В текущем году, как и в 2015-м, важнейший приоритет - обеспечение безопасности. Крайне важным, чтобы наряду с войсками США в Эстонии находились и подразделения европейских союзников. И для того чтобы это стало возможным, в 2016 году планируется инвестировать средства в здание штаба НАТО, казармы для союзников и места для их тренировок.

В этом году ожидается прибытие боевых машин пехоты CV90, будут приняты на вооружение противотанковые ракетные комплексы Javelin. В восточную границу Эстонии будут вложены такие средства, которые до сих не вкладывались: будет установлена современная пограничная полоса, улучшены условия работы пограничников, установлена таможенная техника, применяемая для пресечения контрабанды.

2. *Обеспечить предпосылки для роста экономики.* По мнению Таави Рыйвас "...наши дети получают образование, не уступающее мировому уровню, наша предпринимательская среда одна из самых конкурентоспособных в Европе, налоговая нагрузка на предприятия со стороны государства меньше, чем во многих других странах. Я твердо убежден, что в перспективе благодаря этим ценностям мы придем к жизненному уровню, не уступающему уровню Скандинавских стран. Мы должны четко следовать курсом, обеспечивающим нам успех, продолжать снижать налоги на рабочую силу, уменьшать бюрократию, улучшать предпринимательскую среду. Нет лучшей среды для роста, чем свободная рыночная экономика.»

Для обеспечения роста экономики в этом году необходимо предпринять конкретные шаги:

- обеспечить долговременное финансовое покрытие публичного сектора для увеличения финансирования научной деятельности в размере до одного процента ВВП;
- предоставить помощь людям со сниженной трудоспособностью;
- осуществить программу нулевой бюрократии для уменьшения административной нагрузки предпринимателей;
- обеспечить инвестиции со стороны государства и ЕС для повышения энергетической безопасности; предоставить помощь предпринимателям, осваивающим новые зарубежные рынки.

3. *Ценить вклад каждого.* Исследования показывают, что 45 000 человек с пониженной трудоспособностью хотят работать. Безработица приблизилась к естественному минимуму, есть необходимость и деньги, и план привлечь к труду тех людей, которые не работали по состоянию здоровья или из-за инвалидности. Начавшаяся в 2016 году реформа трудоспособности является не только самой масштабной и значимой реформой социальной сферы за последние 15 лет, но и самым большим шагом, направленным на повышение качества жизни людей с инвалидностью.

4. *Сильное самоуправление и открытость всему новому.* Правительство, приступившее к работе прошлой весной, достигло соглашения о проведении административной реформы. В 2016 году планируется принять закон, подготовленный с привлечением экспертов и руководителей самоуправлений и направленный на объединение волостей и городов. В результате изменений появятся сильные волости, способные предложить более качественные услуги и повысить конкурентоспособность уездов.

5. *Сделаем Эстонию большой.* "Поистине большой Эстония станет только в том случае, если мы будем великодушными, будем помо-

гать тем, кто слабее нас. В начавшемся году многим государственным учреждениям предстоит позаботиться не только о том, чтобы помогать военным беженцам, но и о том, чтобы общество осознало необходимость оказания такой помощи».

### *Список литературы*

1. Русское академическое общество Эстонии <http://www.rao.ee>
2. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. - Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.
3. Estonia had the biggest fall in R&D expenditure in the EU. <http://www.stat.ee/72323>
4. Statistics Estonia <http://www.stat.ee>
5. [https://www.tootukassa.ee/sites/tootukassa.ee/files/regn\\_0.xls](https://www.tootukassa.ee/sites/tootukassa.ee/files/regn_0.xls)[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/5/5e/Extra\\_tables\\_Statistics\\_explained\\_01\\_12\\_2015.xlsx](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/5/5e/Extra_tables_Statistics_explained_01_12_2015.xlsx)
6. [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment\\_statistics#Youth\\_unemployment\\_trends](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics#Youth_unemployment_trends)

**ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА  
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**





*Кривонос Кирилл Константинович,  
аспирант  
Южного Университета (ИУБиП)  
Россия, г. Ростов-на-Дону  
E-mail: kirusha-2k@yandex.ru.*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ СКОЛЬЗЯЩЕГО МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

*В данной статье обосновывается необходимость создания эффективной системы скользящего мониторинга социально-экономической ситуации в регионе, основанной на индикативном подходе.*

*Ключевые слова: управление регионом, развитие, скользящий мониторинг, индикативный метод, социально-экономическое развитие.*

*Введение.* Обеспечение развития и стимулирование роста современного российского общества предполагает совершенствование политики в социально-экономической сфере. Для этого требуется более глубокая степень исследования протекающих на различных уровнях процессов, начиная от хозяйствующих субъектов, затем муниципальных образований и регионов, и заканчивая страной в целом.

Существующая сегодня система исследований процессов в макроэкономическом ракурсе дает возможность проанализировать и спрогнозировать многие важные характеристики, такие как производство и распределение ВВП, инфляцию, доходы и расходы государства, курс национальной валюты, финансовое состояние реального сектора экономики и домашних хозяйств, инновационную и инвестиционную деятельность и т.д.

При этом существует явная необходимость разработки государством адаптивной системы наблюдения, анализа и составления прогнозов на различные сроки относительно большого количества процессов, происходящих в экономике, политике, социальной сфере, которая отличалась бы повышенной точностью и полнотой. Система эта должна действовать как в рамках страны, так и в рамках регионов и хозяйствующих субъектов, основываясь на принципах скользящего мониторинга текущей ситуации. Более того, эта система должна своевременно адаптироваться под текущие тенденции в экономике на основании своих же анализов и вносить соответствующие поправки. Такая система позволит современному государству стабильно развиваться, обеспечивая его всеми необходимыми текущими данными для выработки наиболее адекватных решений.

**Сущность и задачи использования индикативного подхода.** Необходимость проведения всеобъемлющего и тесно связанного между уровнями исследования, такими как макро- мезо- и микро- уровень, социально - экономического мониторинга обуславливается получением более точной и полной информации обо всех уровнях, а также обеспечивает возможность выявления закономерностей и взаимосвязей между процессами разных уровней. Однако, на данный момент времени, единой системы проведения такого рода социально - экономического анализа не существует. Более того, наименее изученным уровнем является муниципальный уровень, в котором также практически не работает система оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления в регионах.

В связи с этим, чтобы улучшить систему оценки эффективности управления экономикой региона и сделать ее работоспособной, необходимо сначала наладить эффективную систему социально-экономического мониторинга в скользящем режиме. Данная система будет обеспечивать органы управления наиболее точной и полной информацией о текущем положении дел, оказывая тем самым непосредственное положительное влияние на качество и эффективность принимаемых этими органами решений.

При этом не стоит ограничивать полномочия данной системы мониторинга только лишь до сбора, обработки и систематизации информации в целях информационного обеспечения системы управления регионом. Подобные ограничения негативно скажутся на ее эффективности, т.к. система мониторинга в таком случае будет отражать не все структурные элементы мониторинга. Само содержание системы соби-

рает цели, которые используются в разных областях как научной, так и практической деятельности. Для достижения этих целей необходимо, с одной стороны, выявить соответствие фактических характеристик изучаемых процессов определенным ориентирам, а с другой стороны, обеспечить информацией органы управления для принятия ими соответствующих управленческих решений.

В рамках нужной связи и взаимообусловленности необходимо также реализовать частные задачи, среди которых можно выделить следующие:

- изучение трансформаций фактического состояния и темпов развития социально - экономических систем и явлений в зависимости от ситуации, включая также и их подсистемы и виды экономической деятельности [5, с. 136-137];

- постоянный контроль, анализ, моделирование и оценка протекающих социально - экономических процессов и обоснование выявленных характерных взаимосвязей и закономерностей;

- выявление факторов, определяющих новые угрозы (к примеру, узкие звенья) и негативные тенденции, а также точки роста определенных социально-экономических систем;

- разработка с учетом ожидаемых рисков и последствий прогнозов и сценариев возможного развития определенных социально - экономических систем в отраслевом и территориальном разрезе;

- выдвижение обоснованных рекомендаций и предложений, способных предотвратить возможные угрозы, изменить негативные и простимулировать позитивные тенденции развития социально-экономических систем.

Исходя из приведенной выше информации, можно определить социально-экономический мониторинг как систему непрерывного отслеживания текущего состояния и динамики экономических систем и явлений, их развития [4, с. 273]. Основными инструментами мониторинга являются анализ, оценка, прогнозирование, диагностика и контроль.

Целями данной системы являются:

- выявление закономерностей развития, угроз, возможностей и движущих сил в социально-экономической сфере региона;

- снабжение органов управления наиболее актуальной, оперативной, достоверной и достаточной информацией для обеспечения наибольшей эффективности при принятии управленческих решений;

- преобразование концептов представлений об управлении в конкретные задачи оперативного и стратегического управления.

В зависимости от области применения, подобная система мониторинга позволит обеспечить процесс непрерывного наблюдения за происходящими в рамках системы явлениями и процессами в социально-экономической, экологической сферах, в общественной жизни населения. Целью обеспечения указанного процесса является необходимость в своевременном выявлении и профилактике негативных процессов.

На муниципальном уровне процесс мониторинга осуществляется путем сопоставления фактических данных с прогнозными оценками в скользящем режиме, когда каждый год на смену отчетному периоду приходит следующий период. Эта система позволяет понять положение дел в социально-экономической ситуации региона, понять эффективность принятых решений по итогам отчетного периода и сформировать новые прогнозы и планы на новый отчетный период, однако подобная система не позволяет эффективно отслеживать текущие, сиюминутные изменения в регионе.

**Использование индикативного метода при анализе социально-экономического состояния региона.**

Индикативный подход можно определить, как систему методов, используемых при реализации социально-экономической политики органов государственной власти. Он позволяет найти эффективные решения относительно социально-экономического развития, принятие которых не представляется возможным без участия государства. Данный подход представляет собой процедуру набора индикаторов или параметров, позволяющих определять текущее состояние и уровень развития экономики региона в целом и отдельно по муниципальным образованиям, участвует при разработке мер господдержки социально - экономических процессов для целей выполнения установленных индикаторов. Такими индикаторами социально-экономического развития могут выступать такие показатели, как:

- динамика и структура экономики;
- состояние финансов, рынка ценных бумаг;
- уровень занятости;
- уровень жизни населения;
- уровень безработицы;
- внутренний валовой продукт;
- внешнеэкономические связи и т.д.

Важнейшим элементом при использовании индикативного подхода является система взаимосвязанных параметров-индикаторов, позволяющих оценить политическое и экономическое состояние развития региона на разных уровнях. Индикаторы представляют собой интегральные показатели, количественное выра-

жение которых отражают качественные характеристики изучаемых процессов, этапов, результатов развития.

Индикаторами, позволяющими в полной мере провести оценку экономического состояния региона в целом или его отдельных элементов, должны выступать показатели, которые характеризуют:

- структуру, динамику и эффективность экономики;
- состояние денежного обращения и финансово-кредитной системы;
- состояние валютного рынка, рынков товаров и ценных бумаг;
- изменение цен;
- внешнеэкономические связи;
- занятость населения, уровень жизни и т.д.

При этом индикативный подход реализуется на всех уровнях управления с использованием соответствующих инструментов и программ.

При проведении социально-экономического мониторинга состояния и развития регионов РФ и их муниципальных образований в рамках простой и сложной итерации применяется скользящий переход от плановых расчетов к

данным нового отчетного периода. Далее они сопоставляются, и по результатам сопоставления вносятся соответствующие коррективы в прогнозы следующего периода, а соответственно и к последующим расчетам и оценкам, основываясь на индикативном подходе. Индикаторами на данном уровне будут являться характеристики того или иного явления, к примеру, население, уровень жизни и социальной сферы, данные о потребительском рынке и т.д. С помощью системы соответствующих показателей они отражают различные аспекты, требуемые для изучения социально-экономического состояния и уровня развития анализируемого региона в комплексе.

Использование индикативного подхода при анализе социально-экономического состояния региона требует более углубленного исследования муниципальных образований, входящих в его состав. Уровень муниципальных образований изучен не до конца, в связи с чем следует комплексно изучить социально-экономическое развитие и благосостояние муниципальных территорий и выделить этот индикатор для анализа экономики региона (рис 1).



Рис. 1. Указатели социальных и экономических состояний и развитий региона

Источник: Составлено автором.

Изображенная система индикаторов дает возможность подробно изучить социально-экономическое развитие и состояние региона РФ благодаря совокупностям показателей.

Индекс социальной сферы и уровня жизни населения квалифицируется численностью безработных, которые зарегистрированы в органах службы занятости, просроченной задолженностью по заработной плате работникам, средне-списочной численностью работников предприятий и организаций муниципальных образований страны, ежемесячной средней начисленной заработной платой (разумно в соотношении с величиной прожиточных минимумов и стоимостью фиксированных наборов потребительских услуг и товаров). В зависимости от поставленных или ставящихся задач, на основе интенсивного мониторинга, могут осуществляться прогнозирование социально-экономического развития, а также комплексные оценки эффективности функционирования и рейтинга муниципальных регионов.

Прогноз социально-экономических развитий основывается на более длительной ретроспективе, а комплексная оценка эффективности функционирования и рейтинг муниципалитета совершается за последний год, в этом случае будут использоваться разнообразные исходные данные [6, с. 817-818]. На основе относительных и соответствующих характеристик прогнозные относительные показатели определяются расчетно, а совместный оборот основных отраслей, численность работников и остальные, которые являются абсолютными характеристиками, эти показатели прогнозируются.

В разных столицах регионов с небольшим муниципальным образованием из-за масштабов деятельности муниципалитета будет неравномерно сопоставлять абсолютные данные, поэтому оценка рейтинговых показателей будет основываться на относительных характеристиках. В зависимости от заложения в фундамент муниципальных образований экономической и математической модели и оценивание адекватной реальной действительности, должны на равных основаниях использоваться не только относительные, но и абсолютные показатели. Тогда оценка эффективности деятельности и функционирования муниципальных районов будет являться точной и специфической.

Эффективным результатом деятельности будут являться зафиксированные абсолютные характеристики на всех уровнях цепи экономических воспроизводственных процессов региона. Эффективным будет являться также результат, оцененный с помощью экономической эф-

фективности с ресурсами, для получения результатов деятельности. Производительность, фондоотдача и рентабельность являются же показателями классических характеристик эффективности.

Следует считать, что в муниципальных образованиях прибыль характерна только предприятиям и организациям, без учета индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, а валовая добавленная стоимость – не исчисляется. Некорректно считать характеристикой эффекта – бюджет муниципальных образований: в нем находится доминирующая часть дотаций, поэтому в муниципальных образованиях собственные доходы бюджета выступают в качестве показателя эффекта. В оценке эффективности деятельности на уровне муниципалитета, к сожалению, также существуют затруднения в вычислении показателей рентабельности и отсутствие характеристик основных фондов. Отдача факторов производства, таких как используемые фонды, трудовые ресурсы и др., характеризуется частными показателями эффективности. В этом наблюдается очевидное нарушение статуса адекватности: соизмеряется единое целое, а эффект, полученный из системы факторов производства, является только с одним из них. Присутствуют также завышение частных показателей эффективности. Для избежания необъективных оценок, необходимо комплексно оценивать эффективность на муниципальном уровне полагаясь на многократный корреляционно-регрессионный анализ, который позволит точно оценить зависимость факторов и результатов экономики.

Регион со своими муниципальными образованиями, выступающими в региональной экономике со стороны организации деятельности – это фундамент социально-экономических систем, в которых специфическими особенностями являются: совместная деятельность людей, добывающихся конкретных результатов на основании целеполагания; процесс, вытекающий из последовательных действий; и производство, посредством которого непосредственно реализуются виды экономической деятельности [7, с. 135]. Результаты деятельности муниципалитетов отражают в себе отраслевые, финансовые, социальные и другие показатели. Естественно, всякого рода факторы влияют на деятельность муниципальных образований, влияя на эффективность и на результаты функционирования во всем регионе в целом.

Для того чтобы оценить эффективность деятельности используется алгоритм, который заключен в три этапа:

- логический отбор первоначальных данных из информационных баз данных социально-экономического мониторинга;

- оценка тесных взаимосвязей результатов и факторов, выбор возможных функций из статистических данных и исследования свойств;

- определение расчетного диапазона эффективного показателя путем построения линий трендов, связанных с показателем факторов, осуществление оценки эффективной деятельности.

Применение этого метода оценки предусматривает анализ достаточно больших массивов информации, что при нынешних условиях требует больших затрат времени и трудовых ресурсов в связи с труднодоступностью информации.

**Заключение.** Использование изложенного подхода к оценке возможно при наличии единой региональной информационно - статистической площадки, позволяющей любому органу государственной власти в любой момент времени получить наиболее полные и актуальные статистические данные муниципальных образований региона.

Предлагаемый к использованию метод анализа и оценки социально-экономического состояния региона с использованием вышеизложенного алгоритма направлен на создание работоспособной автоматизированной системы

скользящего мониторинга социально-экономической ситуации в регионе.

### *Список литературы*

1. Бушмин Е.В. Развитие межбюджетных отношений и реформирование региональных финансов: сборник материалов практического семинара - Ростов-на-Дону.: Академия бюджета и казначейства, 2003.
2. Валентинов В.А. Эконометрика. Учебник. - М.: Дашков, 2010.
3. Ларина. С.Е. Перспективы развития муниципальных финансов. // Финансы –2007. - №11.
4. Киянова Л.Д., Литвиненко И.Л. Устойчивое социально-экономическое развитие региона: ключевые аспекты. // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №3(56). - С. 272-276.
5. Литвиненко И.Л. Региональная инновационная система: особенности системы управления. // Евразийское Научное Объединение. - 2015. Т. 2. - № 4 (4). - С. 135-140.
6. Литвиненко И.Л. Архитектура построения и оценка инновационного потенциала региона. // Креативная экономика. - 2015. - Т. 9. - №7. - С. 815-836.
7. Литвиненко И.Л., Кривонос К.К. Роль системы управления регионом в повышении его инвестиционной привлекательности. // В сборнике: Научный опыт и знания: историческое прошлое, настоящее и перспективы будущего, сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции. - 2015. - С. 134-143.
8. Мхитарян В.С. Эконометрика. Учебник. - М.: Проспект, 2010.

**Палкина Марина Викторовна,**  
д-р экон. наук, профессор кафедры  
государственного и муниципального управления и менеджмента  
Вятского государственного гуманитарного университета  
Россия, г. Киров  
E-mail: palmavik@yandex.ru

**Палкин Андрей Юрьевич,**  
канд. экон. наук, зам. директора  
Компании «Находка»  
Россия, г. Киров  
E-mail: palmavik@yandex.ru

### ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ И СПЕЦИФИКА

*В статье представлены результаты системного исследования подходов отечественных и зарубежных ученых экономистов к определению понятия «инновационное предпринимательство». Исследование также включает анализ научных и законодательно закрепленных определений таких понятий как: «предпринимательство», «предпринимательская деятельность», «предприниматель», «инновации», «инновационная деятельность». На основе изучения существующих подходов уточняется определение понятия инновационного предпринимательства. Показано отличие инновационного предпринимательства от инновационного типа предпринимательства. Описываются специфические черты инновационного предпринимательства и его содержание в условиях современной экономики, характеризующейся переходом от концепции «закрытых» к концепции «открытых» инноваций.*

*Ключевые слова: предприниматель, предпринимательство, предпринимательская деятельность, инновации, инновационная деятельность, инновационное предпринимательство.*

Исследование взглядов различных ученых на содержание понятия «инновационное предпринимательство» показывает их разнообразие и отсутствие единой точки зрения. В то же время, практически все ученые едины в одном, что именно инновационное предпринимательство в современных условиях является ключевым фактором развития экономики государства, а предприниматель-инноватор – ключевой фигурой в социально – экономической системе современного государства и общества в целом. Кроме того, обособление и нормативное закрепление понятия «инновационное предпринимательство» является необходимым этапом программных мероприятий по целевой государственной и муниципальной поддержке развития предпринимательской деятельности инновационного типа в современных условиях хозяйствования [10,11,12].

Определение понятия инновационного предпринимательства требует рассмотрения трактовки понятия предпринимательства как такового. Среди ученых отсутствует единое

мнение о понятии предпринимательства. По мнению одних авторов, предпринимательство – это процесс, для других – это вид деятельности, для некоторых - характеристика поведения.

Впервые в научный оборот термин «предприниматель» ввел Р.Кантильон (1680 – 1734 г.г.). В его понимании, предприниматель – это человек, который приобретает средства производства, с их помощью производит продукцию, принимая при этом на себя обязательства по издержкам и не зная точно цены, по которой эта продукция будет продана, затем реализует ее и в конечном счете получает предпринимательский доход. Таким образом, в своем определении Р. Кантильон описал основные этапы процесса хозяйствования предпринимателя, обратив внимание на наличие риска при установлении цены на произведенный продукт.

Й. Шумпетер, давая определение предпринимательству, как связанному с риском процессу создания новых комбинаций, ориентированных на прибыльное удовлетворение обнаруживающегося или скрытого платежеспособного

спроса, подчеркивает инновационный характер деятельности предпринимателя [21]. Предприниматель, по его мнению, должен обладать инновационной идеей и соответствующей энергией для того, чтобы воспользоваться возможностями реализации новых комбинаций. Создание новых комбинаций, по его мнению, включает выполнение следующих действий: 1) изготовление нового блага или качественное совершенствование старого блага; 2) внедрение нового способа производства или коммерческого использования товара; 3) освоение нового рынка сбыта; 4) изменение источника сырья и полуфабрикатов; 5) проведение организационных изменений.

Дж.М.Кейнс делает акцент на том, что предприниматель отличается от других наличием определенных психологических характеристик (способностью верно соотносить потребление и сбережение, активность, готовность рисковать и преодолевать временные трудности, не теряя из виду перспектив и т.п.). Этим Кейнс указывает на отличительные особенности предпринимательской деятельности, которая сопряжена с постоянной оценкой текущего состояния бизнеса и его перспектив, потребности в ресурсах для будущего развития, а также возможных рисков [2].

А. Смит считал предпринимателя собственником капитала, который ради реализации своей коммерческой идеи и получения предпринимательского дохода, готов идти на определенный экономический риск [13].

Ф. фон Хайек определяет сущность предпринимательства как поиск и изучение новых экономических возможностей. По его мнению, предпринимательство — это не вид деятельности, а характеристика поведения [14]. Хайек подчеркивает, что для предпринимательства в первую очередь характерно творчество и поиск оптимальных экономических решений.

Р.Хизрич и М.Питгерс полагают, что предпринимательство – это процесс: по созданию чего-то нового, обладающего ценностью; потребляющий время и деньги; предполагающий принятие на себя финансовой ответственности; приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение [20].

Среди отечественных ученых также встречаются различные точки зрения.

М.Г. Лапуста, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин и Л.Г. Скамай определяют предпринимательство как свободное экономическое хозяйствование в различных не запрещенных законом сферах деятельности, осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услу-

гах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и выполнения финансовых обязанностей перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами [15]. Авторы подчеркивают, что предпринимательству присущ принципиально новый тип хозяйствования, основанный на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

Асаул А.Н. трактует предпринимательство как особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса на конкретные потребности членов общества посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия. [8].

В «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А. Н. Азрилияна предпринимательство рассматривается как инициативная самостоятельная деятельность граждан, имеющая своей целью получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица [1].

«Современный экономический словарь» определяет предпринимательство как инициативную, самостоятельную, осуществляемую от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, имеющую целью систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. [16]

Законодательное закрепление в Российской Федерации определения предпринимательской деятельности (предпринимательства) получило в законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», который на сегодняшний день утратил силу. В соответствие с этим законом предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли. Граждане осуществляют предпринимательскую деятельность на свой риск. Имущественная ответственность определяется организационно – правовой формой предприятия. Статус предпринимателя присваивается посредством государственной регистрации.

В современных условиях в Российской Федерации понятие предпринимательства закреплено в Гражданском Кодексе Российской Фе-

дерации. Гражданский Кодекс (п.1 ст.2) к предпринимательской деятельности относит самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Субъектами предпринимательской деятельности являются лица, которые могут заниматься данной деятельностью.

Различные определения предпринимательства, которые были упомянуты выше, друг другу не противоречат, а наоборот, взаимодополняют. Исследование различных мнений о предпринимательстве и предпринимателе позволяет сделать следующее обобщение: предпринимательство - это независимая, самостоятельная деятельность по созданию потребительной стоимости; направленная на удовлетворение рыночного спроса с целью систематического получения дохода; сопряженная с риском и необходимостью взятия на себя ответственности; включающая поиск и освоение новшеств; предприниматель - это субъект, самостоятельно определяющий сферу своей деятельности, комбинацию факторов производства, источники их финансирования; зарегистрировавший свою деятельность в установленном законом порядке; берущий на себя риск и ответственность; осваивающий новшества; обладающий определенными личностными качествами (инициативность, активность, стрессоустойчивость и т.п.). Таким образом, предпринимательство представляет собой инициативную, самостоятельную, требующую новаторского подхода и сопряженную с определенным уровнем риска деятельность, осуществляемую лицами, зарегистрированными для этого в установленном законом порядке, посредством пользования имуществом, реализации на конкурентном рынке товаров (услуг / работ) с целью систематического получения прибыли.

В научной литературе [15] на сегодня сложилась определенная классификация типов предпринимательства по различным признакам, в том числе по степени и частоте использования предпринимателями новшеств. С точки зрения использования новшеств предпринимательство подразделяется на следующие типы: традиционный (рутинный), инновационный и смешанный.

Традиционный (или рутинный) тип предпринимательства ориентирован на получение дохода за счет удовлетворения потребностей рынка освоенной ранее продукцией (работами, услугами), а также использования освоенных ранее технологий и процессов (производствен-

ного, управленческого и т.п.). Такой тип предпринимательства характеризуется отсутствием постоянных нововведений. Уровень риска деятельности при таком подходе значительно ниже, так как продукция и технологии хорошо известны. В то же время из-за усиливающейся конкуренции, повышения требований со стороны потребителей, научно-технического прогресса и прочих факторов спрос на такую продукцию недолговременен и может прекратиться совсем, что говорит о бесперспективности рутинного типа ведения предпринимательской деятельности в современных условиях.

Для определения сути инновационного типа предпринимательства необходимо уточнить что такое инновации. В научной литературе отсутствует единое определение понятия «инновация». Одни экономисты считают, что инновация – это процесс, другие – это результат, третьи – совокупность мероприятий.

Впервые в научный оборот понятие «инновация» ввел Й. Шумпетер. Под инновацией он понимал мотивированную предпринимательским духом новую научно-организационную комбинацию существующих производительных сил, направленную на решение коммерческих задач [21]. Б. Твисс трактовал инновацию как процесс, в рамках которого изобретение или идея приобретают экономическое содержание [18]. Ф. Никсон считал, что инновация представляет собой совокупность различных мероприятий (технических, производственных и коммерческих), ведущих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов, и оборудования [7]. Б. Санто [17] рассматривал инновацию как общественный технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий. Если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, то ее появление на рынке может принести добавочный доход. Согласно определениям Лундвала и Нельсона [3], инновации представляют собой комплексный процесс, интегрирующий различных участников – фирмы, производителей новых знаний, технологические и аналитические центры. Все они соединены множеством взаимосвязей, создающих таким образом инновационную систему. В Международных стандартах в статистике науки, техники и инноваций – рекомендации международных организаций в области статистики науки и инноваций [3] инновация определена как результат инновационной деятельности, который получил воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного тех-



нологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Фахутдинов Р.А. формулирует понятие инновации как конечного результата внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения эффекта (экономического, социального, экологического, научно – технического и др.) [4]. В свою очередь новшество представляет собой оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. По мнению Балабанова И.Т., инновация представляет собой материализованный результат, полученный от инвестирования капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т. п. [5] Завлин П.Н., Казанцев А.К., Миндели Л.Э. отмечают, что инновация распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно – исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условие для такой экономии [9]. Медынский В.Г., Идельменов С.В. под инновацией подразумевают объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога. По их мнению, это нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств для удовлетворения определенных потребностей [6].

В Федеральном законе от 23.08.1996 года № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» инновации определены как введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

Таким образом, применительно к предпринимательской деятельности инновация представляет собой результат осуществления специфической деятельности, ведущей к введению на рынок нового или усовершенствованного продукта (товара, услуги), введению в употребление нового или усовершенствованного процесса (в производственной, управленческой, социальной и пр. сферах) и получению соответствующего положительного эффекта. Инновации принято классифицировать по различным признакам [19].

Как следует из рассмотренного ранее, понятие «инновация» отлично от понятия «новшество», которое по сути своей представляет потенциальную инновацию. Новшества становятся инновациями только после их коммерциализации, т.е. введения в употребление. Причем введение новшеств в употребление может занимать длительный период.

Переходя к понятию инновационного типа предпринимательства, надо отметить, что среди отечественных ученых отсутствует единый взгляд на его определение. Так Медынский В.Г. и Идельменов С.В. считают, что инновационное предпринимательство – это особый новаторский процесс создания нового, процесс хозяйствования, заключающийся в постоянном поиске новых возможностей, ориентация на инновации, умение извлекать и использовать для решения возникающих задач ресурсы из самых разнообразных источников. В связи с чем основой инновационного предпринимательства является интеллектуальное производство и выпуск научно-технической продукции. Инновационное предпринимательство, по их мнению, это такой процесс (общественный, технический, экономический), который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучшей продукции и технологии [6]. Максимцовой М.М. и Горфинкелем В.Я. под инновационным предпринимательством понимается процесс создания и коммерческого использования новшеств, нововведений в различных сферах. Роль предпринимателя сводится к разработке новшеств, т. е. продуктов (товаров и услуг), технологий, методов организации производства и управления, неизвестных ранее, посредством использования традиционных факторов производства (труда, земли и капитала), нового их сочетания. Авторы подчеркивают, что предприниматель, занимаясь инновационной деятельностью, должен принимать во внимание высокую скорость научно-технического прогресса, под воздействием которого новые изобретения и продукты быстро устаревают. Поэтому для предпринимателя стратегическим ориентиром должно быть удовлетворение будущих запросов потребителя.

Некоторые ученые инновационное предпринимательство рассматривают через призму реализации определенных этапов инновационного процесса. В частности, Попов В.Л. раскрывает содержание инновационного предпринимательства через следующие этапы [19]: исследование рынка; разработка продукта или услуги; подготовка технического проекта; бизнес-планирование или техническое перевооружение производственных мощностей для выпуска ин-

новационного продукта (если это необходимо); строительство производственных помещений (если это необходимо); запуск программ продвижения на рынок инноваций (нового продукта или услуги); начало серийного тиражирования инновации (производство нового продукта, распространение новой услуги и т.д.); расширение сбыта как минимум до запланированных в бизнес-плане объемов; капитализация прибыли (возврат затраченного на создание инновации капитала).

Исследование показывает, что при разнообразии трактовок сущности инновационного предпринимательства их объединяет интерпретирование данного типа предпринимательства через понятие инновационной деятельности, т.е. предпринимательская и инновационная деятельность отождествляются. В этой связи следует уточнить различие категорий «предпринимательская деятельность» и «инновационная деятельность». Предпринимательская деятельность заключается в организации и осуществлении процесса создания и реализации конкретной продукции (работ, услуг) с целью систематического получения прибыли, тогда как инновационная деятельность представляет собой деятельность по созданию, освоению и распространению новых или усовершенствованных видов продукции, введение в употребление нового или усовершенствованного процесса.

В отличие от предпринимательской деятельности инновационная решает другую задачу – обеспечение поиска и освоения предпринимателем новшеств для получения различных видов эффекта (экономического, социального, экологического и пр.). В данном случае инновационная деятельность рассматривается как одна из функциональных областей деятельности предпринимателя и характеризует инновационный тип ведения предпринимательской деятельности. Инновационная деятельность может рассматриваться как самостоятельная форма предпринимательства, ведущая к систематическому получению прибыли от продажи новшеств. Новшество может быть оформлено в виде открытия; изобретения; патента; товарного знака; рационализаторского предложения; документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс; организационной, производственной или другой структуры; ноу-хау; понятия; научного подхода или принципа; документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т.п.); результатов маркетинговых исследований и т.д. Создавая на продажу новшество, предприниматель привлекает необходимые ресурсы, организует производ-

ство и доводит его до продажного формата. Цена предложения новшества на рынке будет включать помимо понесенных затрат размер предполагаемой прибыли, величина которой будет зависеть от уровня новизны и ценности новшества для покупателя.

Как уже было отмечено, субъекты предпринимательской деятельности могут создавать новшества самостоятельно или приобретать их на стороне. До недавнего времени считалось, что получение высокого уровня прибыли возможно, если новшества будут создаваться самими предпринимателями и затем осваиваться ими через проведение соответствующих научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производство и реализацию новой или усовершенствованной продукции. Данная концепция получила название «закрытых» инноваций. В современных условиях наблюдается тенденция стремительного сокращения периода разработки и вывода на рынок инновационных продуктов, что приводит к быстрому устареванию затратных в получении разработок. В связи с чем многие субъекты предпринимательской деятельности отказываются от концепции «закрытых» инноваций и переходят на новую – концепцию «открытых» инноваций, когда наряду с внутренними разработками ведется поиск и приобретение перспективных новшеств извне.

Обобщая вышесказанное, можно дать характеристику инновационному типу предпринимательской деятельности и инновационному предпринимательству как таковому. Инновационный тип предпринимательской деятельности характеризует инициативную, самостоятельную, сопряженную с определенным уровнем риска деятельность, осуществляемую лицами, зарегистрированными для этого в установленном законом порядке, нацеленную на систематическое получение прибыли от продажи на рынке новых или усовершенствованных продуктов (работ, услуг), от введения в употребление нового или усовершенствованного процесса (в производственной, управленческой и пр. сферах хозяйствования).

Инновационное предпринимательство – это инициативная, самостоятельная, сопряженная с определенным уровнем риска деятельность, осуществляемая лицами, зарегистрированными для этого в установленном законом порядке, нацеленная на систематическое получение прибыли от продажи на рынке новшеств. Такое предпринимательство также можно назвать венчурным (рисковым).

Из представленных выше определений следует, что в основе инновационного типа предпринимательства лежит постоянная работа по

созданию собственных, либо поиску и приобретению на стороне готовых разработок для последующей их коммерциализации в своей деятельности. Динамика, степень новизны и прочие характеристики осваиваемых инноваций будут определяться той стратегией, которую для себя выбирает субъект предпринимательской деятельности. В случае выбора агрессивной стратегии продукция и процессы будут непрерывно обновляться и совершенствоваться посредством либо базисных, либо улучшающих инноваций. При пассивной стратегии в выпускаемую продукцию и используемые процессы постоянно будут вноситься незначительные изменения на основе псевдоинноваций. Инновационное предпринимательство заключается в непрерывной работе предпринимателя по созданию и продаже новшеств, освоением которых занимается приобретающий их контрагент.

Смешанный тип предпринимательства характеризуется регулярной сменой одного типа ведения предпринимательской деятельности на другой. По истечении времени, когда освоен выпуск нового или усовершенствованного продукта, запущен новый или усовершенствованный процесс, предпринимательская деятельность приобретает черты традиционного (рутинного) типа. До тех пор, пока субъект предпринимательской деятельности после введения в употребление инновационной продукции или процесса ничего не меняет, его можно отнести к рутинному типу. Если субъект предпринимательской деятельности начинает поиск и коммерциализацию инновационных идей, то его деятельность приобретает характер инновационной. Таким образом идет постоянное чередование инновационного и традиционного типа ведения предпринимательской деятельности.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что специфика инновационного предпринимательства заключается: во-первых, в изменении статуса инновационной деятельности за счет перехода из функциональной области деятельности в самостоятельную форму предпринимательства; во-вторых, в непрерывности инновационного процесса; в-третьих, в ориентации на систематическое получение прибыли от продажи новшеств.

*Список литературы*

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь – М.:Фонд "Правовая культура", 1994г.

2. Дж.М.Кейнс Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978г., с.341.

3. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой, – М.: Юнити, 1997 г. – с.7.

4. Инновационный менеджмент. Учебник для вузов. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008г. – с.18.

5. Инновационный менеджмент – СПб.: Питер, 2001г. – 304с.

6. Медынский В.Г., Идельменов С.В. – Реинжиниринг инновационного предпринимательства: учеб.пособие для вузов / под ред. Проф.В.А.Ирикова. – М.: ЮНИТИ, 1999г. – с.16.

7. Никсон, Ф. Инновационный менеджмент. -М.: Экономика, 1997. - 240 с.

8. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009 г. с.19.

9. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: учебное пособие. /Под ред. Завлина П.Н. и др. М.: ОАО «НПО Изд-во «Экономика», 2000г. 475с.

10. Палкина М. В. Исследование подходов к раскрытию содержания региональной инновационной системы // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика – Санкт-Петербург, 2009 г. Вып. 2(11).

11. Палкина М. В. Субъектный состав региональной инновационной системы: открытые вопросы // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И.Вернадского. Сер. Экономика – Тамбов, 2009 г. Вып. № 5 (19).

12. Палкина М. В. Инновационная стратегия региона // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И.Вернадского. Сер. Экономика – Тамбов, 2009 г. Вып. № 8 (22).

13. Предпринимательство / Под ред. М.Г. Лапусты – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007 С. 5.

14. Предпринимательство / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, В.А. Швандера. – М. Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999 С. 10.

15. Предпринимательство – М.: ИНФРА-М, 2000г. - с. 26.

16. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь" – М.: ИНФРА-М, 2006 г.

17. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. -М.: Прогресс. 1990. - 566 с.

18. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями.-М.: Экономика,1989. - 186 с.

19. Управление инновационными проектами: учеб. пособие / под ред. проф. В.Л.Попова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336с.

20. Р.Хизрич, М.Питтерс. Предпринимательство – М.:Прогресс, 1992г., с.20.

21. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. - М.: Прогресс, 1982.-456 с.

*Симонов Кирилл Вячеславович,  
директор дистанционных образовательных программ  
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова,  
канд. экон. наук, МВА  
Россия, Москва  
E-mail: kirill.simonov.msu@yandex.ru*

## **ЭКСПОБИЗНЕС РОССИИ НА ПУТИ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ВЫСТАВОК**

*Указаны основные направления, по которым работают российские организаторы выставок, создавая торгово-промышленные экспозиции инновационного характера и содержания. Сформулированы критерии принадлежности выставок к категории инновационных. Проанализирована деятельность экспобизнеса России по отбору и представлению на выставках научных, технологических и продуктовых инноваций. Подробно рассмотрены организационно-технологические новшества, нашедшие применение в выставочной индустрии нашей страны.*

*Ключевые слова: торговая выставка; выставочная индустрия; экспонент; посетитель; инновация.*

*Введение.* Экспобизнес (выставочный бизнес) - это особый вид предпринимательства, которое направлено на подготовку и проведение торговых выставок - массовых мероприятий, где на коммерческой основе демонстрируются и получают распространение товары, услуги и информация, и которые проходят в четко установленные сроки, с определенной периодичностью и в заранее объявленном месте.

Клиентами выставочного бизнеса являются экспоненты, (предприятия, представляющие, продвигающие и оптом реализующие продукцию по теме выставки) и посетители (лица, прибывающие на выставку для ознакомления с экспонируемыми образцами, сбора специальных и коммерческих сведений, осуществления деловых контактов с экспонентами и организации партии закупок).

Помимо получения прибыли, деятельность экспобизнеса направлена на содействие становлению и развитию отношений торгово-экономического, научно-технического и инвестиционного сотрудничества [1, п.2.1.1].

Активно включившись в работу по модернизации и обновлению национальной экономики, российский выставочный бизнес прилагает усилия к созданию торгово-промышленных выставок инновационного характера и содержания [2]. В этой связи он действует по двум основным направлениям.

1. Обеспечение условий для отбора, представления, демонстрации и продвижения науч-

ных, технологических и продуктовых новинок на выставках.

2. Использование экономических, технологических и социальных новшеств при подготовке и проведении выставок.

*Критерии принадлежности выставок к категории инновационных.* Инновационность выставки оценивается двумя группами признаков [3, с. 6-8]. Первая характеризует инновационность выставки в целом, исходя из следующих критериев:

- соответствие тематики и содержания выставки государственным приоритетам и направлениям развития экономики страны;

- наличие содействия со стороны министерств и ведомств, поддержка и патронат властей, соучастие промышленных, выставочных и общественных ассоциаций, объединений и союзов;

- следование международным требованиям, канонам и правилам организации выставки;

- широкое применение прогрессивных форм и методов при подготовке и проведении выставки.

Вторая группа признаков определяет инновационность контента выставки:

- демонстрация последних научно-технических достижений в виде новых или усовершенствованных товаров, услуг и технологий, предлагаемых для внедрения, использования или потребления;

- достаточная доля инновационного продукта в структуре экспозиции;

- предоставление исчерпывающей информации об объекте экспонирования, которая необходима для принятия решения о его внедрении (патенты, свидетельства об изобретениях, другая сопроводительная документация);

- широта охвата целевой аудитории (НИИ, КБ, университеты, промышленные предприятия, технопарки, инновационные фонды и другие структуры, связанные с разработкой и реализацией передовых технологий);

- степень соответствия состава участников тематике выставки.

*Формирование в России выставок инновационного содержания и наполнения*

Деятельность российского выставочного бизнеса по отбору и представлению научных, технологических и продуктовых инноваций осложнена недостаточной инновационной активностью в стране. Тем не менее, экспобизнес занимается выработкой соответствующих концептуальных подходов к достойному представлению имеющихся отечественных научно-технических разработок, технологических достижений и производственных возможностей. Его цель - показать, что в России есть наукоемкие и высокотехнологичные производства, а также научные и инженерно-конструкторские организации, готовые внести свой вклад в развитие как российской, так и мировой технологии. Кроме того, выставочный бизнес России решает задачу продвижения на внутренний рынок зарубежных инновационных продуктов, ноу-хау, промышленных технологий и достижений прикладной науки.

Для инновационных российских предприятий серьезным шагом мог бы стать выход на внешние рынки путем участия в выставках за рубежом. Однако перспективы и возможности широкого ведения выставочной деятельности за границей России сегодня сомнительны. К тому же, зарубежные выставочные проекты дорогие. Они требуют государственного подхода и финансового участия, которое и в «тучные годы» было весьма дозированным.

Экспонирование инновационных продуктов и изобретений приводит к раскрытию их сущности и содержания, что сопряжено с угрозой нарушения прав владельцев. Зная это, выставочный бизнес всячески содействует охране и защите приоритета интеллектуальной и промышленной собственности экспонентов, работает над предотвращением незаконных заимствований представляемых инноваций и пресечением демонстрации контрафактной продукции [4, с. 23.]. В этой

связи на выставках обеспечивается постоянное присутствие патентоведов и арбитров, которые при необходимости оперативно подключаются к ситуации. Кроме того, среди экспонентов ведется разъяснительная работа, в частности, чтобы, прибывая на выставку, они имели при себе удостоверяющие авторские права документы [5].

*Организационно-технологические инновации в рабочем процессе российского выставочного бизнеса*

Экспобизнес адаптирует и внедряет в процесс подготовки и проведения выставок различного рода технологические и организационные новшества. Вот их краткий перечень.

*1. Инновационные методы привлечения на выставки целевых коммерческих посетителей (специалистов-байеров, профессиональных покупателей, крупных дистрибуторов, оптовиков, представителей розничных торговых сетей, владельцев магазинов и др.):*

- организация рассылки приглашений целевым посетителям от лица экспонентов;

- предложение регистрации на сайте выставки с последующей автоматической отправкой электронного билета;

- создание виртуальной интернет-платформы для заблаговременного согласования графика рабочего взаимодействия и планирования переговоров на предстоящей выставке [6];

- инициирование серии предшествующих выставке мероприятий (презентации, семинары, конференции и пр.) с участием ключевых экспонентов и целевых посетителей;

- доставка бизнес-посетителей на выставку за счет устроителя [7, с. 2];

- проведение в рамках выставок конгрессных мероприятий (круглые столы, мастер-классы, лекции и т.п.) [8, п. 2.1] и коммуникационных программ (примеры: Партнериат и биржа деловых контактов, Ярмарка вакансий и трудовых ресурсов для промышленных предприятий, День молодого специалиста [9, с. 14]);

- формирование в социальных сетях (Twitter, Facebook, YouTube, MySpace, Livestream, Qik, Ning, LinkedIn, Friend-Feed, Netvibes, Forumblog, Flickr, Scribd, Google Earth, а также Vkontakte и Odnoklassniki) тематических групп, объединяющих заинтересованных в выставке пользователей [10, с. 26];

- размещение информации о выставке на тематических порталах секторов экономики, которым она адресуется, проведение для специа-

листов посвященных выставке интернет-форумов и конференций, продвижение выставок в блогосфере (Блоги@mail.ru, Я.ру, livejournal.com, LiveInternet, а также Facebook и Twitter);

- реализация мероприятий по подъему сайта выставки в рейтингах поисковых систем интернета (преимущественно Yandex.ru и Google.ru).

2. *Инновационные форматы коммуникационной и информационно-справочной поддержки участников в ходе выставок* подразумевают применение следующего инструментария:

- *виртуальная информационно - коммуникативная среда* (на базе Google, Facebook, LinkedIn, Skype), используя которую экспонент может заблаговременно провести виртуальные промо-акции, заранее осуществить on-line переговоры и презентации; посетителю предлагаются системы управления деловыми встречами, даются в распоряжение всевозможные мобильные информационные решения, предоставляются возможности использования WAP-порталов и WIFI-сети [11, с. 31];

- *система навигации по выставке* на основе дополнительных функций устройств мобильной связи предоставляет возможность прокладывать маршрут посещения выставки, осуществлять навигацию при помощи интерактивной карты и системы сканирования QR-кодов<sup>1</sup>, использовать опции «назначение встреч» и «формирование списка заинтересовавшихся экспонентов», получать on-line информацию о текущих мероприятиях выставки, в режиме реального времени вносить обновления в электронный каталог выставки (пример: система «qbExpo+», предназначенная для интерактивной навигации по выставке при одновременном поиске информации об экспонентах и их продукции в электронном каталоге с помощью устройств мобильной связи, работающих на платформах iOS (iPhone/iPad /iPod) и Android [12, с. 1]);

- *виртуальный каталог и интерактивный путеводитель* по выставке, используя которые, посетитель еще задолго до прибытия на экспозицию может составить программу ее осмотра и маршрут, проходящий через интересующие его стенды, бывают доступны с персональных компьютеров и мобильных устройств еще за несколько месяцев до начала выставки; помимо

всего прочего, указанный сервис предоставляет сведения о городе, где проходит выставка, а также о местных отелях, ресторанах, достопримечательностях и маршрутах транспорта [13, с. 3];

- *информационно-справочные интерактивные терминалы* и мультитач-интерфейсы помогают посетителям сориентироваться на выставке, в частности, получить сведения о местах дислокации и продукции конкретных экспонентов, ознакомиться с расписанием деловой программы.

3. *IT для работы с экспонентами и посетителями выставок*, а именно:

- *интернет-технологии* (сайты, социальные сети, интернет-комьюнити, блогосфера [14]);

- *специализированное программное обеспечение* (пример: система «ExpoGlobus», которая, помимо информационно-справочного сопровождения, обеспечивает опцию предварительного назначения деловых встреч и возможность создания личных кабинетов, где, в частности, отображается график переговоров в ходе выставки и расписание деловых мероприятий)[15, с. 58-59, 16];

- *системы управления взаимодействием с клиентами*, в числе которых Microsoft CRM, SalesLogix и Terrasoft CRM [17].

4. *Основанные на инновационных технологиях рекламные услуги для экспонентов:*

- *реклама на плазменных панелях и интерактивных терминалах* - показ видеороликов и заставок с определенной периодичностью в течение работы выставки в местах скопления и массового прохода посетителей;

- *реклама на лайт-боксах*<sup>2</sup> в зонах концентрации участников;

- *виртуальная выставочная платформа*, обеспечивающая on-line доступ к информационным материалам выставки до ее начала, в ходе и по окончании, а также в промежутке между выставками;

- *интернет-трансляция с выставочного стенда* - возможность в формате видеорепортажа продемонстрировать и охарактеризовать свои экспонаты и образцы в оптимальном режиме и в удобное время.

5. *Модернизируемые или вновь создаваемые объекты выставочной недвижимости*<sup>3</sup>. Объек-

<sup>1</sup> На стенд устанавливается табличка со специальным кодом, считав который, можно увидеть местоположение данного стенда на интерактивном плане выставки и получить информацию о его владельце.

<sup>2</sup> Лайт-боксы - это рекламные конструкции с внутренней подсветкой.

<sup>3</sup> Объекты выставочной недвижимости (выставочные комплексы или центры) - это специализированные территории с расположенными на них зданиями и сооружениями, предназначенными для проведения выставок.

ты выставочной недвижимости - это наряду с социально-хозяйственной и коммерческой значимостью всегда еще и местные достопримечательности, а порой территориальные архитектурные доминанты и даже исторические памятники. Их здания проектируются и строятся таким образом, чтобы не только создавать максимум удобств для экспонентов, посетителей и организаторов выставок, но и привлекать внимание и производить впечатление благодаря необычной архитектуре, оригинальному виду и уникальному дизайну. Схожих выставочных комплексов в мире нет, поскольку их создатели всячески стремятся придать своим проектам неповторимую индивидуальность. Любой выставочный центр имеет свои характерные особенности, достоинства и преимущества, связанные с его архитектурой, расположением и размерами. Поэтому каждый без исключения объект выставочной недвижимости по своей сути является инновационным [18, с. 108-134].

Возведение новых или реконструкция и техническое переоснащение действующих объектов выставочной недвижимости осуществляется на основе применения современных архитектурных решений и инновационных строительных технологий, высококачественных конструкций и новых материалов, новейших средств и систем монтажа, а также с учетом специальных проектных требований и норм [19, раздел 9].

*Выводы.*

1. Потенциал торгово-промышленных выставок как проводников и объектов применения технологических новшеств, разного рода инноваций и нововведений чрезвычайно велик.

2. Выставочный бизнес России активно способствует воплощению в жизнь стратегических целей модернизации и инновационного развития национальной экономики. Он нацелен на создание условий для отбора, представления, демонстрации и продвижение научных, технологических и продуктовых новинок и новшеств на выставках.

3. Российский экспобизнес совершенствует свой рабочий процесс за счет внедрения инновационных разработок и методов, среди которых - организация посетительских программ и деловых мероприятий, применение новой техники и оборудования, использование информационных, мобильных и интернет-технологий.

*Список литературы*

1. Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения. ГОСТ Р 32608-2014. - М.: Стандартинформ, 2014. - 34 с.
2. Материалы 3-ей Всероссийской конференции «Выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность и модернизация экономики России» (7-10 июня 2010 г., Москва, ЦВК «Экспоцентр»).
3. Какие выставки считать инновационными // Экспо Ведомости. - 2010. - № 2.
4. Беднова Е. Выставки без контрафакта // Экспо Ведомости. - 2013. - №1.
5. Рекомендации UFI по противодействию пиратству брендов и товаров на выставках (Источник: www.uefexpo.ru - сайт РСВЯ).
6. Survey on matchmaking / доклад Всемирной ассоциации выставочной индустрии. - 2011. - июнь (Источник: www.ufinet.org - сайт UFI).
7. Байерские программы Экспоцентра: уникальный сервис для закупщиков // Удача Экспо. - 2012. - № 9.
8. Конгрессная деятельность. Термины и определения. ГОСТ Р 53524-2009. - М.: Стандартинформ, 2010. - 21 с.
9. Бычков И. Приоритет – инновационным технологиям // Экспо Ведомости. - 2010. - №1.
10. Выставки в социальных сетях – везение времени // Экспо Ведомости. - 2011. - №3-4.
11. Сорокина Е. Почему выставки не «чирикают»? // Экспо Ведомости. - 2010. - № 2.
12. «qfExpo» – взгляд на выставку в век информационных технологий // Удача Экспо 2011. - N 6-7.
13. Виртуальный каталог – новое качество on-line сервиса // Удача Экспо. - 2012.- №8.
14. Галахова А.И. Использование новых медиа для информационного обеспечения и продвижения выставочных проектов / Материалы науч.-практ. конф. Применение информационных технологий в выставочной деятельности (Источник: http://5r-expo.com - сайт форума «5rExpo»).
15. Программное обеспечение для выставок // Бизнес и выставки. - 2012. - № 1 (55).
16. ExpoGlobus IS: информационные системы для выставок и мероприятий // Мир Выставок. - 2012. - № 2.
17. Информационно-коммуникационные технологии в выставочном деле // Мир выставок. - 2008. - № 2.
18. Симонов К.В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 656 с.
19. Концепция развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в РФ (утверждена распоряжением Правительства РФ от 10 июля 2014 г. № 1273-р).





# **ФИНАНСЫ. НАЛОГИ**



**Бакулевская Лариса Витальевна,**  
канд. экон. наук, доцент  
кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: kbua@inbox.ru

## **РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ**

*Развитие российского законодательства в области банкротства физических лиц решает большой спектр проблем, связанных с возможностью реструктуризации долгов, реализации имущества, заключение мировых соглашений с физическими лицами. В то же время имеются проблемы, связанные с осуществлением процедуры банкротства для физических лиц и индивидуальных предпринимателей, особенности которых рассматриваются в данной статье.*

*Ключевые слова: банкротство, физические лица; реструктуризация долга; реализация имущества; мировое соглашение, процедура банкротства.*

29 декабря 2014 года в Российской Федерации были приняты существенные изменения в законодательство о несостоятельности (банкротстве). Эти изменения, регулирование банкротства физических лиц, направленное на устранение нормативных пробелов и поддержку физических лиц – должников в условиях экономического кризиса.

Под действие данного закона могут попасть более 400 тысяч человек. С начала 2015 года кредиты населению составляют около 12 триллионов рублей и еще 35 миллиардов рублей – микрофинансовым организациям. Незакранный банковский или потребительский кредит имеют 27% россиян, среди которых преобладают жители больших и средних городов с населением более 500 тысяч человек. У 4% размер долга превышает уровень среднемесячных доходов в десять раз. В новых сложных экономических условиях количество должников может существенно возрасти, кроме того, задолженность свыше 500 тыс. рублей на конец февраля 2015 года составила 418,2 тысяч.

Наиболее остро процедура банкротства физических лиц затрагивает банковскую сферу, так, если в марте 2014 года, просрочено было 9 млн. кредитов, из них 5,5 млн. – на срок свыше трех месяцев, то в марте 2015 года число просроченных кредитов свыше трех месяцев составило – 8 млн. На 1 февраля 2015 года 24,5% заемщиков имеют два кредита, 10,6% - три, 4,5% - четыре, а у 4% - пять и более непогашенных кредитов. В первом квартале 2015 года просроченные кредиты росли рекордными тем-

пами - почти на 2 п.п. (до 17,6%, портфеля). Особенно «портятся» кредиты наличными – в срок не обслуживается каждый пятый. В сегменте кредитных карт просрочено 15,8%, в автокредитах - свыше 11%; ипотечный портфель в срок не обслуживают 3,5% займщиков.

Сложившаяся ситуация показывает, что все большему количеству заемщиков становится сложнее выполнять свои обязательства в связи с ростом безработицы, снижением реальных доходов и ростом инфляции. От банка к банку уровень долгов отличается, заемщики госбанков в целом выглядят более дисциплинированными, но вместе с тем растет число граждан имеющих 3-4 и более кредитов.

По своей структуре долги россиян заметно разнятся в сравнении с зарубежными должниками. В Европе и США основная часть задолженности приходится на кредиты с длительным сроком гашения – ипотека, поэтому процентная ставка низкая. В России, наоборот – большинство населения кредиты берут на короткий срок (потребительские кредиты), которые характеризуются сверхвысокими процентными ставками. В Америке портфель кредитов физическим лицам составляет около 80 % ВВП, в отдельных странах Европы – 95%. В России – около 17% ВВП, из этого можно сделать вывод, что рост потенциала кредитования населения – достаточно высок.

Российские семьи тратят на погашение долгов в среднем 20% своих доходов (некоторые значительно больше и их число растет), тогда

как американцы и европейцы – от 3 до 10% своих годовых доходов.

Кредитная активность россиян в феврале 2015 года по сравнению с этим же периодом прошлого года снизилась почти в два раза, причем снижение спроса наблюдается по всем видам кредитов. Но сильнее всего пострадали ипотечные – спрос на них упал на 72%, хотя на протяжении прошлого года именно жилищные кредиты росли рекордными темпами. Банки на волне кредитного бума прошлых лет снижали требования к заемщикам. Практически каждый гражданин со стандартным пакетом документов мог взять и автокредит, и потребительский кредит на крупную сумму, и ипотеку. Кредиты брали во всех валютах мира, не задумываясь о последствиях и рисках. В результате люди влезали в огромные долги, рефинансировались в других банках под низкий процент, но долги от таких операций не уменьшались. С учетом кризиса, безработицы, роста цен, значительная часть доходов граждан уходит только на питание, ситуация с кредитами становится просто социально опасной.

Повышение интенсивности работы российских государственных органов по подготовке нормативных актов, регулирующих банкротство физических лиц, было призвано обеспечить защиту интересов рядовых граждан России. Федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» (далее – Закон о внесении изменений) вводит в действие специальные механизмы, предусматривающие упорядоченное урегулирование долговых обязательств граждан-должников с использованием трех основных процедур:

- 1) реструктуризации долга,
- 2) реализации имущества,
- 3) заключения мирового соглашения.

Вынесение судебного решения о результатах применения соответствующих процедур ведет к освобождению физического лица от долгов в полном объеме.

С 1 октября 2015 года вступила в силу Глава X «Банкротство гражданина» Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», а также поправки в некоторые другие законы (включая Гражданский Кодекс), касающиеся возможности и процедуры банкротства физических лиц.

В третьем чтении были приняты поправки к закону, согласно которым нормы закона будут распространяться также на займы между физическими лицами и на долги по ЖКХ, а не только на банковские кредиты.

Закон о внесении изменений предусматривает следующие исходные критерии для обязательной или добровольной подачи заявления о признании банкротом.

1. Кредитор может подать в суд заявление о признании физического лица банкротом, если денежные требования к физическому лицу:

- составляют в сумме не менее 500 000 рублей;

- не исполнены в течение 3 (трех) месяцев с даты, когда они должны быть исполнены (если Законом о банкротстве с изменениями не предусмотрено иное).

2. Физическое лицо обязано подать в суд заявление о признании его банкротом, если:

- удовлетворение требований одного или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения им денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей (например, налоговых) в полном объеме перед другими кредиторами;

- общая сумма обязательств составляет не менее 500 000 рублей;

- вправе подать в суд заявление о признании его банкротом, если имеются обстоятельства, свидетельствующие о невозможности исполнения им денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей (например, налоговых) в установленный срок, и при этом физическое лицо отвечает признакам неплатежеспособности и (или) недостаточности имущества.

Гражданин (физическое лицо) не может быть признан неплатежеспособным, если имеются достаточные основания полагать, что с учетом планируемых поступлений денежных средств, в том числе доходов от деятельности гражданина и погашения задолженности перед ним, гражданин в течение непродолжительного времени сможет исполнить в полном объеме денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей, срок исполнения которых наступил. Закон о банкротстве с изменениями рассматривает банкротство физического лица как неспособность удовлетворить требования, если имеет место хотя бы одно из следующих обстоятельств:

- гражданин прекратил расчеты с кредиторами;

- более чем 10% совокупного размера просроченных денежных обязательств и (или) обя-

занностей по уплате обязательных платежей не исполнены им в течение более чем одного месяца;

- размер задолженности гражданина превышает стоимость его имущества (включая требования к третьим лицам);

- наличие постановления об окончании исполнительного производства в связи с тем, что у гражданина отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание.

В целом, процедура банкротства в отношении физического лица может быть начата в суде общей юрисдикции по месту проживания физического лица. Для признания себя банкротом физическое лицо должно подать в суд заявление о банкротстве и следующие документы:

- справку о доходах;
- опись движимого и недвижимого имущества;

- справку о счетах и вкладах в банках;

- список кредиторов и должников;

- документы, подтверждающие суммы долга;

- справку об уплаченных налогах за последние три года;

- справку о сделках с недвижимостью и другим имуществом на сумму от 300 тысяч рублей.

Если физическое лицо является индивидуальным предпринимателем (включая тех предпринимателей, которые прекратили деятельность в качестве индивидуального предпринимателя, но денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей которых возникли в результате осуществления ими предпринимательской деятельности), заявление должно быть подано в соответствующий арбитражный суд. Дела о банкротстве граждан рассматриваются арбитражным судом по месту регистрации гражданина.

При направлении заявления о признании банкротства кредитор обязан, в частности, приложить к нему вступившее в законную силу и подтверждающее требования кредиторов решение суда, за исключением случаев, в которых, в частности, требования:

- подтверждены исполнительной надписью нотариуса;

- признаются гражданином, но не исполняются;

- основаны на нотариально удостоверенных сделках;

- возникли из кредитных договоров, заключенных между гражданином в качестве заем-

щика и кредитной организацией в качестве кредитора.

Суд обязан рассмотреть заявление не ранее чем по истечении 15 (пятнадцати) дней и не позднее чем в течение 3 (трех) месяцев с даты принятия судом заявления о признании гражданина банкротом. Информация о начале процедуры банкротства в отношении гражданина (включая определенные персональные данные такого гражданина), а также информация о прекращении или продлении такой процедуры должна быть официально опубликована. Следует обратить внимание на то, что кредиторы физического лица должны предъявить свои требования в течение 2 (двух) месяцев с даты такой публикации. При этом, даже если кредитор не предъявляет свои требования до истечения указанного двухмесячного срока, он имеет право предъявить их на последующих этапах процедуры несостоятельности в пределах сроков, установленных для реструктуризации долга. В последнем случае он утрачивает право на участие в первом собрании кредиторов. В случае отказа всех кредиторов (включая различные банки) от своих требований к физическому лицу в рамках процедуры несостоятельности, суд обязан прекратить дело о банкротстве. В то же время прекращение дела о банкротстве не лишает кредиторов их прав на возбуждение последующих процедур банкротства физического лица в будущем.

Согласно Закону о банкротстве с изменениями, вводятся 3 (три) типа процедуры банкротства физических лиц:

- 1) реструктуризация долгов физического лица;

- 2) реализация (продажа) имущества;

- 3) заключение мирового соглашения.

Ответственность за управление каждой из процедур банкротства возлагается на «финансового управляющего».

Вознаграждение финансового управляющего выплачивается по окончании процедуры банкротства в виде единовременной выплаты в размере 10 000 рублей плюс 2% от совокупной стоимости всего имущества физического лица.

В соответствии с общепринятой международной практикой Закон о внесении изменений вводит концепцию реструктуризации долгов на основе плана реструктуризации, согласуемого между гражданином - должником и его кредиторами. Реструктуризация применяется как промежуточная мера, прежде чем физическое лицо будет фактически объявлено банкротом, и может быть использована для цели восстанов-

ления платежеспособности. Согласованный срок реструктуризации не может превышать 3 (три) года. В рамках процедуры реструктуризации физическое лицо или любой его кредитор может подготовить и представить финансовому управляющему проект плана реструктуризации. План может составляться только в отношении гражданина, соответствующего следующим требованиям:

- гражданин имеет источник дохода для удовлетворения требований кредитора;

- гражданин не имеет неснятой или непогашенной судимости за совершение уголовного преступления (в сфере экономики) или истек срок привлечения его к административной ответственности;

- гражданин не признавался банкротом в течение 5 (пяти) лет, предшествующих представлению плана реструктуризации, при условии, что план реструктуризации долгов гражданина не утверждался в течение 8 (восьми) лет, предшествующих представлению этого плана.

План реструктуризации долгов подлежит одобрению на собрании кредиторов простым большинством голосов всех кредиторов гражданина, требования которых внесены в реестр требований кредиторов. Отсутствие согласования плана реструктуризации дает суду право продлить срок его подготовки, однако, не более чем на 2 (два) месяца.

План реструктуризации подлежит рассмотрению судом, который может либо одобрить его, либо отказать в одобрении. В случае отклонения плана гражданин признается банкротом и должна быть начата процедура реализации (продажи) его имущества. Если план реструктуризации одобрен, кредиторы могут удовлетворить свои требования только в порядке и на условиях, которые предусмотрены таким планом. По запросу гражданина или кредиторов в план могут быть внесены дальнейшие изменения.

После утверждения плана реструктуризации долгов гражданину разрешается заключать новые сделки (например, привлекать финансирование или предоставлять гарантии), однако такие сделки подлежат предварительному согласованию с финансовым управляющим. В Законе о банкротстве (с изменениями) сроки оформления упомянутого согласия не оговорены, в связи с чем его рекомендуется получать непосредственно перед совершением любых подобных сделок.

Сделка, заключенная в отношении имущества гражданина (включая сделки, заключенные его/ее супругой (-ом) в отношении сов-

местной собственности) может быть оспорена на основании статей 61.2 и 61.3 Закона о банкротстве с изменениями (например, сделки, влекущие за собой оказание предпочтения, или подозрительные сделки) только после утверждения плана реструктуризации. Такие сделки могут быть оспорены финансовым управляющим, кредитором (если размер его требований составляет более 10% общего размера кредиторской задолженности (не считая размера требований такого кредитора и его аффилированных лиц) либо уполномоченным государственным органом (например, налоговым органом).

Если по какой-либо причине план реструктуризации не принимается кредиторами, либо суд находит основания отклонить такой план, физическое лицо признается банкротом и начинается процедура реализации (продажи) его/ее имущества.

С этого момента суд может также вынести определение об ограничении выезда гражданина за пределы Российской Федерации. "Все имущество гражданина, в том числе находящееся в залоге или в совместной собственности с супругой (-ом), может быть реализовано (продано), за исключением определенных видов имущества, которое не может быть продано в силу специальных норм процессуального законодательства [5]. Подразумевается, что подобные исключения, среди прочего, распространяются на жилое помещение должника (если такое жилье является единственным местом постоянного проживания гражданина и не является предметом ипотеки), личные вещи, предметы обстановки и продукты питания. Следует помнить о том, что в 2012 году Конституционный суд РФ подтвердил конституционное право должника и членов его семьи на жилое помещение, по своим характеристикам (параметрам) «разумно достаточным» для реализации права на жилище, установленного статьей 40 Конституции РФ. С момента вынесения решения Конституционного суда РФ законодатели не выработали правил оценки «разумной достаточности» в контексте удовлетворения гражданско-правовых требований в отношении имущества гражданина должника. Новые правила о банкротстве физических лиц также не разъясняют, какие именно помещения являются достаточными, в связи с чем вопрос остается открытым.

В состав конкурсной массы при банкротстве физического лица не включаются его будущие доходы, за исключением случаев, когда такие доходы квалифицируются в качестве дебитор-

ской задолженности, срок погашения которой уже наступил.

С момента объявления банкротства:

- определенные гражданские права физического лица осуществляются только финансовым управляющим;

- все сделки, заключенные физическим лицом в отношении его имущества (помимо заключенных с согласия финансового управляющего), считаются ничтожными.

Описанная выше процедура реализации (продажи) имущества физического лица, равно как и процедура реструктуризации, не применяется к банкротству крестьянских (фермерских) хозяйств. Как и процедуры реструктуризации долга, некоторые виды сделок, совершаемые в рамках реализации (продажи) имущества, подлежат предварительному одобрению финансовым управляющим.

Мировое соглашение представляет собой альтернативу плану реструктуризации. Оно может быть заключено гражданином и конкурсными кредиторами с учетом специальных норм, установленных Законом о банкротстве с изменениями. Мировое соглашение может быть заключено только после удовлетворения требований кредиторов первой и второй очереди (например, требований, связанных с причинением вреда здоровью, пенсионными выплатами, фондом оплаты труда и авторскими правами).

Согласно общему правилу после завершения расчетов с кредиторами в рамках применяемой процедуры гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения обязательств перед кредиторами. Тем не менее, как и в системах регулирования банкротства многих других стран, освобождение от обязательств распространяется не на все требования кредиторов. Руководствуясь преимущественно соображениями защиты общественных интересов (учитывается природа долга или виновное поведение должника, послужившее основанием возникновения долга), Закон о внесении изменений расширяет список требований, являющихся исключениями. Общее правило об освобождении от исполнения обязательств не применяется в следующих случаях:

- гражданин привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство в рассматриваемом деле о банкротстве;

- гражданин не представил необходимые сведения или представил заведомо недостовер-

ные сведения финансовому управляющему или суду, что установлено судебным актом;

- доказано, что при возникновении или исполнении рассматриваемого обязательства гражданин действовал незаконно (например, совершил мошенничество) или злостно уклонился от погашения задолженности, уклонился от уплаты налогов и (или) сборов или представил заведомо ложные сведения либо скрыл или умышленно уничтожил свое имущество;

- или обязательства перед кредиторами относятся к текущим платежам (т. е. обязательства, возникающие после принятия судом заявления о признании банкротом), обязательствам по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью, выплате заработной платы и выходного пособия, возмещению морального вреда, взысканию алиментов или иным требованиям, неразрывно связанным с личностью кредитора.

Обязательства по оплате указанных видов задолженности сохраняются за должником и после окончания процедуры банкротства.

Закон о банкротстве с изменениями устанавливает следующий порядок удовлетворения требований кредиторов [4]:

1) требования высшей очередности – требования по текущим платежам, возникающие после принятия судом заявления о признании банкротом, которые удовлетворяются в следующем порядке:

- уплата алиментов, судебных расходов, выплата вознаграждения финансовому управляющему и другим лицам, привлеченным финансовым управляющим к участию в деле о банкротстве;

- выплата выходных пособий, оплата труда лиц, привлекаемых банкротом в ходе дела о банкротстве по трудовым договорам (для выполнения домашних и иных работ);

- плата за жилое помещение и коммунальные услуги, включая взносы на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме;

- иные текущие платежи;

2) требования первой очередности – требования, связанные с ответственностью за причинение вреда жизни или здоровью, и требования о взыскании алиментов;

3) требования второй очередности – требования о выплате выходных пособий и оплате труда, возникшие до принятия судом заявления о признании банкротства;

4) требования третьей очередности – расчеты с другими кредиторами, включая уплату налогов и другие обязательные платежи.

Требования обеспеченных кредиторов (кредиторов, требования которых обеспечены залогом) относятся к требованиям третьей очереди, но при этом обычно удовлетворяются за счет средств, получаемых от продажи имущества, являющегося предметом залога. Это положение защищает права как залогодержателей, требования которых возникают в силу закона, так и залогодержателей, требования которых основаны на договоре.

Удовлетворение требований обеспеченных кредиторов осуществляется с учетом специальных норм, включая, в частности, следующие:

1) начиная с даты принятия судом заявления о банкротстве и до даты одобрения плана реструктуризации долгов или вынесения судом решения о признании банкротства:

- обращение взыскания на предмет залога (включая обращение взыскания во внесудебном порядке) запрещается;

- отчуждение предмета залога допускается только с согласия залогодержателя (обеспеченного кредитора);

2) средства от продажи заложенного имущества распределяются с учетом следующих правил:

- (1) обеспеченный кредитор вправе получить 80% выручки от продажи имущества, заложенного с целью обеспечения требований кредитора, в счет удовлетворения таких требований;

- (2) остаток средств перечисляется на специальный банковский счет и распределяется следующим образом: (А) 10% средств выделяется на удовлетворение требований кредиторов первой и второй очереди; (В) остаток направляется на удовлетворение требований высшей очередности, касающихся оплаты судебных издержек, вознаграждения финансового управляющего и привлекаемых им лиц, а также стоимости обращения взыскания на заложенное имущество;

- средства, остающиеся на специальном счете должника после оплаты требований первой и второй очереди согласно пункту (1) или (2) (в зависимости от обстоятельств), направляются на оплату обеспеченных залогом требований кредиторов, а излишки включаются в состав конкурсной массы и в целом предназначаются для оплаты требований, не обеспеченных залогом;

3) если кредитор, требования которого обеспечены ипотекой, решил до принятия судом

заявления о банкротстве оставить за собой жилое помещение в счет погашения своих требований в рамках исполнительного производства, исполнение какого-либо исполнительного документа, выданного в этой связи, не приостанавливается.

Предполагается, что процедура банкротства используется в качестве механизма справедливого урегулирования задолженности добросовестных граждан, перегруженных обязательствами, исполнение которых оказывается непосильным для них в результате увольнения, развода, утраты трудоспособности и по другим уважительным основаниям. К сожалению, нельзя исключить и вероятность злоупотребления процедурой банкротства со стороны недобросовестных должников, используемой для уклонения от исполнения денежных обязательств даже при наличии у них финансовых средств, достаточных для погашения таких обязательств.

В странах, в которых действуют развитые механизмы правового регулирования банкротства физических лиц, наиболее распространенной формой мошенничества в контексте банкротства является сокрытие имущества или источников дохода. Подобное сокрытие нарушает интересы кредиторов и представляет собой злоупотребление со стороны должника.

Согласно Закону о банкротстве с изменениями в случае сокрытия или незаконной передачи гражданином имущества третьим лицам конкурсные кредиторы вправе обратиться в суд с заявлением о пересмотре определения о завершении процедуры банкротства и обращении взыскания на сокрытое имущество в течение одного месяца с момента выявления упомянутых обстоятельств.

Кроме того, для лиц, совершающих противоправные действия в деле о банкротстве (к которым относятся, например, сокрытие, уничтожение или передача имущества, и удовлетворение требований отдельных кредиторов в ущерб интересам самостоятельных кредиторов) предусмотрено наказание в виде штрафа в размере до 500 000 рублей и тюремного заключения со сроком до 3 (трех) лет. В случаях преднамеренного или фиктивного банкротства возможно применение более жестких мер наказания.

Также вступили в силу поправки в КоАП и Уголовный кодекс, которые распространили действие статей о преднамеренном и фиктивном банкротстве на граждан.

Признание банкротом накладывает много ограничений. Статус сохраняется в течение 5



(пяти) лет. Гражданин при обращении за новым займом или кредитом будет обязан указывать информацию о признании банкротом. Накладывается запрет на участие в управлении организацией (юридическим лицом) на 3 года. Все имущество, выделенное для погашения долга, переходит в распоряжение финансового управляющего, новые сделки проводятся под контролем, запрещено открывать новые банковские счета и получать по ним доход. Признание банкротом автоматически означает ограничение на выезд из страны.

Для частных предпринимателей:

- аннулируется государственная регистрация в качестве предпринимателя и все выданные лицензии;

- суд налагает арест на имущество на весь период проведения реабилитационных процедур;

- запрещается любая предпринимательская деятельность сроком на 5 (пять) лет.

При проведении процедуры банкротства может быть заключено мировое соглашение, которое утверждается судом. С утверждением мирового соглашения прекращаются полномочия финансового управляющего, а гражданин или указанное в соглашении лицо начинает выплату задолженности.

В случае нарушения мирового соглашения, гражданин признается банкротом и в отношении его имущества начинается процедура реализации.

В заключение можно сделать следующий вывод: социальная напряженность в обществе растет, количество рублевых и валютных за-

емщиков, стоящих на грани банкротства, неуклонно увеличивается, поэтому установление процедуры банкротства физических лиц является важной антикризисной мерой.

*Список литературы*

1. Каргашова Е.И. Банкротство физических лиц: как объявить себя банкротом? «Кредиты и долги». – 2015. - № 4. – с. 75 - 77
2. Ремизова О.Н. Банкротство физических лиц: как объявить себя банкротом? «Кредиты и долги». – 2015. - №10
3. Симонова Н.Н. Банкротство физических лиц «Кредиты и долги». – 2015. - № 5. – с. 123 - 127
4. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)
5. Егорова, Е.В. Комментарий к Федеральному закону от 29.12.2014 №476-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника»/ Е.В.Егорова//Нормативные акты для бухгалтера. – 2015. -№10
6. Кирилловых, А.А. Банкротство физических лиц: новации законодательства о несостоятельности/А.А.Кирилловых //Законодательство и экономика. – 2015. - №6.
7. Налогообложение физических лиц. Каширина М.В., Липатова И.В., Миронова О.А., Пинская М.Р., Пьянова М.В., Смирнов Д.А., Смирнова Е.Е., Ханфеев Ф.Ф., Юрасова И.Н., Грунина Д.К., Журавлева И.А., Угрюмова А.В. // учебник. Под редакцией Л. И. Гончаренко. Москва, 2012. Сер. Высшее образование.

**Балакин Андрей Петрович,**  
канд. экон. наук, заместитель начальника  
Департамента полевых учреждений Банка России  
Россия, Москва  
E-mail: andbalakin@yandex.ru

## **РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ НАЛОГОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ**

*В условиях последствий финансового кризиса и экономических санкций особую роль в механизме государственного налогового регулирования играет Банк России. В статье рассмотрены отдельные направления деятельности регулятора, направленные на реализацию рекомендаций международного сообщества в сфере информационного обмена по налоговым делам.*

*Ключевые слова: налоговое регулирование, антикризисный механизм, банковский сектор, международный информационный обмен.*

Начавшийся в 2008 году мировой финансовый кризис, захлестнувший в том числе и ряд сфер российской экономики, продолжает проявлять себя в связи с осложнением политической ситуации в глобальном мировом сообществе и наложением Западом санкций. Естественной реакцией каждого государства в условиях кризиса является разработка и осуществление различных антикризисных программ и инструментов государственного регулирования, включая налоговые.

Понимая под налоговым регулированием, целенаправленное воздействие мер государства на участников налоговых отношений для достижения желаемых результатов, следует дать характеристику процессу налогового регулирования. Процесс налогового регулирования используется для обеспечения баланса интересов государства и общества, и воздействуя на налогоплательщиков, способствует максимальной мобилизации средств в бюджет. Важным для данного процесса являются взаимовыгодные условия налогообложения. Поэтому в экономической литературе можно встретить противоположные точки зрения: первая - любой кризис является благоприятным временем для налоговых преобразований, усиления регулирующей функции налогов; вторая - усиление налоговой нагрузки (бремени) может привести к обратной реакции – снижению налоговой дисциплины и уменьшению поступлений в бюджет.

Направления антикризисного налогового регулирования, обоснованные нобелевским лауреатом Т. Хаавельмо, построено на соотношении между инвестиционным и налоговым мультипликаторами [2, с. 384]. Его теорема вы-

бора между двумя разными методами стимулирования подъема экономики включает выбор наиболее предпочтительной альтернативы:

1 - усиление налоговой нагрузки и перераспределение налоговых поступлений через бюджеты всех уровней, продолжающееся ростом государственных расходов и государственных инвестиций, требующее государственного вмешательства в экономику и усиления бюджетной централизации ресурсов. Мультипликативный эффект от прироста государственных инвестиций и государственных расходов в этом случае должен превышать потери от повышения налогов;

2 – стимулирование частной инициативы за счет сокращения налогов и уменьшения государственных расходов. Такое стимулирование предполагает снижение налоговой нагрузки, расширение налоговых баз за счет развития частной инициативы, а также рост налоговых поступлений в будущих периодах. Мультипликативный эффект может быть негативным, поскольку увеличение налогов превысит эффект от увеличения государственных расходов.

Первый вариант налогового регулирования Т.Хаавельмо, сосредоточенный на усилении государственного вмешательства в экономику является более жестким, а второй, направленный на снижении налогового бремени и развития частной инициативы – рассматривается как либеральный.

В каждой стране механизм антикризисного налогового регулирования независимо от выбора той или иной модели имеет свою специфику. Например, налоговые мероприятия в антикризисной программе Франции в стоимост-

ной оценке составляли более 40% всех других мероприятий, были направлены на улучшение финансового состояния производителей, в том числе за счет: предоставления налоговых кредитов на инвестиции в основные средства и НИОКР; отсрочки уплаты налога на прибыль и других налоговых платежей. В Соединенных Штатах Америки в 2009 году была принята двухлетняя антикризисная программа "План восстановления и реинвестирования в американскую экономику" стоимостью более 770 млрд. долл. Основными мерами антикризисного налогового регулирования в рамках этой программы использовались: налоговые кредиты по налогам на оплату труда; ускоренная амортизация основных средств для субъектов малого бизнеса; освобождение от налогообложения средств, снимаемых с пенсионных счетов и др.

Посткризисный период 2009 и последующих годов в России коснулся основных налогов: налога на прибыль организаций, НДФЛ и НДС. По налогу на прибыль организаций были снижены ставки налога до 20% и уменьшена база налогообложения за счет исключения из нее отдельных видов затрат (до 2012 года). По НДФЛ были увеличены размеры стандартных и социальных вычетов. По НДС, начиная с 2009 года, была изменена продолжительность налоговых периодов (вместо квартальных – месячные периоды). Кроме того, для поддержки малого бизнеса субъекты РФ получили право дифференцировать налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения.

Не секрет, что глобальный кризис привел к сокращению объема ВВП не только для всей мировой экономики, но и для каждой конкретной страны. По данным Всемирного банка мировые темпы роста ВВП в 2009 году снизились по сравнению с 2008 на 2,2%, а в России – на 8,7 %. В настоящее время тенденции снижения роста ВВП наблюдаются во многих странах мира [2, с. 396]

На фоне большого роста выделенных ресурсов на реализацию антикризисных программ в мировой экономике может наблюдаться резкое снижение налоговых поступлений, рост бюджетного дефицита и уровня государственного долга.

Актуальной задачей макроэкономической политики Правительства России в посткризисный период поставлена задача развития налоговой политики, поиска налоговых механизмов как антикризисных регуляторов.

На реализацию налоговой политики большое влияние оказывает инфляция и политика Банка России, принятая в отношении валютного курса рубля. По оценке инфляционных ожиданий, мониторинг которых опубликован на сайте Банка России, в декабре 2015 года причинами ухудшения экономической ситуации в России на первом месте выделен "рост цен", на втором – "санкции США и Европы против России", на третьем – "сокращение производства" и "участие России в военных операциях в Сирии". Это свидетельствует о том, что в инфляционных ожиданиях больше наблюдается политической составляющей, а в постоянном росте цен – изменение валютного курса.

В настоящее время в России действует режим плавающего валютного курса. По сути, это должно отражать, что курс иностранной валюты по отношению к рублю должен определяться рыночными механизмами, спросом на иностранную валюту и предложением ее на российском валютном рынке. Влияет на динамику валютного курса изменение цен по экспортно-импортным сделкам, уровень инфляции во взаимодействующих по этим сделкам странах, процентные ставки в России и за рубежом, и иные изменения денежно-кредитной политики центральных банков государств. Переход Банка России на "плавающий курс" обеспечивает гибкость экономики под меняющимися внешними условиями, сдерживает негативное влияние на нее внешних факторов. В качестве примера эффективного воздействия плавающего курса можно отметить его влияние на трансграничное движение капитала, при котором спекулятивные операции в результате притоков и оттоков спекулятивного капитала становятся невыгодными. Кроме того, плавающий курс нацеливает политику Банка России на самостоятельность в денежно-кредитной сфере, на снижение инфляции внутри страны. Этот вывод подтверждается информацией Банка России, в частности, в таких документах как: доклады о денежно-кредитной политике, основные направления единой государственной денежно-кредитной политики, годовые отчеты и другие, размещенных на его сайте.

Усиленному вниманию со стороны правительства и ФНС России подвергаются объекты и схемы налоговой оптимизации. Налоговое регулирование коснулось офшорных зон, которые с позиции международного налогового планирования содержали потенциал невостребованных налоговых доходов государств. Антиофшорные меры, направленные на рост нало-

говых доходов под воздействием международного сотрудничества всех заинтересованных государств, позволили реализовать в более полной мере фискальную функцию налогов.

Не секрет, что офшорные юрисдикции располагают колоссальными активами и осуществляют крупные инвестиции во всем мире, тогда как в это время в большинстве стран наблюдается ухудшение экономической конъюнктуры и снижение налоговых поступлений.

Основными направлениями межгосударственного антиофшорного регулирования являются, в том числе, и усиление надзора за банками, пользующимися поддержкой государства.

Действие Федерального закона № 115-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма" еще в 2014 году предполагалось распространить на иностранные структуры без образования юридического лица.

В этой связи внесены ключевые изменения, направленные на совершенствование системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма в банковской сфере.

В годовой отчетности Банк России обязан размещать информацию о применении к кредитным организациям и некредитным финансовым организациям, их должностным лицам меры за нарушение требований Федерального закона № 115-ФЗ. Предусматривается, что реализация этих мер повысит исполнительскую и в том числе налоговую дисциплину, обеспечит рост налоговых доходов в бюджет.

В рекомендациях ОЭСР в отношении прозрачности в бюджетно-налоговой сфере [1] сделан акцент на участие органов государственного управления в банковском секторе с целью создания надлежащей системы регулирования банковской деятельности. Особое значение для создания такой системы имеют "Основные принципы действенного банковского надзора", в соответствии с которыми все страны должны обеспечить прозрачность информации о государственном участии в работе банковской системы, которая способствует не только повышению стабильности финансового сектора и денежно-кредитной политики, но и позволяет реализовать задачи информационного обмена с налоговыми администрациями, оказать влияние на улучшение налогового климата и собираемость налоговых платежей. Банк России, включаясь в указанные направления

работы, является участником информационного обмена на международном уровне и внутри страны с Федеральной налоговой службой и другими органами государственной власти уполномоченными в сфере реализации налоговой политики и налогового законодательства.

Новая модель международного информационного обмена позволяет адаптировать российскую налоговую систему к идеологии зарубежных налоговых систем. В качестве новых инструментов этой модели специалисты называют три:

- Многосторонняя Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам.

- Глобальный форум по прозрачности и обмену налоговой информацией.

- Стандарт автоматического обмена информацией о финансовых счетах в налоговых целях.

Скоординированные действия государств с применением вышеназванных инструментов повышает действенность существующих механизмов обмена информацией. Надежность, полученная по обмену налоговой информацией, затрагивает понятие банковской тайны. Практически банковская тайна прекращает свое существование, поскольку разработанный стандарт автоматического обмена информацией о финансовых счетах в налоговых целях и общий стандарт отчетности стран - участников Модельного соглашения включают информацию банков, опекунских учреждений, депозитариев, страховых компаний и других организаций, содержит данные: о счетах, включая депозиты и опекунские счета; о дивидендах, о продажах финансовых активов и иных доходах от использования активов, находящихся на счетах, о соответствующих платежах по счетам; задолженности и собственных средствах. Качество предоставляемых в отчетности данных должно оцениваться при помощи процедур, включающих оценку инвестиционных рисков, независимую оценку объектов инвестирования, исследование деятельности компаний, результаты комплексной проверки их финансового состояния и положений на рынке. Такие процедуры осуществляются, как правило, перед началом покупки бизнеса или до осуществления сделок по слиянию (присоединению) компаний, подписанием контрактов.

Обмен информацией со стороны Российской Федерации осуществляется в рамках требований ряда и других федеральных законов, в первую очередь, ФЗ "Об особенностях осуществления финансовых операций с иностран-

ными гражданами и юридическими лицами, о внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и признании утратившими силу отдельных положений, законодательных актов Российской Федерации" от 28.06.2014 г. № 173-ФЗ.

Требования законодательных норм позволяют банковскому сектору выявлять нарушения в сфере налогообложения по иностранным счетам и их обслуживанию. Банковский сектор наделен правом передавать информацию иностранным налоговым органам, уполномоченным осуществлять удержание налогов и сборов на основе предоставленной информации, способствуя тем самым повышению эффективности государственного налогового регулирования.

*Список литературы*

1. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. Международный валютный фонд. <https://www.imf.org/external/russian/>
2. Налоговые реформы. Теория и практика: монография для магистрантов / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.
3. Постановление Правительства Российской Федерации "О заключении соглашений об обмене информацией по налоговым делам" от 14.08.2014 г. № 805.
4. Миронова И.Б. Развитие международного сотрудничества по проблемам налогообложения на современном этапе // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 (ч.3) (59-3).
5. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО "Стринг", 2013. – 418 с.
6. Налоговые реформы. Теория и практика: монография для магистрантов / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.
7. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития: монография для магистрантов / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 415 с.
8. Семагин И.А. Теоретические основы банковских инноваций // Экономические науки. 2010. № 10. С. 85.

**Бобошко Иван Владимирович,**  
аспирант

Российского государственного социального университета  
Россия, г. Москва

E-mail: V.Boboshko@mail.ru

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ

*Проблемы развития национальных налоговых систем являются дискуссионными и наделенными специфическими особенностями отдельно взятого государства, его налоговой политики и уровня экономического развития. В статье рассматриваются общие проблемы регулирования налогообложения в рамках международного сообщества, связанные с сохранением налоговой базы внутри каждой страны.*

*Ключевые слова: налоговая система, принципы организации, налогообложение прибыли, налоговая база, налоговые реформы.*

Налоговые системы зарубежных стран и России имеют свои особенности и отличия, сформированные в результате влияния политических и экономических факторов, обуславливающих развитие каждой страны. В первую очередь следует говорить о различиях налоговых систем государств с федеративным устройством и унитарных. Использование налоговой системы как инструмента реализации финансовой политики в этих государствах позволяет регулировать основные социальные экономические процессы, сдерживать развитие одних отраслей и видов деятельности, поддерживать другие.

Поскольку в основе построения налоговых систем лежат основополагающие принципы их организации, то различия между вышеназванными государствами следует искать и в принципах. В федеративных государствах, объединяющих ряд государств – членов, пытающихся сохранить юридическую самостоятельность, основным принципам организации налоговой системы является *принцип субсидиарности*, позволяющий реализовать налоговую политику

на всех уровнях управления, расширяя при этом полномочия местных властей. Другим принципом можно назвать *исключительность и ответственность* за действия на определенном уровне власти.

Ряд авторов, исследующих налоговые системы, считают, что к принципам организации налоговых систем государств с федеративным устройством следует отнести *принцип фискальной эквивалентности*, означающий возможность каждой административной территории финансировать свои властные полномочия (функции) за счет налоговых доходов, которые администрируются на этой территории [2].

Налоговая система федеративного государства отличается от налоговой системы унитарного государства не только институциональным подходом к распределению и делегированию полномочий, но и системой налогов, их архитектурой, отвечающей построению бюджетной системы страны. Сравнительная характеристика систем налогов США как государства с федеративным устройством и Франции как унитарного государства в качестве примера приведена в таблице 1.

**Таблица 1. Системы налогов США и Франции**

<b>Налоги</b>	<b>США</b>	<b>Франция</b>
Федеральные налоги	подходный налог	НДС
	налог на прибыль корпораций	подходный налог с физических лиц
	налог на социальное страхование	налог на прибыль компаний пошлины на нефтепродукты
	акцизы	акцизы
	таможенные пошлины	налоги на собственность
	налог на наследство (дарения)	таможенные пошлины

Налоги	США	Франция
Налоги штатов (региональные)	подходный налог	
	налог на прибыль корпораций	
	акцизы	
	налог на наследство (дарения)	
	налог с продаж	
	поимущественные налоги	
	налог с владельцев транспортных средств	
Местные	подходный налог	туристский сбор
	налог на прибыль корпораций	налоги: на жилье, земельный налог
	акцизы	налог на профессию
	налог на наследство (дарения)	налог на уборку территории
	налог с продаж	налог на использование коммуникаций
	поимущественные налоги	налог на продажу зданий.
	экологические налоги	

На федеральный бюджет в Соединенных штатах приходится около 70% всех доходов и расходов. Платежи отдельных налогов распределяются в бюджеты разных уровней, например, подходный налог и налог на прибыль корпораций уплачиваются налогоплательщиками во все три уровня бюджетов. Отдельные штаты устанавливают собственные налоги, например, в Калифорнии взимают налог на деловую активность. Местные налоги играют самостоятельную роль в формировании доходной части местных бюджетов, которые могут быть увеличены за счет федеральных субсидий.

Налоговые доходы, поступающие в бюджет центрального правительства Франции, превышают 90% от общей их суммы. Местным органам власти даны полномочия вводить на своей территории дополнительные налоги, например, налог на озеленение, налог на превышение предельной занятости площади и др. Общий объем местных бюджетов в бюджете страны достаточно высок, составляет около 60% общего бюджета страны.

Общей проблемой для всех национальных систем налогообложения является проблема сохранения налоговых баз на территории своей страны. С этой целью под вниманием правительств находятся вопросы: размывания налоговой базы налога на прибыль и перевода ее в низконалоговые юрисдикции; налоговый контроль иностранных компаний, признанных российским законодательством "контролируемыми". В рамках названных вопросов рассматриваются дополнительные, относящиеся к сфере регулирования и контроля: контроль сделок между взаимозависимыми лицами, применение трансфертного ценообразования.

Вопрос размывания налоговой базы и перемещения прибыли в низконалоговые юрисдикции с целью ухода от налогов в своей стране получил название BEPS (Base erosion and profit shifting) - эрозия налоговой базы и перемеще-

ние прибыли (англ.). Проблемой BEPS активно занимаются специалисты налоговых и финансовых органов во всем мире, а также налоговые консультанты. Заинтересованность сохранения национальной налоговой базы объясняется фискальными задачами, решаемыми в рамках формирования налоговых доходов бюджета. В 2013 году ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) издала документ "Рассмотрение проблемы снижения налоговой базы и переноса прибыли", в котором были предложены мероприятия для решения данной проблемы в мировом масштабе. Данный документ рассматривается специалистами многих стран как план действий. Поэтому на его содержании следует остановиться подробнее.

Документ содержит три раздела: Введение (Chapter 1 Introduction); Предпосылки (Chapter 2 Background); План действий (Chapter 3 Action Plan) [4]. Главная мысль, которая в большей степени касается деятельности транснациональных компаний, сводится к тому, что потеря любого государства на налоговых доходах приводит к неизбежности распределения налогового бремени на других налогоплательщиках и снижает конкурентоспособность среднего и малого бизнеса. План действий против BEPS включает 15 действий, основное содержание которых сводится к следующему.

1 действие. Решение налоговых проблем цифровой экономики, в которой существенную роль играют нематериальные активы и сложно решается вопрос формирования добавленной стоимости продукта. В этой связи следует, учитывая сложности налогообложения цифровой экономики, изучить возможные присутствия компаний в экономиках других стран, определить цепочки создания стоимости для корректировки налоговых правил.

2 действие. Нейтрализация гибридных инструментов и структур, приводящих к двойному неналогообложению, двойному вычету, дол-

госрочной отсрочки налога. Это действие предполагает корректировку международных правил налогообложения, изменение модельной концепции ОЭСР, изменение национальных законодательств и координирование между ними всех предлагаемых корректировок.

3 действие. Ужесточение правил деятельности контролируемых иностранных компаний в сфере налогообложения. Это действие направлено на исключение из практики злоупотреблений за счет включения в налоговую базу долей прибыли иностранных компаний, которыми владеет бенефициар низконалогового государства.

4 действие. Установление ограничений BEPS, предусматривающих вычеты процентов по заемным обязательствам и другим финансовым инструментам. Ограничение касается применения схем, в которых проценты по заемным обязательствам признаны расходами для целей обложения налогом на прибыль в одном государстве и не признаны к обложению налогом у получателя в другом государстве.

5 действие. Противодействие "пагубным налоговым практикам", предполагающее повышение прозрачности сделок для контролируемых органов и возможности их анализа по существу.

6 действие. Предотвращение злоупотреблений в рамках международных соглашений об избежании двойного налогообложения. Это действие направлено на корректировку проектов международных соглашений.

7 действие. Предотвращение возможности искусственного избежания статуса "постоянно представительства".

8-10 действия. Корректировка правил трансфертного ценообразования с целью: большего соответствия созданию добавленной стоимости; использования нематериальных активов для перераспределения прибыли по сделкам; противодействия вывода налоговой базы с позиции распределения рисков капитала; противодействия вывода налоговой базы с позиции сделок между независимыми налогоплательщиками.

В перечне действий есть еще пять, которые касаются механизмов разрешения споров и применения других многосторонних инструментов.

Все предусмотренные выше охарактеризованным документом меры, направленные на противодействие недобросовестной налоговой оптимизации, позволяют развивать налоговые системы государств в рамках общепринятых

концептуальных принципах, снижать риски, связанные с радикальным изменением национальных налоговых систем. При анализе недостатков национальных налоговых систем важно понимание возможности их устранения в рамках совершенствования существующей системы.

Налоговая система России проходит сложный путь своего реформирования. Со времени ее создания (начало 90-х годов прошлого столетия) был реализован не один комплекс мер, акцентированных на существующих вызовах определенного периода развития. В настоящее время сохраняется актуальность целого ряда проблем, требующих решения для проведения дальнейших реформ налоговой системы. К таким проблемам следует отнести:

- повышение фискальной эффективности НДС, для чего рассматриваются дополнительные механизмы его контроля: электронные счета-фактуры, специальные НДС счета;

- внедрение прогрессивности в налоговую систему, в частности, в имущественное налогообложение;

- достижение сбалансированности налоговой системы за счет корректировки отдельных налогов, например, снижение налоговой нагрузки на труд и повышение налоговой нагрузки на потребление; и другие.

Для решения этих проблем в стране должны быть задействованы основные социальные и экономические институты, способствующие реализации налоговой политики государства и имеющие возможность измерить налоговую нагрузку в отраслях, отдельных категориях налогоплательщиков с целью достижения их устойчивого экономического развития.

### *Список литературы*

1. Алиев Б.Х. Налоговые системы зарубежных стран: учебник для студентов / Б.Х. Алиев, Х.М. Мусаева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 215 с.
2. Налоговые системы. Методология развития: монография для магистрантов / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 463 с.
3. Миронова О.А., Новоселов К.В. Проблемы и риски формирования налоговой базы от доходов и прибыли // Экономические науки. 2014. № 110. С. 117-121.
4. <http://www.oecd.org/ctp/beps.htm>
5. Экономика налоговых реформ: монография / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2013. – 432 с.



*Евстафьева Алсу Хусаиновна,  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
Экономики и предпринимательства в строительстве  
Казанского государственного архитектурно-  
строительного университета  
Россия, г. Казань  
E-mail: evalsu@yandex.ru*

## **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ**

*Отнесение организаций к крупнейшим налогоплательщикам и особый порядок их администрирования в налоговых органах является обсуждаемым вопросом налоговой теории и практики. В статье рассмотрены особенности, связанные с получением статуса крупнейшего налогоплательщика, возможность объединения их в консолидированные группы и особенности применения методов налогового регулирования.*

*Ключевые слова: крупнейший налогоплательщик, критерии, налоговое администрирование, инструменты налогового регулирования.*

В организационной структуре налоговых органов России выделены межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам (МИФНС КН), целью создания которых явилась необходимость налогового администрирования крупных организаций, имеющих широкую, разветвленную сеть дочерних компаний, осуществляющих свою деятельность на разных территориях. Вертикально интегрированные компании - крупнейшие налогоплательщики администрируются в МИФНС по отраслевому признаку:

- МИФНС КН № 1 (разведка, добыча, переработка, транспортировка и реализация нефти и нефтепродуктов);
- МИФНС КН № 2 (разведка, добыча, переработка, транспортировка и реализация газа);
- МИФНС КН № 3 (основные виды обрабатывающих производств, строительства, торговли и др. видов деятельности);
- МИФНС КН № 4 (производство и реализация электрической энергии);

- МИФНС КН № 5 (производство и реализация металлургической промышленности);
- МИФНС КН № 6 (оказание транспортных услуг);
- МИФНС КН № 7 (реализация и предоставление в пользование технических средств, обеспечивающих оказание услуг связи);
- МИФНС КН № 8 (машиностроение);
- МИФНС КН № 9 (финансово-кредитная сфера).

Критериями отнесения налогоплательщиков к категории крупнейших являются показатели их финансово-экономической деятельности за один из трех отчетных периодов, предшествующих году регистрации в МИФНС в качестве крупнейшего налогоплательщика. Статус крупнейшего сохраняется за налогоплательщиком еще в течение трех лет следующих за отчетным периодом, в котором показатели финансово-экономической деятельности перестают отвечать установленным предельным значениям (табл. 1).

**Таблица 1. Критерии отнесения юридических лиц к крупнейшим налогоплательщикам, установленные приказом ФНС России от 16.05.2007 г. № ММ-3-06/308@ в редакции от 20.07.2015 года**

Уровень налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков	Показатели финансово-экономической деятельности	Примечание
1. Федеральный уровень	1.1. Суммарный объем начислений федеральных налогов – свыше 1 млрд. руб.	Для организаций по оказанию услуг связи и предоставлению в пользование технических средств, обеспечивающих оказание услуг связи – свыше 300 млн. руб.
	1.2. Суммарный объем полученных доходов – превышает 20 млрд. руб.	
	1.3. Активы – превышают 20 млрд. руб.	
2. Федеральный уровень, к которому отнесены организации оборонно - промышленного комплекса	2.1. Сумма по заключенным контрактам поставки стратегической продукции на экспорт – более 27 млн. руб. в год.	Организация признается крупнейшим налогоплательщиком при условии, что один из перечисленных четырех показателей достигнут
	2.2. Сумма выручки по экспортным поставкам стратегической продукции – более 20% от общей суммы выручки.	
	2.3. Среднесписочная численность работающих – свыше 100 человек	
	2.4. Доля вклада в уставный капитал государства, как учредителя – свыше 50%	
3. Федеральный уровень, к которому отнесены стратегические предприятия, организации и стратегические акционерные общества	3.1. Сумма по заключенным контрактам поставки стратегической продукции на экспорт – более 27 млн. руб. в год.	Организация признается крупнейшим налогоплательщиком при условии, что один из перечисленных показателей достигнут
	3.2. Сумма выручки по экспортным поставкам стратегической продукции – более 20% от общей суммы выручки.	
	3.3. Среднесписочная численность работающих – свыше 100 человек	
	3.4. Доля вклада в уставный капитал государства, как учредителя – свыше 50%	
4. Федеральный уровень, к которому отнесены: кредитная организация, страховая, перестраховочная, общество взаимного страхования, страховой брокер, профессиональный участник рынка ценных бумаг, негосударственный пенсионный фонд		Требуются наличие лицензии: - на осуществление банковских операций; - на осуществление страхования, перестрахования, взаимного страхования, посреднической деятельности в качестве страхового брокера; - профессионального участника рынка ценных бумаг и/или на осуществление деятельности по ведению реестра; - на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию.
5. Региональный уровень	5.1. Суммарный объем полученных доходов – от 2 до 20 млрд. руб. включительно	1. Не относятся к категории крупнейших налогоплательщиков организации, применяющие специальные налоговые режимы. 2. Показатели финансово - экономической деятельности с учетом уровня социально - экономического развития региона могут определяться УФНС по субъекту РФ по согласованию с ФНС.
	5.2. Среднесписочная численность работников – более 50 человек	
	5.3. Активы – в пределах от 100 млн. рублей до 20 млрд. руб. включительно или суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов – в пределах от 75 млн. руб. до 1 млрд. руб.	

Составлено автором.

К крупнейшим налогоплательщикам (КН), кроме отвечающих выше перечисленным критериям, могут быть отнесены некоммерческие организации при условиях:

- если суммарный объем доходов от реализации и внереализационных доходов по данным годовой налоговой отчетности по налогу на прибыль превышает 20 млрд. руб. (администрируются на федеральном уровне);

- если суммарный объем доходов от реализации и внереализационных доходов по данным годовой налоговой отчетности по налогу на прибыль находится в пределах от 2 до 20 млрд. руб. (администрируются на региональном уровне).

Крупнейший налогоплательщик, в отношении которого принято решение арбитражным судом о признании его банкротом и введена процедура конкурсного производства, может потерять статус крупнейшего налогоплательщика.

Вышеперечисленные критерии применяются на всей территории страны. В налоговом администрировании КН возникают организационные проблемы, связанные со статусом крупнейших. Требования администрировать их по-

сле периода, в котором организация не удовлетворяет критериям отнесения к КН, в налоговых органах создают проблему применения процедур налогового контроля и формирования отчетности налоговых органов. Налогоплательщик не перестает в этот период администрироваться на федеральном уровне в МИФНС РФ, хотя крупнейшим уже не является.

Для сравнения можно привести пример налогового администрирования крупных организаций, которые подлежат всесторонним проверкам, в случае если их показатели отвечают установленному пределу балльной оценки. Баллы считаются по показателям: стоимости активов, валового дохода, количества включенных в состав компаний юридических лиц, занимающихся основной деятельностью, многоотраслевой структуры, количеству сотрудников налоговых органов и специалистов, привлекаемых для проверки компании, общему объему времени проверки. В программу всесторонних проверок включается та компания, которая набирает не менее 12 баллов. Пример начисления баллов приведен по стоимости активов и валовому доходу в таблице 2.

**Таблица 2. Шкала начисления баллов по общей стоимости активов налогоплательщика США [1, с. 233]**

Стоимость активов	Валовый доход	Начисляемые баллы
До 500 млн. долл. (включительно)	До 1 млрд. долл. (включительно)	1
От 500 млн. до 1 млрд. долл.	От 1 млрд. до 2 млрд. долл.	2
От 1 млрд. до 2 млрд. долл.	От 2 млрд. до 3 млрд. долл.	3
От 2 млрд. до 5 млрд. долл.	От 3 млрд. до 5 млрд. долл.	4
От 5 млрд. до 8 млрд. долл.	От 5 млрд. до 10 млрд. долл.	5

Для определения баллов все активы суммируются. Показатель валового дохода увеличивает вероятность крупнейшего налогоплательщика быть включенным в программу всесторонних проверок.

Приведенный пример подтверждает проблемы налогового администрирования в мировой практике решаются через систему инструментов налогового регулирования, под которыми понимается "совокупность норм налогового законодательства, обеспечивающих воздействие государства на хозяйственное поведение налогоплательщика через его экономические интересы для достижения определенного экономического, социального или иного полезного результата" [2, с. 459].

Законодательство определяет не только меру воздействия, но и его направления. В отдель-

ных странах инструменты налогового регулирования разнонаправленного воздействия (стимулирующего, компенсационного, дестимулирующего) применяются в комплексе, например, для налогового регулирования свободных экономических зон. Всевозможных специальных и свободных экономических зон в мире насчитывается более 25 видов. По количеству специальных экономических зон первое место занимает Ирландия. В России в настоящее время созданы и развиваются 17 особых экономических зон (ОЭЗ), в том числе 6 – промышленного типа; 5 – технологического типа; 4 – туристического типа; 2 – логистического типа.

Особые экономические зоны привлекают крупные организации возможностью вложения средств в серьезные инвестиционные проекты и

льготными условиями осуществления отдельных видов деятельности.

Применяемые государством инструменты налогового регулирования создают положительные эффекты налогообложения для экономики в целом и для отдельных юридических лиц, в том числе, относящихся к статусу крупнейших налогоплательщиков.

Укрупнение бизнеса привело к созданию еще одного института – консолидированных групп налогоплательщиков (КГН), объединяющих крупнейших налогоплательщиков. Несовершенство отдельных норм налогового законодательства стало причиной появления проблем администрирования КГН.

"Добровольно-принудительные" условия регистрации в качестве КГН сводятся к следующему: во-первых, соблюдение жестких критериев участников КГН для получения статуса по сути определяют всех участников как крупнейших налогоплательщиков; во-вторых, назначая из состава участников КГН ответственного, МИФНС по крупнейшим налогоплательщикам администрируют его и как крупнейшего, и как КГН. Это вносит определенную сложность в мониторинг информации, формируемой на федеральном уровне в специально созданном информационном ресурсе – ИР "Учет консолидированной группы налогоплательщиков". Процесс сбора, накопления и анализа информации об участниках консолидированных групп осуществляется, с одной стороны, на основе ввода данных по ответственному участнику КГН налоговым органам по месту его нахождения (учета), с другой – на основе сведений о всех участниках КГН, режимах их налогообложения, собираемых другими территориальными налоговыми органами. Сами сведения о КГН включают: данные договора о создании КГН, общем количестве действующих участников, совокупной сумме их налогов, суммарном объеме выручки, совокупной стоимости активов и др.

Особенностью налогообложения в консолидированной группе является порядок определения налоговой базы по налогу на прибыль, который основан на необходимости исчисления

совокупных доходов и совокупных расходов по консолидированной группе. Величина налоговой базы, которая приходится на каждого участника КГН включается в совокупную налоговую базу и определяется как: *налоговая база по КГН × удельный вес каждого участника*. Удельный вес определяется как частное отделение суммы удельного веса основных средств и удельного веса фонда оплаты труда (или численности) на 2. Этот расчет осуществляет ответственный участник КГН с целью правильного формирования налоговой декларации по налогу на прибыль, уплачиваемый им.

Проблемой в налогообложении прибыли крупнейших налогоплательщиков и крупнейших (или их обособленных подразделений), входящих в состав КГН, является применение трансфертного ценообразования. Существующие ограничения применения трансфертных цен крупнейшими налогоплательщиками и консолидированными группами налогоплательщиков требуют научного анализа на региональном и федеральном уровне.

### *Список литературы*

1. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО "Стринг", 2013. – 418 с.
2. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / под ред. И.А.Майбурова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.
3. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития: монография для магистрантов / [И.А.Майбуров и др.]; под ред. И.А.Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 415 с.
4. Новосёлов К.В. Консолидированные группы налогоплательщиков. Кто они? // Налоговая политика и практика. 2012. № 1. С. 34-39.
5. Экономика налоговых реформ: монография / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2013. – 432 с.

*Залялиев Фанис Габилевич,  
аспирант НОУ ВПО «Университет управления «ТИСБИ»  
Россия, г. Казань  
E-mail: Fanis727@mail.ru*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

*В статье анализируются теоретические и практические проблемы, связанные с организацией закупок товаров (работ и услуг) в бюджетных организациях.*

*Ключевые слова: закупки, контрактная система, контрактная служба, конкуренция, преференция, антидемпинговые меры.*

С 1 января 2014 года действует Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее - Закон о контрактной системе). Данный Закон был принят для того, чтобы значительно повысить качество обеспечения государственных (муниципальных) нужд. Для этого необходима реализация системного подхода к формированию, размещению и исполнению государственных (муниципальных) контрактов, а также предотвращение коррупции и различного рода злоупотреблений в сфере обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Закон о контрактной системе регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок, в части, касающейся:

- 1) планирования закупок товаров, работ, услуг;
- 2) определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- 3) заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в соответствии с частями 1, 4 и 5 статьи 15 Закона о контрактной системе (далее - контракт);

- 4) особенностей исполнения контрактов;
- 5) мониторинга закупок товаров, работ, услуг;
- 6) аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг;
- 7) контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее - контроль в сфере закупок).

Закон о контрактной системе предусматривает очень широкий субъектный состав, он касается как государственных и муниципальных заказчиков, так и поставщиков (исполнителей, подрядчиков) и распространяет свое правовое действие на всю инфраструктуру, обслуживающую систему государственных закупок.

Контрактная система основывается на принципах открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок.

Сущность контрактной системы состоит в объединении различных субъектов в сфере закупок, они должны осуществлять возложенные на них законом, иными нормативными правовыми актами действия и функции, которые направлены на достижение поставленных целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд. В основе взаимодействия участников контрактной системы положены механизмы партнерства государственного и частного сектора, поскольку среди участников контрактной системы есть не толь-

ко органы государственной власти, но и физические и юридические лица.

С правовой точки зрения, сложность создания контрактной системы состоит в необходимости слаженного регулирования отношений в сфере государственных и муниципальных закупок нормами ряда отраслей законодательства - административного, финансового, гражданского, бюджетного.

Понимание сущности и значения контрактной системы имеет большое значение в настоящее время, поскольку новая система в сфере государственных и муниципальных закупок непосредственно влияет на экономику страны.

В первую очередь стоит отметить, что контрактная система имеет значимый антикоррупционный потенциал. В случае, когда поставщик добивается несправедливых условий, например, завышенной цены, неизбежно возникает коррупция.

Кроме того, контрактная система направлена на развитие отечественного бизнеса. Основываясь на данных Министерства экономического развития Российской Федерации за 2014 год, через рынок государственных закупок распределяется более 22 % ВВП [1]. Рынок же государственных закупок, таким образом, выступает существенно - значимым инструментом экономической политики страны.

Также стоит отметить, что контрактная система обеспечивает непосредственное выполнение обязательств перед населением со стороны государства. Указанные обязательства приводятся в различных государственных программах, выполнение которых неминуемо связано с осуществлением закупок необходимых товаров, работ, услуг.

В соответствии с данным законом заказчики обязаны готовить трехлетний и годовой планы закупок, в особом порядке корректировать и уточнять их. Если раньше заказчики обосновывали только Н(М)ЦК, то сейчас необходимо обосновать предмет закупки, способ закупки и требования к участникам закупки.

Соответственно для реализации новых функций требуются квалифицированные кадры, создание специальных контрактных служб. В случае, если совокупный годовой объем закупок не превышает 100 млн. руб., заказчик может не создавать контрактную службу, а назначить должностное лицо, ответственное за осуществление закупок, исполнение контрактов, - контрактного управляющего, имеющего специальную профессиональную подготовку.

Закон о контрактной системе формирует институциональные условия для формирования

нового алгоритма взаимодействия между государственными заказчиками и поставщиками. Нормативно закреплена (статья 34 Закона о контрактной системе) зеркальная ответственность за невыполнение условий и расторжение контрактов со стороны государственных и муниципальных заказчиков, и исполнителей контрактов. Контракт должен включать обязательное условие об ответственности заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом. Например, в случае просрочки исполнения заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, а также в иных случаях ненадлежащего исполнения заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, поставщик (исполнитель, подрядчик) вправе потребовать уплаты неустоек (штрафов, пеней).

Кроме того, государственные контракты могут иметь специальные условия, например, обязательное привлечение при исполнении контрактов субподрядчиков, которые являются субъектами малого предпринимательства или социально - ориентированными некоммерческими организациями. По планам правительства к 2018 году доля субъектов малого предпринимательства в реализации госзаказа должна достигнуть 25%. В настоящее время, по экспертным оценкам, малый и средний бизнес напрямую (без учета субподряда) выполняет от 5% до 15% государственных заказов и заказов госкомпаний.

Заказчики обязаны предоставлять ценовую преференцию 15% учреждениям и предприятиям уголовно - исполнительной системы и организациям инвалидов, что ранее делалось крайне редко.

Введены преференции (15% в отношении цены контракта) при размещении государственного заказа и для производителей из России, а также стран Таможенного союза. Соответствующий нормативный документ содержит перечень товаров, в отношении которых установлены данные преференции. Новым документом преференции предусмотрены не только для ранее сформированного перечня отраслей (производителей лекарственных препаратов, ряда продуктов питания: мясо, колбасные изделия, сливочные масла и др.), продукции легкой промышленности, различного оборудования, но и для поставщиков продукции медицинских изделий, металлопродукции и продукции тяжелого машиностроения. Включение в перечень сельскохозяйственной и рыбной продукции направлено на стимулирование спроса и повы-

шение конкурентоспособности наиболее уязвимых отраслей агропромышленного комплекса.

В соответствии с поручением Правительства РФ Министерством экономического развития разработана Концепция общественного обсуждения закупок товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд на сумму свыше 1 млрд. руб., основными принципами которой является открытость и прозрачность.

Закон о контрактной системе предлагает порядок применения антидемпинговых мер. Закупки разделяются на две категории – до 15 млн. руб. и свыше этой суммы. Если участник аукциона на закупку свыше 15 млн. руб. предложил снижение цены на 25% и более, заказчик с помощью специального механизма может проверить добросовестность поставщика и при необходимости запросить дополнительное обоснование предложенной цены. Поставщик в этом случае обязан представить обеспечение контракта (договора) в полуторакратном размере. Так, если заказчик установил обеспечение контракта (договора) в размере 30%, то при применении антидемпинговых мер исполнитель обязан представить обеспечение в размере 45%. Для закупок объемом до 15 млн. руб. поставщик может вместо полуторного обеспечения представить три ранее успешно исполненных контракта. Давность таких контрактов должна быть не более года, и один из них по сумме должен составлять не менее 20% начальной цены той закупки, в которой участвует поставщик.

Закон о контрактной системе не применяется к отношениям, связанным с:

1) оказанием услуг международными финансовыми организациями, созданными в соответствии с международными договорами, участником которых является Российская Федерация, а также международными финансовыми организациями, с которыми Российская Федерация заключила международные договоры;

2) закупкой товаров, работ, услуг для обеспечения безопасности лиц, подлежащих государственной защите, в соответствии с Федеральным законом от 20 августа 2004 года N 119-ФЗ "О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства" и Федеральным законом от 20 апреля 1995 года N 45-ФЗ "О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов";

3) закупкой драгоценных металлов и драгоценных камней для пополнения Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации;

4) назначением адвоката органом дознания, органом предварительного следствия, судом для участия в качестве защитника в уголовном судопроизводстве в соответствии с Уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации либо судом для участия в качестве представителя в гражданском судопроизводстве в соответствии с Гражданским процессуальным кодексом Российской Федерации;

5) привлечением адвоката к оказанию гражданам юридической помощи бесплатно в соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 2011 года N 324-ФЗ "О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации";

б) закупкой товаров, работ, услуг участковыми избирательными комиссиями, территориальными избирательными комиссиями, в том числе при возложении на них полномочий иной избирательной комиссии, окружными избирательными комиссиями, избирательными комиссиями муниципальных образований (за исключением избирательных комиссий муниципальных образований, являющихся административными центрами (столицами) субъектов Российской Федерации) во исполнение полномочий, предусмотренных законодательством Российской Федерации о выборах и референдумах.

В настоящее время закупки для государственных (муниципальных) нужд получили широкое распространение в мире, особенно в Соединенных Штатах Америки, где создана и десятки лет функционирует Федеральная контрактная система.

В России контрактная система окончательно не сформирована и поэтому не в полной мере удовлетворяет потребности государства в эффективном использовании бюджетных ресурсов. Среди факторов, подтверждающих это, можно выделить высокий уровень коррупции. В настоящее время работой с государственными закупками занимаются, как правило, лица, не обладающие специальными знаниями в этой области, а иногда и общими знаниями в сфере юриспруденции. Об этом свидетельствует большое количество судебных и административных дел, возбуждаемых в отношении заказчиков; отсутствие полноценной регламентации и структурирования всех стадий процесса государственных закупок, а именно планирования закупок, размещения заказов и исполнения контрактов.

Подводя итог, новый Закон о контрактной системе определил принципиальные подходы к осуществлению государственного и муниципального заказа. Вполне очевидно, что переход к принципиально новой контрактной системе, априори, не способен протекать плавно. Применение нового закона о контрактной системе на практике порождает немало обоснованных вопросов, ответы на которые зачастую не способны дать как контролирующие органы, так и ведущие специалисты в данной сфере социальных отношений.

Существенным ограничением для развития контрактной системы на современном этапе является недостаточный уровень профессионализма, как заказчиков, так и потенциальных участников закупок, отсутствие необходимых компетенций для выполнения предусмотренных функций сотрудниками контрактных служб.

Практика показывает, что нарушения при размещении заказов и заключении контрактов во многом происходят из-за недостаточной компетентности управленческого персонала. Согласно результатам исследований Всемирного банка издержки, связанные с некомпетентностью государственных заказчиков, даже в развитых странах, соизмеримы с издержками коррупционных рисков. В этой связи одной из ключевых задач развития контрактной системы является организация разноуровневой системы профессиональной подготовки кадров.

Вместе с тем, считаем необходимым – неукоснительное соблюдение всех требований действующего законодательства о контрактной системе, а также указаний и разъяснений контролирующих органов, ибо именно верное следование букве закона в конечном итоге позволит обеспечить реализацию всех фундаментальных принципов федеральной контрактной системы, обеспечить экономию средств соответствующего бюджета в условиях сложившей-

ся рыночной экономики, а также здоровой и справедливой конкуренции.

### *Список литературы*

1. Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации <http://www.economy.gov.ru>.
2. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12.12.1993) (в ред. поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. - 04.08.2014. - № 31. - ст. 4398.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
4. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
5. Аюпов А.А. Методология формирования и использования инновационных финансовых продуктов // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2008
6. Аюпов А.А., Макеева Ю.Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 57-59.
7. Добрецов Г.Б. Существенные условия контракта, заключаемого в порядке размещения государственного и муниципального заказа. // Хозяйство и право. - № 6. - 2014. - С. 78-79.
8. Ермакова А.В. Госзакупки по новому закону: что изменится для учреждений // Учет в бюджетных учреждениях. - № 6. - 2013. - С. 34-41.
9. Шмелева М.В. Гражданско-правовое регулирование контрактных отношений при государственных и муниципальных закупках в Российской Федерации: Автореф. дис. кан. юрид. наук: 12.00.03. - Саратов: Российский государственный гуманитарный университет. - 2013. - С. 22.



**Конева Ольга Васильевна,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Торгово-экономического института  
Сибирского федерального университета  
Россия, г. Красноярск  
E-mail: smorodina77@list.ru

## **ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КЛАСТЕРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Информация для формирования учетно-контрольного обеспечения в организациях, объединенных в кластер имеет свою специфику формирования, что требует введения стандартизации правил для всех участников кластера. В статье рассмотрен пример влияния учетно-контрольного обеспечения на налоговую нагрузку организаций кластера и возможность ее оптимизации.*

*Ключевые слова: учетно-контрольное обеспечение, малое и среднее предпринимательство, управление кластером, стандартизация, налоговая нагрузка, налоговая оптимизация.*

Для кластера малого и среднего предпринимательства и основных его участников – малых предприятий учетно-контрольное обеспечение рассматривается как система, имеющая внешние параметры и показатели, используемые для принятия решений на уровне ядра кластера, и внутренние показатели, формируемые в едином учетно-контрольном пространстве под влиянием общей политики кластера и внутренних задач развития каждого предприятия. Большое значение имеет достигнутой уровень взаимодействия между предприятиями, определяющий отдельные нюансы экономической политики кластера, роста того производства и услуг, которое необходимо экономике края. В условиях импортозамещения малым предприятиям отведена также большая роль, заключающаяся в повышении объемов производства продукции изготавливаемой из сельскохозяйственного сырья, продуктов питания, оказания первостепенной значимости услуг населению за счет отечественных технологий.

Информационные системы бухгалтерского, налогового учетов и внутреннего контроля малых предприятий в таких условиях должны

быть стандартизированы. Система внутренних стандартов не должна быть громоздкой и сложной, но в тоже время должна адекватно отражать задачи формирования информации для принятия управленческих решений как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне кластера. Для такой стандартизации формирования учетно-контрольной информации необходима взаимосвязанная система целей, принятых в основу разработки внутренних стандартов предприятий (рис. 1).

Реализация взаимосвязанной системы целей достигается методом каскадирования, то есть трансляции установленных главных целей на уровне ядра кластера и доведением уточненных целевых задач для каждого предприятия, входящего в состав кластера. Обратная связь осуществляется при помощи отчетности предприятий, которая включается в сводную отчетность кластера. Для этого на уровне кластера должен быть принят общий стандарт "Документооборот организаций – участников кластера". Основные разделы такого стандарта приведены в таблице 1.



где: П1 ... Пn – предприятия, входящие в состав кластера

**Рис. 1. Иерархическая структура формирования и стандартизации учетно-контрольной информации кластера**

**Таблица 1. Цели и основное содержание стандарта "Документооборот организаций – участников кластера" как основа для разработки внутренних стандартов предприятий**

Наименование разделов стандарта кластера	Задачи, реализуемые во внутренних стандартах предприятий – участников кластера
1. Общие положения	Утверждается цель, определяется система учета на основе применяемых режимов налогообложения
2. Первичные документы и учетные регистры	К установленной на уровне кластера системы унифицированных документов и учетных регистров разрабатываются собственные документы и регистры для отражения видов деятельности предприятия. Составляется график документооборота.
3. Порядок организации документооборота	Организация документооборота осуществляется на основе составленного и утвержденного графика, в котором должны быть определены исполнители и ответственные лица
4. Порядок хранения и передачи первичных документов и учетных регистров по цепочке исполнителей и по требованию органа, регулирующего деятельность кластера	Оформляется отдельным положением и включается в состав приложений к учетной политике предприятия, утверждаемой его руководителем
5. Порядок формирования и представления индивидуальной отчетности организаций – кластера: бухгалтерской (финансовой), налоговой, внутренней управленческой для формирования данных сводной отчетности по кластеру.	Формы и состав индивидуальной бухгалтерской отчетности, налоговой отчетности регламентируются законодательством. Формы и состав внутренней управленческой отчетности формируются на основе доведенных кластером до предприятия ключевых показателей и порядка их отражения с целью включения в сводную отчетность
6. Регламентация формирования модуля сводной отчетности кластера.	Формы отчетности, включаемые в модуль сводной отчетности кластера, утверждаются органом, регулирующим деятельность кластера. Данные для формирования сводной отчетности от каждого предприятия принимаются с пояснительными запис-

Наименование разделов стандарта кластера	Задачи, реализуемые во внутренних стандартах предприятий – участников кластера
	ками и расшифровками показателей по данным бухгалтерского и налогового учета, с указанием причин отклонений фактических показателей от плановых. Обобщению подлежит: бухгалтерская информация о полученной выручке и объеме выполненных услуг; налоговая информация о налоговой нагрузке, налоговых рисках
7. Ответственность исполнителей, участвующих в предоставлении данных для формирования модуля сводной отчетности предприятиями – участниками кластера	Оценка качества предоставленной информации осуществляется на основе данных сквозного контроля. На каждом предприятии контролируется достоверность и полезность формируемой учетной информации для принятия управленческих решений. Результаты контроля учитываются в системе материального и административного поощрения

В системе сквозного контроля, о необходимости которого уже было сказано, возникают две главных цели: во-первых, определить правильность стратегической линии развития каждого предприятия в соответствии со стратегией кластера; во-вторых, оценить устойчивость финансового развития и зависимость ее от налоговой нагрузки. Эти главные цели характерны, в первую очередь, для кластера малого и среднего предпринимательства. Для других кластеров перечень и содержание целей могут быть более широкими и даже отличными от вышеназванных.

Надо заметить, что средняя продолжительность осуществления финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий составляет 3-5 лет. На продолжительность, безусловно, влияет наличие продуманной стратегии развития бизнеса, источников финансирования деятель-

ности, взвешенная финансовая политика и "по- сильная" налоговая нагрузка. Если для крупнейших налогоплательщиков государство оценивает налоговую нагрузку исходя из соотношения среднотраслевой рентабельности и уровня налоговой нагрузки, то для предприятий малого бизнеса не существует единых методических подходов к определению предельно допустимой для развития того или иного бизнеса налоговой нагрузки.

Если определить в процессе всех стадий развития малого предприятия уровень допустимой налоговой нагрузки, возможна продолжительность стадий "расцвета" и "зрелости" была бы более длительной.

Характеристика стадий жизненного цикла малого предприятия с позиции влияния на эффективность деятельности налоговой нагрузка представлена на рисунке 2.

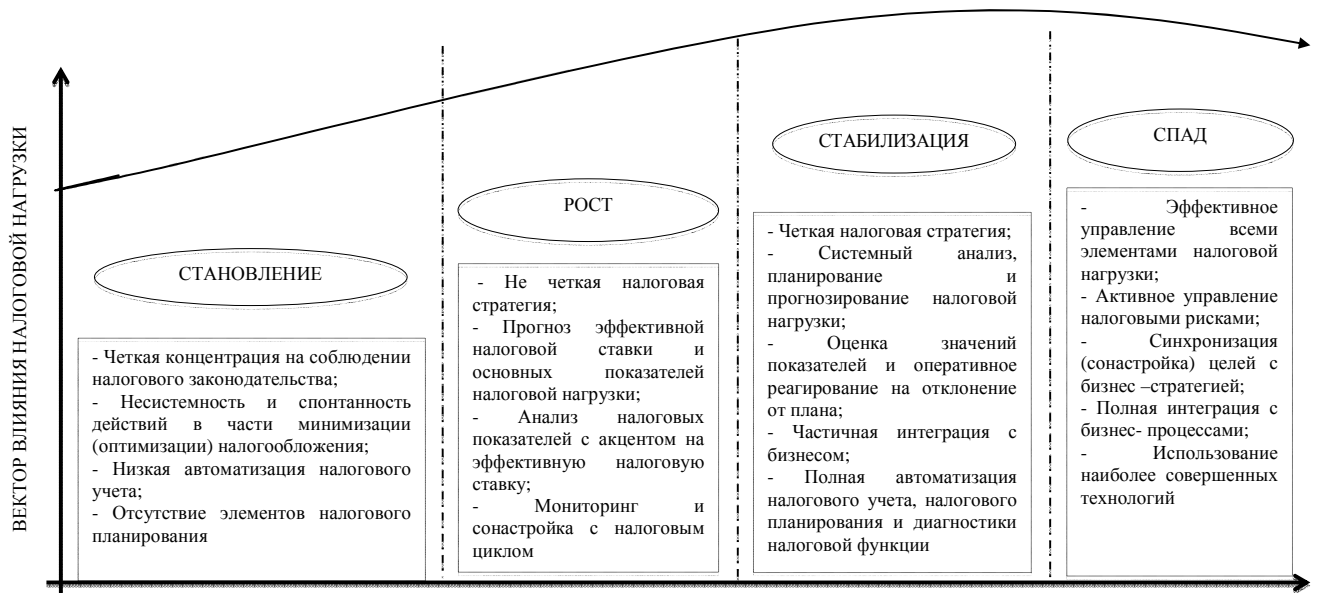


Рис. 2 Эффективность развития организации по стадиям жизненного цикла под влиянием налоговой нагрузки

Налоговую нагрузку следует планировать не только на текущий, но и на среднесрочный периоды развития, что требует принятая стратегия бизнеса. Планирование и прогнозирование налоговой нагрузки подчинено соблюдению "критерия эффективности". В процессе осуществления деятельности на каждой из стадий жизненного цикла организация должна стремиться к соблюдению "критерия оптимальности" налоговой нагрузки, что достигается, в свою очередь, должной организацией учета налоговых баз, налоговых обязательств перед бюджетом и расчетов с ним, а также управлением факторами эффективности планирования налоговой нагрузки. Эффективность планирования налоговой нагрузки может определяться как по отношению к совокупности всех налоговых платежей, так и по отношению к отдельно взятому налогу. Например, под эффективностью планирования налоговой нагрузки по налогу на прибыль понимается отношение суммы налога на прибыль, начисленного за отчетный период, к прибыли организации до налогообложения. Сравнение планового пока-

зателя эффективности налоговой нагрузки с фактическим позволяет судить о предельной допустимости налоговой нагрузки: если получено значение фактической эффективности налоговой нагрузки более 20%, нагрузка определяется как недопустимая, не способствующая эффективному развитию организации.

Факторы, влияющие на эффективное планирование налоговой нагрузки малого предприятия, включают:

- достижение заданного уровня ключевых показателей развития бизнеса в соответствии со стратегией, включая показатели роста объемов производства и выручки при оптимальном соотношении "затраты – выручка";
- конкурентоспособность продукции (работ, услуг) организации, позволяющая устанавливать выгодную ценовую политику;
- наличие потребительского спроса на продукцию (работы, услуги) организации.

Схема управления налоговой нагрузкой с учетом изложенных критериев эффективности планирования, оптимальности налоговой нагрузки отражена на рисунке 3.



**Рис. 3. Система управления налоговой нагрузкой (функцией)**

Можно рассматривать контроль с позиции информационных потоков как способ организации обратной связи между управляемой и управляющей системами. Такой подход можно считать основой для отражения сути любого вида контроля в управленческих системах малых предприятий.

Информация внутреннего контроля малых предприятий касается не только выявления налоговой нагрузки, в снижении которой заинтересовано само предприятие и кластер, в состав которого оно входит, но также и результатов контроля исполнения налоговой дисциплины в соблюдении применяемых налоговых режимов. Особенности используемых налоговых режимов малыми предприятиями кластера заключаются в определении налоговой базы, исчислении самого налога, формировании налоговых деклараций в соответствии с основными характеристиками налогового режима, предусмотренных Налоговым кодексом и законами, принятыми в субъектах Российской Федерации.

Основными задачами контроля являются: оптимизация налоговых платежей, минимизация налоговых потерь по конкретному налогу или по совокупности налогов, повышение объема оборотных средств предприятия и, как результат, увеличение реальных возможностей для его дальнейшего развития. За счет снижения налоговой нагрузки предприятие способно получить дополнительные возможности для максимального увеличения доходности и результативности своей деятельности. Информация контроля может послужить основой для принятия управленческих решений по налоговой оптимизации предприятия.

Основными инструментами управления являются:

- анализ налоговых обязательств и налоговой нагрузки;
- планирование на основе выявленных в ходе анализа недостатков;
- последующий контроль за исполнением рекомендаций.

Под термином «налоговая оптимизация» понимается комплекс мероприятий, направленных на уменьшение (или отсрочку) налоговых платежей и снижение налоговых рисков (например, недопущение штрафных санкций, в соответствии с нормами гражданского, трудового и налогового законодательства). Кроме того, оптимизация необходима для увеличения доходов предприятия, полученных после уплаты налоговых платежей.

Определение целей налоговой оптимизации так или иначе касается управления налоговой нагрузкой. Все действия по снижению налоговой нагрузки несут в себе определенные налоговые риски, под которыми понимают вероятность возникновения потерь, связанных с неблагоприятными изменениями налогового законодательства или с ошибками, допущенными при исчислении налоговых платежей. Наступление этих последствий может произойти в результате проведения налоговыми органами камеральных или выездных налоговых проверок.

Налоговая оптимизация осуществляется с помощью специальных инструментов и методов, направленных на снижение нагрузки, выполняемых и поддерживаемых на всех этапах реализации политики оптимизации.

Основными инструментами налоговой оптимизации малого предприятия являются налоговые меры государственной поддержки малого бизнеса. Кроме того, существуют и другие методы налоговой оптимизации, к которым следует отнести:

- метод изменения вида деятельности;
- метод замены налоговой юрисдикции;
- метод замены налогового субъекта;
- метод замены отношений;
- метод использования контрактных схем;
- метод оптимизации учетной политики;
- метод применения налоговых льгот;
- холдинговый метод.

Характеристика перечисленных методов и их систематизация представлены на рисунке 4.



**Рис. 4. Система методов налоговой оптимизации**

Все перечисленные методы имеют особенности:

- они динамичны и предполагают, с одной стороны, постоянное изменение и совершенствование, а с другой - устаревание отдельных схем и способов оптимизации.

- в результате применения различных методов происходит изменение налоговой нагрузки, в одних случаях она просто перераспределяется во времени, а в других - снижается. Эффективность того или иного метода выразится в степени снижения налогового бремени.

- использование любого метода несет в себе налоговый риск. Зачастую величина налогового риска будет обратно пропорциональна степени снижения налоговой нагрузки.

После проведения оптимизации предприятие может достигнуть нового фактического уровня налоговой нагрузки, однако побочным эффектом может явиться налоговый риск. Критерием эффективности налоговой оптимизации можно назвать степень приближения фактических показателей налоговой нагрузки к плановым значениям при допустимом уровне налогового риска, не оказывающим существенного

влияния на финансовую устойчивость развития предприятия.

*Список литературы:*

1. Конева О.В., Уланова Е.Н. Роль малого предпринимательства в развитии сферы услуг региона на примере Красноярского края: монография. – Красноярск: Сибирский Федеральный университет, 2013. – 236 с.
2. Довгая О.В. Налоговое стимулирование деятельности малых предприятий. Монография / О. В. Довгая, И. Б. Миронова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Хабаровская гос. акад. экономики и права". Хабаровск, 2006.
3. Миронова И.Б. Категории "налоговое бремя" и "налоговая нагрузка": их значимость и применение в налоговой науке и практике // Инновационное развитие экономики. 2014. № 5 (22). С. 5-8.
4. Ханафеев А.Ф. Налоговое администрирование малого бизнеса в муниципальных образованиях: Монография / А.Ф.Ханафеев. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2009. – 184 с.

**Конищева Марина Анатольевна,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Сибирского федерального университета  
Россия, г. Красноярск  
E-mail: konisheva18@mail.ru.

**Черкасова Юлия Ивановна,**  
канд. эконом. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Сибирского федерального университета  
Россия, г. Красноярск  
E-mail: cherkasova.y@gmail.com

### **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

*В статье рассматривается современное состояние механизма финансирования субъектов малого и среднего бизнеса (предпринимательства). Анализируется структура привлечения финансовых ресурсов, характерная для современного этапа нестабильного и кризисного состояния экономики РФ, дается характеристика основным инструментам финансирования с указанием проблемных моментов их использования, формулируются рекомендации по их совершенствованию.*

*Ключевые слова: малый бизнес, инновации, финансирование, самофинансирование, кредитное финансирование, субсидии, альтернативное финансирование, лизинг, краудфандинг.*

Развитие сектора малого и среднего бизнеса (МСБ) весьма актуально для российской экономики с самого начала рыночных преобразований, при этом степень актуальности данной проблемы с течением времени не только не ослабевает, а наоборот возрастает. Во многих странах малый и средний бизнес составляет основу национальной экономики, создавая 50 и более процентов от ВВП. Но в силу исторической ориентации российской экономики на поддержку крупного бизнеса, текущий уровень развития МСБ в стране остается низким по сравнению со многими зарубежными странами, несмотря на все меры, декларируемые в ряде официальных государственных документов, например, в Федеральном законе от 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Это подтверждается низкой долей малого бизнеса в ВВП, отсутствием значимых темпов роста за последние 10 лет и структурным несовершенством данного сектора экономики. Для сложившейся в стране отраслевой структуры малого бизнеса характерно доминирующее значение малых и микро-предприятий, действующих в сферах оптово-розничной торговли (с преобладанием опта), операций с недвижимостью (риэлтерские услуги, арендные операции), строи-

тельства при незначительном удельном весе предприятий обрабатывающих отраслей.

Сложность современного этапа развития малого бизнеса определяется кризисным состоянием экономики и необходимостью перехода на инновационный путь развития параллельно с повышением места малого бизнеса в промышленном производстве. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» количество МСБ (включая индивидуальных предпринимателей) должно увеличиться с 21 до 44,5 единиц к 2020 году в расчете на 1 тыс. человек населения Российской Федерации. В рамках реализации основных направлений государственной программы к 2030 году предусматривается увеличение в 2,5 раза оборота малых и средних предприятий, повышение в два раза производительности труда в секторе МСП, увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте МСП до 20%, рост доли занятых на субъектах МСП в общей численности занятого населения до 35%. Достижение указанных целевых индикаторов будет обеспечиваться за счет ориентации основных мер и мероприятий

на поддержку таких предприятий, как: «массовые» МС – предприятия, которые, как правило, специализируются на осуществлении торговых операций и предоставлении услуг и таким образом играют ключевую роль в обеспечении занятости, повышении качества и уровня комфорта среды для проживания; «высокотехнологичные» МС – предприятия экспортно-ориентированные, предприятия в сферах обрабатывающего производства и предоставления услуг, быстрорастущие предприятия («газели»), которые обеспечивают эффективное инновационное развитие экономики и решают задачи по диверсификации экономики и повышению ее конкурентоспособности.

Наряду с макроэкономической нестабильностью, традиционной проблемой для бизнеса, усугубившейся в условиях спада в экономике страны, является нехватка финансовых ресурсов, что выражается в дефиците средств для текущей деятельности и инвестиций в развитие, с которым субъекты малого бизнеса сталкиваются как в период становления, так и в период своего развития и роста. Как показывают результаты опросов субъектов малого опроса, эти проблемы занимают второе место по распространенности из всей совокупности, с которыми сталкиваются компании, особенно на ранних стадиях своего развития. При этом в зоне высочайшего риска оказываются инновационные стартапы, поскольку высокая неопределенность, сопутствующая инновационным проектам, в принципе, усугубляется неблагоприятными макроэкономическими условиями. Правительствами многих стран при формиро-

вании политики поддержки малого бизнеса учитывается важность финансового обеспечения малого бизнеса именно на всех этапах его развития. Например, в Финляндии основополагающим документом в области поддержки МСБ является разработанная «Национальная промышленная стратегия Финляндии», где особо подчеркивается, что проблема финансирования является одной из самых сложных для предприятий малого и среднего бизнеса, а также то обстоятельство, что возможность облегченного доступа к финансированию может стать ключевым фактором в развитии этих предприятий.

Актуальность вопросов обеспечения предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера закономерно требует формирования соответствующего механизма финансирования, обеспечивающего субъектов малого бизнеса финансовыми ресурсами в необходимом объеме на всех этапах жизненного цикла. На наш взгляд, под механизмом финансового обеспечения малого бизнеса следует понимать совокупность моделей, методов и инструментов финансирования их деятельности, соответствующих определенному состоянию внешней среды, и обеспечивающих процесс активного роста сферы МСБ.

Отечественный и зарубежный опыт финансового обеспечения субъектов малого бизнеса позволяет представить механизм формирования финансовых ресурсов субъектов малого бизнеса как совокупность следующих способов и методов их привлечения (таблица 1).

**Таблица 1. Элементы механизма формирования финансовых ресурсов субъекта малого бизнеса**

<b>Способ финансирования</b>	<b>Метод</b>
Самофинансирование	1)Привлечение дополнительных вкладов в УК 2) Выпуск акций 3) Капитализация прибыли
Кредитное финансирование	1)Банковские займы компаниям(краткосрочные, долгосрочные займы, овердрафт) 2)Банковские займы для физических лиц (потребительский кредит) 3)Коммерческое кредитование 4) Микрозаймы 5)Лизинг 6) факторинг 7)вексельное кредитование 8)проектное финансирование 9) мезонинное финансирование
Бюджетное финансирование	1)Субсидии 2)Гарантии 3) Гранты
Альтернативное финансирование	1)Бизнес-ангельское финансирование 2)Венчурный капитал 3) Краудфандинг



Структурное соотношение способов привлечения финансовых ресурсов предприятиями малого бизнеса в основной капитал в значительной степени определяется состоянием экономической и политической среды, а также имеющейся инфраструктурой финансового обеспечения. Сравнение структуры источников инвестирования основного капитала малого

бизнеса в РФ и странах ЕС (рисунок 1) показывает, что для малого бизнеса в РФ для привлечения средств в инвестиционных целях характерна высокая доля собственных ресурсов (35%), в то время как для стран Евросоюза основным источником финансирования являются заемные ресурсы (60%) при доле собственных средств только 8%.

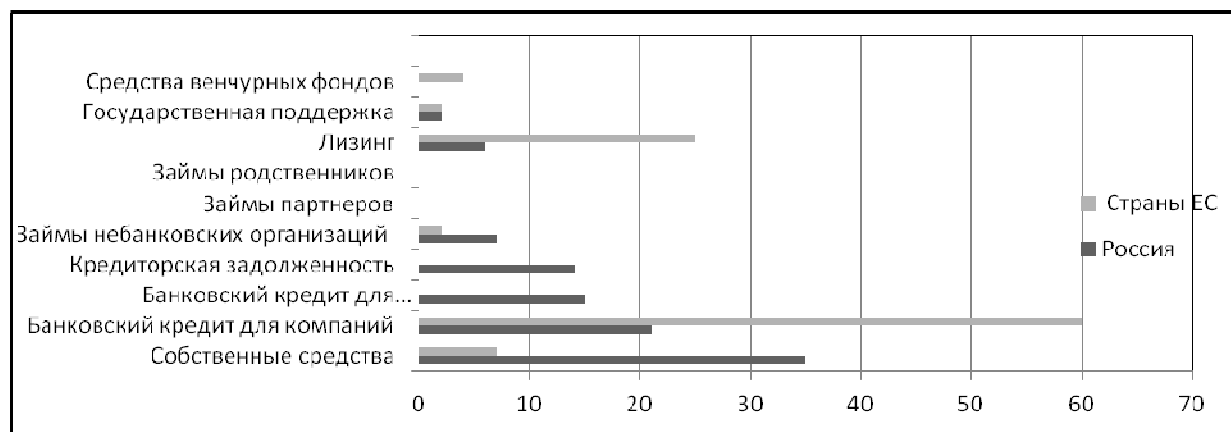


Рис. 1. Структура финансирования малого бизнеса в РФ и странах ЕС% [9]

Для предприятий сферы малого бизнеса РФ характерна ориентация на самофинансирование за счет собственных средств, что обусловлено наименьшей степенью риска данного источника. Основное место в составе внутренних собственных источников принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования и распределяющейся на цели накопления и потребления. Именно размер получаемой прибыли и стратегия владельца малого бизнеса по ее использованию определяют инвестиционный потенциал данного источника. Характерной особенностью и одновременно проблемой для малых предприятий является их ориентированность на текущее использование прибыли, а не на ее накопление, что усугубляется кризисной ситуацией. Уменьшение объема финансовых потоков субъектов малого бизнеса вследствие систематического сокращения платежеспособного спроса населения на товары и услуги и низкой эффективностью бизнеса субъектов МСП отражается негативно на снижении роли данного источника. Так, по результатам деятельности 2013 года текущая рентабельность продаж составляла 4,2% для средних предприятий, 5,3% для малых предприятий, что явно недостаточно для накопления собственного капитала с целью развития бизнеса. Рост количества нерентабельных предприятий также свидетельствует о сниже-

нии инвестиционных возможностей данного способа финансирования. В 2013 году удельный вес убыточных малых предприятий в общем их количестве составил 19,5%, т.е. каждое пятое предприятие не генерировало прибыль.[9]

В отличие от крупного российского и малого зарубежного бизнеса, способы самофинансирования малого бизнеса РФ ограничены, в связи с невозможностью его выхода на фондовый рынок и использования такого источника финансирования, как выпуск акций. Малые предприятия не используют этот важный инструмент привлечения капитала вследствие возможности быстрой потери контроля над бизнесом и конкурентных преимуществ малого бизнеса при соблюдении требования об обязательном раскрытии информации; затратности процесса акционирования, и его отрицательного влияния на финансовый результат; недостаточности образования предпринимателей.

Вместе с этим, опыт ряда стран показывает, что устойчивость малого бизнеса определяется значительной долей собственных источников в процессе деятельности. Одним из основных факторов, определяющих размер собственных финансовых ресурсов субъекта малого бизнеса, является налоговая нагрузка. По результатам опроса, проведенного в январе 2015 г. информационным агентством «РосБизнесКонсал-

тинг» (РБК), около 55% респондентов (общий размер выборки — более 17 тыс. человек) отметили высокую налоговую нагрузку как основное препятствие для развития бизнеса. В качестве основного инструмента стимулирования роста малого бизнеса и инновационного развития, направленного на формирование объема собственных финансовых ресурсов, обеспечивающего его финансовую устойчивость и инвестиционную активность, многие страны используют налоговые льготы. Так, в 1996 г. данная форма стимулирования применялась двенадцатью странами, в 2006 г. — девятнадцатью странами ОЭСР, а также рядом развивающихся стран, включая Китай и РФ. К основным формам налогового стимулирования, получившим наибольшее распространение в российской и зарубежной практике, относятся: уменьшение или обнуление налоговых ставок (освобождение); налоговые каникулы; перенос убытков на будущее; ускоренная амортизация; повышающие коэффициенты (в среднем -1,5) к текущим расходам на инновационные разработки, позволяющие сократить базу для начисления налога на прибыль; выведение из-под налогообложения отдельных объектов (изъятия); специальные налоговые режимы, предусматривающие льготное или упрощенное налогообложение; налоговые вычеты (скидки) из налогооблагаемой базы по определенным видам затрат налогоплательщика.

Для усиления стимулирующего влияния процесса налогообложения на активизацию развития малого бизнеса в РФ, в дополнение к существующим, принята программа антикризисных мер по улучшению системы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства. В число мер, отраженных в Плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р, входит:

- предоставление права субъектам Российской Федерации снижать ставки налога для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы», с 6% до 1%;

- расширение перечня видов деятельности, в рамках осуществления которых возможно применение патентной системы налогообложения;

- снижение в 2 раза максимального размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода в рамках применения патентной системы

налогообложения (с 1 млн. рублей до 500 тыс. рублей);

- предоставление права субъектам Российской Федерации снижать ставку налога для налогоплательщиков, применяющих систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, с 15% до 7,5% ;

- распространение права на применение 2-летних «налоговых каникул» всеми впервые зарегистрированными индивидуальными предпринимателями в сфере производственных и бытовых услуг.

Изучение практической возможности конкретной реализации вышеуказанных мер не позволяет признать данные меры высокоэффективными для активизации развития малого бизнеса, в связи с узкой направленностью принятых нормативных актов, которые преимущественно предназначены для предприятий производственной, социальной и научной сфер. Кроме этого, льгота «налоговые каникулы» может использоваться только в «регионах опережающего развития», что также ограничивает сферу применения данного инструмента. При этом льготы «налоговых каникул» распространяются на налог на прибыль, налог на имущество, земельный налог и НДС. Такой перечень налогов, подлежащих уплате в бюджет, характерен в большей степени для предприятий со значительными объемами деятельности, находящимися на этапе развития и совсем не характерны для индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, начинающих бизнес.

Кроме этого, предоставленное региональным властям право выдавать патенты, действующие в одном или нескольких муниципальных образованиях субъекта РФ, приведет к тому, что если с нового года индивидуальный предприниматель изъявит желание вести деятельность, например, в разных городах одного региона, ему придется приобрести патент в каждом из них. Хотя до принятия изменений патент действовал на территории всего субъекта РФ, в котором он выдавался. Это изменение не касается только некоторых видов деятельности: оказания услуг по перевозке пассажиров / грузов автомобильным и водным транспортом, розничной торговли через объекты нестационарной торговой сети – разносной и развозной. В результате такого непредусмотрительного решения количество желающих перейти на патентную систему может не только не возрасти, но и уменьшиться.

Вторым по значимости способом финансирования для субъектов МСБ является кредит-

ный, путем привлечения банковских кредитов. Динамика и структура выдачи займов малому бизнесу за последние годы свидетельствует об ухудшении ситуации в данной сфере и снижению роли кредитного способа в структуре механизма финансового обеспечения, о чем свидетельствуют:

- низкий удельный вес кредитов МСБ в общем объеме выданных кредитов. За 1 полугодие 2015 года доля выданных малому бизнесу кредитов в совокупном рыночном портфеле достигла только 13,1%, что определяется политикой минимизации рисков со стороны банков в сочетании с дефицитом качественных проектов для финансирования;

- отрицательная динамика выдачи кредитов МСБ. По данным Центрального банка Российской Федерации, по состоянию на 1 октября 2015 г. объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса составил 3,93 трлн. рублей, в то время как за аналогичный период 2014 года этот показатель был на 45 % больше (5,69 трлн. рублей);

- незначительная доля кредитов МСБ в общем объеме выдаваемых банками займов. От общего объема выданных кредитов на долю малого бизнеса приходится только 20%, в то время как крупный бизнес получает 60% средств.

- преобладание краткосрочных займов в структуре кредитов малого бизнеса, в связи с низкой привлекательностью условий предоставления займов;

- сокращение видов предоставляемых малому бизнесу банковских продуктов. С углублением кризиса банки перестали выдавать МСБ беззалоговые кредиты, микрокредиты и экспресс-кредиты;

- рост просроченной задолженности, уровень которой по состоянию на 1 января 2015 года в сегменте МСБ достиг 7,7%, что на 0,6 п.п. больше, чем на 1 января 2014 года. За этот же период просроченная задолженность в кредитовании розничных клиентов выросла на 1,5 п.п. и достигла 5,9%, а в кредитовании крупного бизнеса уровень просрочки вырос на 0,2 п.п. до 3,5%.

Основной причиной негативного состояния процесса кредитования МСБ является повышенная стоимость заемных средств и падение потребительской активности населения, влияющее на уменьшение объемов выручки МСБ и усиливающее риск невозврата привлеченных средств. Соответственно, приоритетом для

банков в работе с МСБ становится обеспечение приемлемого качества кредитного портфеля.

Сохранение негативной тенденции в сфере кредитования МСБ будет способствовать сокращению объемов малого бизнеса и одновременно может негативно отразиться на реализации основных положений ФЗ- 44 от 05-04-2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», направленных на расширение рынков сбыта для малых и средних предприятий. Значительное число микро и стартующих предприятий не смогут участвовать в реализации госзаказов, вследствие невозможности получить банковскую гарантию по исполнению госконтракта, так как требования банков рассчитаны на сформировавшийся и устойчивый бизнес.

Изменение ситуации требует стимулирования интереса банков к финансированию сегмента МСБ путем развития механизма рефинансирования кредитов ЦБ на портфельной основе и секьюритизации портфелей кредитов МСБ, которые гарантированно будут востребованы рынком при возможности заклада бумаг, что в результате будет способствовать более дешевому фондированию для банков, кредитующих сегмент МСБ. В частности, Банк России планирует снизить конечную стоимость кредитов для МСБ за счет внедрения нового механизма рефинансирования банков: средства от регулятора можно будет получить, отдав ему в залог кредиты МСБ, выданные под гарантии Агентства кредитных гарантий. ЦБ будет принимать в залог рублевые кредиты МСБ, отнесенные к первой категории качества и гарантированные Агентством кредитных гарантий.

Необходимое позитивное влияние на кредитный рынок также могут оказать меры, направленные на поддержку МСБ, с привлечением поручительства гарантийных организаций под умеренные процентные ставки. Данные программы, с одной стороны, будут стимулировать деятельность предприятий МСП, а с другой – обеспечивать качество и надежность кредитных портфелей банков. В целях решения этой проблемы и обеспечения доступа к кредитным услугам финансовых организаций в регионах РФ за счет государственных средств была создана сеть гарантийных фондов. Особенность гарантийных фондов состоит в том, что они не финансируют малые предприятия напрямую, а выдают им поручительства по кредитам, получаемым в банках. Поручительство фонда позволяет разделить риски, связан-

ные с предоставлением кредитных ресурсов, между заемщиком, банком и государством (в лице гарантийного фонда). Максимальный объем одного поручительства, как правило, варьируется от 50 до 90% от размера выдаваемого банком кредита. Программа поддержки малого и среднего предпринимательства реализуется ГК «Внешэкономбанк» через свою дочернюю организацию АО «МСП Банк» с 2007 г. и осуществляется по двухуровневой системе: АО «МСП Банк» предоставляет средства банкам для целей финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, которые, в свою очередь, осуществляют отбор проектов и их финансирование на установленных АО «МСП Банк» условиях. По состоянию на 1 января 2015 г. объем средств, доведенных до субъектов малого и среднего предпринимательства, составил 99,8 млрд. рублей. Для дальнейшего развития системы гарантийных фондов в феврале 2015 года Министерством экономического развития РФ был издан Приказ «Об утверждении основных положений стратегии развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года», в соответствии с которым основная цель формирования НГС – создание единой системы гарантийной поддержки МСБ, одинаково эффективно работающей в каждом субъекте РФ и обеспечивающей предприятия МСБ доступными кредитными ресурсами.

Вместе с этим ожидать реального изменения инвестиционной активности МСБ с формированием НГС не стоит, так как на данный момент реального влияния система гарантийных фондов на доступность малого бизнеса к финансовым ресурсам не оказывает, о чем свидетельствуют низкая доля АО «МСП Банк» на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, которая по состоянию на 1 мая 2014 г. составляла около 1,5% и сокращение удельного веса займов сроком свыше трех лет в 2014 году до 11% против 15% в 2013 году. Одновременно усредненная итоговая ставка по кредитам, полученным малыми и средними предприятиями в рамках программы гарантирования займов в 2014 году отличалась от среднерыночной на 1,0- 1,4 п.п и составляла 12,7%, что незначительно выгоднее среднерыночного уровня. При этом получает гарантийную поддержку в настоящее время только средний бизнес, хотя она в большей степени необходима именно растущему бизнесу, который перестал быть малым, уже формально достиг показателей среднего, но по закону еще не может таковым счи-

таться. Следовательно, гарантийная поддержка должна в настоящее время активнее распространяться не только на средний, но и на малый бизнес, находящийся в стадии роста, одновременно с принятием системы мер по снижению процентной ставки.

Для расширения инструментов финансового обеспечения МСБ в условиях ограниченности кредитных ресурсов, 2 июля 2010 года был принят федеральный закон 151-ФЗ "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях", и рядом исследователей микрозаймы стали рассматриваться как «мощный инструмент стимулирования развития малого и среднего бизнеса» [6]. Практика реализации данного нормативного акта и экономическая реальность, позволяют сделать вывод о несостоятельности данного постулата, так как микрозаймы невозможно рассматривать в качестве реального источника финансирования инвестиционного развития малого бизнеса в силу их небольшого размера (сумма займа не может превышать 1 млн. рублей) и высокой стоимости. Ситуация в экономике также негативно отразилась на снижении значения данного элемента в структуре механизма финансирования МСБ. Так, за 2014 год средний размер микрозайма, выданного предпринимателям на ведение бизнеса, сократился на 9% и составил 242,8 тысячи рублей при средней процентной ставке 34,5 %.

Несмотря на то, что в структуре источников финансирования МСБ, доля средств государственной поддержки незначительна (всего 2%), данному элементу механизма финансирования придается важное значение. [7][11].

В настоящее время система финансовой поддержки МСБ включает комплекс программ, реализуемых по линии целого ряда министерств и ведомств:

- федеральная финансовая программа поддержки МСП, реализуемая Минэкономразвития России (субсидии регионам на государственную поддержку МСП; создание и развитие инфраструктуры поддержки МСП);
- программа финансовой поддержки МСП, реализуемая ОАО «МСП Банк» (дочернее общество ГК Внешэкономбанк);
- государственная гарантийная поддержка экспортно-ориентированных МСП, реализуемая ОАО «ЭКСПАР» (дочернее общество ГК Внешэкономбанк);
- программа поддержки МСП в агропромышленном комплексе, реализуемая Минсельхозом России;

- программа содействия самозанятости безработных граждан, реализуемая Минтрудом России;

- комплекс мер, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере, реализуемый Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Анализ распределения средств федерального бюджета в 2013-2014 годах показал, что «прямые» меры финансовой поддержки в форме субсидий субъектам МСБ составляли 55% от общего объема оказываемой поддержки; «непрямые» меры поддержки в форме создания объектов инфраструктуры поддержки субъектов МСБ, в том числе имущественной, финансовой, составляют 45%.

Отличительными признаками прямого способа предоставления бюджетных средств субъектам малого бизнеса от государственных структур в форме субсидий является их безвозмездность и безвозвратность при целевом расходовании. В зависимости от целей, на которые идут финансовые средства, выделяется большое количество видов субсидий. В 2015 году субъектам МСБ на конкурсной основе предоставлялись бюджетные средства на:

- субсидирование части затрат на приобретение основных фондов, относящихся ко второй и выше амортизационным группам;

- субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях на строительство (реконструкцию) для собственных нужд производственных зданий, строений и сооружений либо приобретение оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров;

- субсидирования части затрат связанных с уплатой лизинговых платежей по договору (договорам) лизинга, заключенному с российскими лизинговыми организациями в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг).

- субсидирование части затрат, связанных с уплатой первого взноса (аванса) при заключении договора (договоров) лизинга оборудования с российскими лизинговыми организациями в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг);

- предоставление целевых грантов начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного дела.[2]

Однозначную оценку влиянию финансовой поддержки государства на развитие МСБ дать невозможно. С одной стороны, положительное влияние реализации программы подтверждает поступление в бюджет дополнительных средств в размере 153 млрд. руб. в год (на 1 руб. инвестиций 7 рублей прироста). Суммарный эффект на выручку МСБ в рамках Программы составил 859 млрд. руб. ежегодно, или 3% от общего оборота МСБ в 2013 г. Эффект на ВВП оценивается в 607 млрд руб. (на 1 руб. инвестиций приходится 27,6 руб. прироста). С другой стороны, наибольшее влияние, на полученный положительный финансовый результат оказала консультационная поддержка в рамках ЦПП (центр поддержки предпринимательства) и ЦПЭ (центр поддержки экспорта), которая развивалась наиболее активно. Так, за 2014 год из 258 тыс. МСБ консультационную поддержку получили 213 тыс. [5]. При этом финансовая помощь в виде грантов, субсидий и т.д., продемонстрировали наименьшую динамику роста по сравнению с другими видами поддержки в связи с недостаточностью и ограниченностью бюджетных средств на всех уровнях, хотя, по мнению представителей малого бизнеса, именно данный вид поддержки наиболее эффективен.

Сохраняющаяся в перспективе сложная экономическая ситуация в стране не позволяет государственным органам значительно увеличить объем бюджетных средств, выделяемых на поддержку малого бизнеса, в том числе на прямое финансирование. Так, уже в 2015 г. изначально предусмотренные объемы финансирования программы государственной поддержки сохранены не были, объемы выделяемых средств в рамках программы неоднократно сокращались. В 2016 - 2017 гг. предусматривается дополнительное сокращение объемов господдержки на 24% (по сравнению с 2014 г.), что приведет к необходимости отказа от ряда таких направлений, как поддержка экспортно-ориентированных малых компаний, грантовая поддержка начинающих, создание и развитие микрофинансовых организаций, поддержка социального предпринимательства. В результате указанных сокращений охват субъектов малого и среднего предпринимательства мерами поддержки значительно снизится.

Следовательно, поддержка МСБ государством должна быть направлена в первую очередь на создание благоприятных условий для нормального функционирования субъектов МСБ, а также облегчение доступа МСБ к заем-

ным ресурсам, параллельно с дальнейшим развитием таких способов финансирования, как лизинг, франчайзинг, венчурное финансирование и факторинг, уровень развития которых существенно ниже, чем во многих развитых странах. Так, только частичная поддержка лизингового сектора бюджетными средствами через действующие программы субсидирования позволила в первом полугодии 2015 года долю малого и среднего бизнеса в новых лизинговых сделках вплотную приблизить к 50 % (49,3 %, в том числе малый бизнес - 36,4 %, средний - 12,9 %). В первом полугодии 2014-го тот же показатель составлял 44,8 %, а годом ранее 32 процента. В целях сохранения и развития сложившейся тенденции Министерство экономического развития считает необходимым обеспечить рост ассигнований на лизинг и предлагает с 2016 по 2020 годы ежегодно выделять по 20 млрд. рублей из бюджета на создание сети региональных лизинговых компаний с участием Корпорации МСП. Планируется, что в перспективе эта сеть будет заниматься субсидированием лизинговых договоров в регионах для молодого бизнеса и предоставлением всего спектра услуг лизинга всем остальным. Банк России объявил о запуске специального инструмента по рефинансированию кредитных требований к лизинговым компаниям в целях поддержки малого и среднего бизнеса.[10] В перспективе лизинговой отрасли необходимо создавать дополнительные услуги и сервисы, и предлагать малому бизнесу более конкурентные условия финансирования, а также разделять риски с банками, что позволит запустить механизмы, формирующие дополнительный интерес к лизингу со стороны банков, лизингополучателей и государства.

Еще одним перспективным направлением развития механизма финансирования следует считать широкое распространение в сфере малого бизнеса (особенно инновационного) венчурного и бизнес-ангельского инвестирования, путем привлечения средств высокорискованных инвесторов.[8] Если в странах ЕС через венчурные фонды привлекается 4% средств малого бизнеса, то для российского малого бизнеса данный способ финансирования практически отсутствует, что в первую очередь связано с недостаточным уровнем развития сектора венчурных инвестиций в экономике страны. К проблемам, негативно влияющим на развитие венчурной отрасли, исследователи относят: отсутствие совершенной законодательной базы развития и использования венчурного финансирования вообще и в сфере малого бизнеса в

частности; неразвитость и низкая емкость фондового рынка, вследствие чего затруднен традиционный способ выхода инвесторов из проектов; отсутствие эффективных программ, нацеленных на поддержку и развитие венчурного бизнеса; отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в высокотехнологичные предприятия; недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии; и т.д.

Развитие сектора информационных технологий постепенно вводит в механизм финансирования малого бизнеса новые инструменты, в том числе редко применимый в России краудфандинг, или всенародный сбор средств на какое-то значимое дело. В случае, если представленный на всеобщее обсуждение через интернет-площадку, новый бизнес-проект получит признание, индивидуальные инвесторы могут выделить средства на реализацию данного проекта. В Европе и США через интернет-платформы коллективного финансирования запускаются стартапы, собираются средства на фундаментальные исследования и серийные производства инновационной продукции. Специально создаваемые для таких целей интернет-порталы, как правило, работают за комиссию от привлеченных средств, а пользователь, финансово поддержавший чужую идею, обычно получает благодарность или символический подарок. В большей степени для поддержки малого бизнеса подходит модифицированная форма краудфандинга - краудинвестинг, т.е. коллективное долевое инвестирование, предполагающее участие в акционерном капитале, получение дивидендов от прибыли проекта. Перспективность и возможность динамического развития данного направления привлечения финансовых ресурсов в сферу малого бизнеса подтверждается тем, что по текущей оценке оборота рынка краудфандинга в России по итогам 2014 года, только за первый 2014 год работы общий оборот средств составил 160-180 млн. рублей.

Все вышеизложенное свидетельствует о необходимости комплексного совершенствования сложившегося механизма финансирования субъектов малого бизнеса в РФ. Решение данной проблемы предполагает использование системного подхода, обеспечивающего параллельное принятие мер государственными органами управления по улучшению предпринимательского климата, оптимизации системы налогообложения, стимулирования доступности заемных ресурсов для малого и среднего бизнеса через механизмы как государственной под-

держки (например, гарантийный механизм), так и венчурное и ангельское финансирование. Инфраструктурные элементы системы финансирования малого бизнеса также должны применять соответствующие меры для внедрения новых моделей финансирования производственных проектов, таких как, например, выпуск проектных облигаций с участием специализированных обществ проектного финансирования или без таких организаций; модель секьюритизации кредитов малым и средним предпринимателям; модель синдицированных кредитов (то есть предоставляемых как минимум двумя кредиторами) с участием нескольких банков и институтов развития, и т.д., что широко обсуждается предпринимательской средой.

*Список литературы*

1. Основные положения Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года: утверждены приказом Минэкономразвития России от 19.02.2015 № 74;
2. Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: Приказ Минэкономразвития России от 25.03.2015 N 167;
3. Аналитический отчет по итогам обзора рынка российских венчурных фондов за I полугодие 2015 года/<http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/>
4. Ерошкин А.М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. - № 10. – С. 21.
5. Исследование КПМГ "Оценка эффективности Программы поддержки МСП МЭР". Федеральный портал малого и среднего предпринимательства// <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analytic/17621.html>
6. Ковалева Е. А, Микрофинансирование - новый инструмент развития малого бизнеса//Экономические науки. – 2011. – С.273.
7. Конева О.В. Внешняя среда и оценка ее влияния на развитие малого бизнеса // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. - № 1. С. 40-45
8. Конищева М.А. Согласованность инвестиционной и инновационной политик как фактор развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2014. - № 3. С. 10-15
9. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат.сб./ Росстат. - М., 2014. – 86 с.
10. Царев К. Лизинг вместо кредита // Российская бизнес-газета. – 24.11.2015.
11. Черкасова Ю.И. Межбюджетные трансферты как инструмент стимулирования экономического развития // Научное обозрение. 2014. - № 6. С. 242-248.
12. Миронова И.Б. Особенности реализации налоговой политики в регионах России в современных условиях // Вопросы экономики и права. 2014. № 74. С. 172-175.
13. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития: монография для магистрантов / [И.А.Майбуров и др.]; под ред. И.А.Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 415 с.

**Курманова Диана Асхатовна,**

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и экономической безопасности Уфимского государственного авиационного технического университета*

*Россия, г. Уфа*

*E-mail: kdiana09@mail.ru*

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РЕГИОНА**

*В статье рассматривается проблема прогнозирования налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на примере Республики Башкортостан. Предложена система прогнозирования доходов бюджета на основе анализа временных рядов, оценки и идентификации влияющих факторов для осуществления прогноза поведения системы и выработки рациональных управленческих решений, что определяет ожидаемые варианты экономического развития.*

*Ключевые слова: консолидированный бюджет, доходы, налоговая база, методы прогнозирования.*

Главной целью бюджетно-налоговой политики является продолжение курса, выстроенного на принципах ответственности и предсказуемости модели управления финансами в целях сохранения социальной и финансовой стабильности, обеспеченности регионов финансовыми ресурсами не только для исполнения возложенных полномочий, но и стимулирования экономической деятельности на соответствующих территориях [1, с.111].

Исполнение бюджета в 2014 г. проходило под влиянием осложнения геополитической ситуации в стране, введения санкций, деваль-

вации национальной валюты, снижения цен на нефть, что привело к обострению ситуации на финансовом рынке. Все это существенно сократило возможности по наращиванию налоговой базы по основным доходным источникам. Тем не менее, бюджет по доходам исполнен по субъектам Приволжского федерального округа (ПФО) с положительной динамикой (табл. 1). По данному показателю Республика Башкортостан занимает 28 место в Российской Федерации и 3 место в Приволжском федеральном округе.

**Таблица 1. Темпы роста фактических доходов по субъектам ПФО (консолидированный бюджет субъекта)**

Субъект	2013 г. Исполнено, млн.руб.	2014 г. Исполнено, млн. руб.	Темп роста к прошлому году, %	Ранг по темпу роста РФ
Российская Федерация	8 161 185,9	8 901 972,0	109,0	х
Приволжский федеральный округ	1 241 040,1	1 308 367,2	105,0	х
Кировская область	50 525,2	53 375,3	105,0	38
Нижегородская область	139 318,2	149 325,3	107,0	29
Оренбургская область	78 650,8	90 088,8	114,0	15
Пензенская область	49 319,4	51 047,3	103,0	56
Пермский край	119 770,3	121 602,2	101,0	68
Республика Башкортостан	154 027,5	165 757,0	107,0	28
Республика Марий Эл	24 952,9	26 196,8	104,0	41
Республика Мордовия	36 616,0	39 876,3	108,0	20
Республика Татарстан	208 335,2	216 813,6	104,0	49
Самарская область	154 319,6	160 080,0	103,0	55
Саратовская область	79 631,1	82 709,6	103,0	52
Удмуртская республика	60 990,8	63 927,5	104,0	43
Ульяновская область	41 503,9	43 186,1	104,0	50
Чувашская Республика	43 079,2	44 382,3	103,0	57

\*По данным официального сайта Министерства финансов Республики Башкортостан: <https://minfin.bashkortostan.ru>.



В условиях интеграции в бюджетный процесс целевых программ, являющихся инструментом повышения эффективности бюджетных расходов и создающих условия для повышения качества бюджетного планирования, важным направлением деятельности является совершенствование механизмов планирования бюджета, что определило актуальность исследования.

Бюджетное прогнозирование основано на использовании таких методов, как математическое моделирование, метод экспертных оценок, метод прямого счета, детерминистический метод, составление сценариев, эконометрическое прогнозирование и метод тренда. Все методы прогнозирования базируются на информации об объекте прогнозирования и его прошлом развитии. Прогноз, получающийся в результате применения методов прогнозирования, определяет ожидаемые варианты экономического развития. При этом предполагается, что основные факторы и тенденции прошлого периода сохраняются на период прогноза, и требуется обосновать и учесть направления их изменений в рассматриваемой перспективе [2, с. 38].

В настоящее время практика прогнозирования доходов территориальных бюджетов большей частью базируется на экспертных оценках. Такой подход дает возможность максимально использовать свойственное специалистам умение оценивать перспективу, которая рождается соединением специальных знаний и профессионального опыта. Но именно из-за значительной роли, которую играют в экспертных методах личность эксперта, его компетентность и опыт, полученные таким образом прогнозы имеют в определенной степени субъективный характер. Всегда существует возможность ошибок, связанных с уникальностью личности и опыта эксперта. Принимая во внимание серьезные социально-экономические последствия, которые могут иметь просчеты в бюджетной сфере, экспертные методы прогнозирования целесообразно дополнять формальными, менее чувствительными к личным мнениям экспертов.

Выбор метода прогнозирования доходов бюджета, с одной стороны, должен обеспечи-

вать функциональную полноту, достоверность и точность прогноза, а с другой - уменьшить затраты времени и средств на прогнозирование [3, с. 63]. Основная задача прогнозирования - определение с достаточной степенью достоверности реальных доходных возможностей бюджета.

Проведенное исследование направлено на совершенствование системы прогнозирования налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета на примере Республики Башкортостан. Задача прогнозирования доходов формулируется как «определение тенденции будущего периода с учетом анализа прошлой информации» и решалась в среде MS Excel при помощи анализа временных рядов. Основным положением, на котором базируется использование временных рядов для прогнозирования, является то, что факторы, влияющие на отклик изучаемой системы, действовали некоторым образом в прошлом и настоящем, и ожидается, что они будут действовать схожим образом и в прогнозируемом периоде. Исходя из этого, основной целью анализа временных рядов будет оценка и идентификация влияющих факторов для осуществления прогноза дальнейшего поведения системы и выработки рациональных управленческих решений. Под временным рядом (динамическим рядом или рядом динамики) подразумевается последовательность наблюдений некоторого признака (случайной величины) в последовательные моменты времени. Отдельные наблюдения называются уровнями ряда, которые будем обозначать  $y_t$  ( $t=1, 2, \dots, n$ ), где  $n$  – число уровней.

В качестве исходных данных был взят период, равный календарному году, разбитый на 12 временных промежутков  $t$ , каждому промежутку соответствует значение  $y_t$  – сумма налоговых и неналоговых доходов в млн. рублей, поступившая в промежуток  $t$ . Был построен график исходных данных, выявлено наличие сезонных колебаний, рассчитаны коэффициенты автокорреляции и построен временной ряд с запаздыванием. Выполнено выравнивание исходного ряда методом скользящей средней, оценка сезонной компоненты, после чего получено уравнение парной линейной регрессии,

позволяющее рассчитать не только прогнозные значения поступлений налоговых и неналоговых доходов в целом, но и прогнозировать поступления каждого отдельного вида налоговых и неналоговых доходов.

В общем виде при исследовании временного ряда наибольшее значение имеют следующие составляющие формулы (1):

$$y_t = u_t + v_t + c_t + \varepsilon_t, (t = 1, 2, \dots, n), \quad (1)$$

где  $u_t$  – тренд, плавно меняющаяся компонента, описывающая чистое влияние долговременных факторов, длительную тенденцию изменения признака;

$v_t$  – сезонная компонента, отражающая повторяемость экономических процессов в течение не очень длительного периода;

$c_t$  – циклическая компонента, отражающая повторяемость экономических процессов в течение длительных периодов;

$\varepsilon_t$  – случайная компонента, отражающая влияние не поддающихся учету и регистрации случайных факторов. В терминах статистики эту компоненту можно считать ошибкой наблюдения и обрабатывать аналогично случайным ошибкам измерений в статистике. Связывают ее обычно со случайными явлениями внешнего мира – забастовками, влиянием политических процессов, экологических факторов и др.

В рамках исследования необходимо построить модель, дающую возможность прогнозировать размер налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета, если известны данные о ежемесячном поступлении доходов за

отчетный год. Процесс построения модели включает следующий алгоритм расчетов:

- 1) выравнивание исходного ряда методом скользящей средней; далее находятся центрированные скользящие средние – средние значения из двух последовательных скользящих средних;
- 2) расчет значений сезонной компоненты;
- 3) устранение сезонной компоненты из исходных уровней ряда и получение выровненных данных;
- 4) аналитическое выравнивание уровней и расчет значений трендовой компоненты  $u_t$  с использованием полученного уравнения тренда. Строим линейный тренд по уровням, получим линейный тренд  $u_t = a + bt$ . Подставляя в это уравнение значения  $(t = 1, 2, \dots, n)$ , найдем уровни  $u_t$  для каждого момента времени;
- 5) расчет полученных по модели значений;
- 6) расчет абсолютных и (или) относительных ошибок.

В качестве исходных данных используется информация о ежемесячном поступлении налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Башкортостан за 2014 г., которые представлены в таблице 2. На основании исходных данных произведем моделирование всех составляющих временного ряда и определим прогнозные значения налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Башкортостан на планируемый период. Представим данный временной ряд графически на рисунке 1.

**Таблица 2. Исходные данные**

Месяц, t	Налоговые и неналоговые доходы, млн. руб., $y_t$
Январь	7 570,20
Февраль	7 572,80
Март	11 025,88
Апрель	15 360,55
Май	10 672,70
Июнь	7 430,84
Июль	9 317,36
Август	17 483,5
Сентябрь	9 444,06
Октябрь	11 213,61
Ноябрь	7 547,82
Декабрь	18 399,02



Рис 1. Графическая иллюстрация данных задачи, млн. руб.

На рисунке 1 видно, что данный временной ряд имеет сезонные колебания с периодичностью в четыре момента времени, то есть лаг ( $\tau$ ) равен четырем. Докажем, что  $\tau = 4$ , рассчитав коэффициенты автокорреляции первого, второго, третьего, четвертого и пятого порядков по формуле (2):

$$r(\tau) = \frac{(n-\tau) \sum_{t=\tau+1}^n y_t y_{t-\tau} - \sum_{t=\tau+1}^n y_t \sum_{t=\tau+1}^n y_{t-\tau}}{\sqrt{(n-\tau) \sum_{t=\tau+1}^n y_t^2 - (\sum_{t=\tau+1}^n y_t)^2} \sqrt{(n-\tau) \sum_{t=\tau+1}^n y_{t-\tau}^2 - (\sum_{t=\tau+1}^n y_{t-\tau})^2}}$$

где  $r(\tau)$  — коэффициент автокорреляции порядка  $\tau$ ;

$\tau$  — лаг;  
 $y_t$  — уровень ряда или наблюдаемое значение в момент времени  $t$ ;  
 $n$  — число уровней.

Получаем следующие результаты:  
 $r(1) = -0,21$ ;  $r(2) = -0,33$ ;  $r(3) = -0,42$ ;  $r(4) = 0,86$ ;  $r(5) = 0,2$ .

Поскольку при  $\tau = 4$  коэффициент автокорреляции имеет преобладающее значение, делаем вывод о том, что данный временной ряд имеет сезонные колебания с периодичностью в четыре момента времени. Также рисунок 1 свидетельствует о том, что амплитуда колебаний приблизительно постоянна, поэтому для данного временного ряда возможно использование аддитивной модели. В общем случае новый временной ряд, выравненный с помощью метода скользящих средних, определяется по формуле (3):

$$MA_i(L) = \frac{\sum_{t=0}^L y_{i+t}}{L}, \quad (3)$$

где  $MA_i$  — значение скользящих средних по  $L$ -точечной схеме в  $i$ -ом элементе ряда;  $L$  — лаг.

Согласно формуле 3, новый сглаженный ряд при  $L = 4$  будет состоять из следующих уровней:

$$MA_i(L) = (7\,570,20 + 7\,572,80 + 11\,025,88 + 15\,360,55) / 4;$$

$$MA_i(L) = (7\,572,80 + 11\,025,88 + 15\,360,55 + 10\,672,70) / 4 \text{ и т.д.}$$

Для реализации экспоненциального сглаживания воспользуемся формулой (4):

$$E_i = w * y_i + (1-w) * E_{i-1}, \quad (4)$$

где  $E_i$  — экспоненциально сглаженное значение в точке ряда  $i$ ;  $w$  — коэффициент сглаживания.

В первой точке ряда нет сглаженного значения для предшествующей точки и сглаженным значением  $E_i$  считается сама наблюдаемая в этой точке величина отклика  $y_1$ , то есть  $E_1 = y_1 = 10\,382,36$ .

При  $w=0,33$ , второе сглаженное значение определяется:

$$E_2 = w * y_2 + (1-w) * E_1 = 0,33 * 7\,572,20 + (1-0,33) * 10\,382,36 = 13\,063,40.$$

Последующие значения определяются аналогично.

Выравнивание исходного временного ряда методом скользящей средней при  $L = \tau = 4$  и оценка сезонной компоненты приведены в таблице 3.

**Таблица 3. Значения оценки сезонной компоненты для аддитивной модели**

t	$y_t$	Скользящая средняя за четыре периода	Централизованная скользящая средняя	Оценка сезонной компоненты
1	7 570,20	-	-	-
2	7 572,80	10 382,36	-	-
3	11 025,88	11 157,98	10 382,36	643,53
4	15 360,55	11 122,49	13 063,40	2 297,15
5	10 672,70	10 695,36	13 580,81	-2 908,10
6	7 430,84	11 226,11	12 909,40	-5 478,56
7	9 317,36	10 918,95	13 014,96	-3 697,61
8	17 483,54	11 864,64	15 791,09	1 692,45
9	9 444,06	11 422,26	15 275,68	-5 831,62
10	11 213,61	11 651,13	15 462,76	-4 249,15
11	7 547,82	-	-	-
12	18 399,02	-	-	-

Полученные таким образом выравненные значения уже не содержат сезонные компоненты. Далее находятся централизованные скользящие средние — средние значения из двух последовательных скользящих средних. Оценки сезонной компоненты для аддитивной модели

находятся как разность между фактическими уровнями ряда и централизованными скользящими средними. Заполненная форма расчета сезонной компоненты для аддитивной модели представлена в таблице 4.

**Таблица 4. Расчет значений сезонной компоненты**

Показатели	Номер периода	Номер единицы времени			
		1	2	3	4
	1	-	-	643,53	2297,15
2	-2908,1	-5478,56	-3697,61	1692,45	
3	-5831,62	-4249,15	-	-	
Итого за i-ю единицу времени		-8739,72	-9727,71	-3054,08	3989,6
Средняя оценка сезонной компоненты		-4369,86	-4863,86	-1527,04	1994,8
Скорректированная сезонная компонента: $S_i = \bar{S}_i$ $k = (-4369,86 - 4863,86 - 1527,04 + 1994,8) / 4 = -2191,49$		-2178,37	-2672,37	664,4488	4186,289

Проведем проверку условия равенства нулю суммы значений сезонной компоненты:  $-2178,37 - 2672,37 + 664,45 + 4186,29 = 0$ . Для анали-

тического выравнивания временного ряда воспользуемся расчетами, приведенными в таблице 5.

**Таблица 5. Расчет уровней ряда без сезонной компоненты**

t	$y_t$	$v_t$	$y_t - v_t = u_t + \varepsilon_t$
1	7 570,20	-2 178,37	9 748,57
2	7 572,80	-2 672,37	10 245,16
3	11 025,88	664,45	10 361,44
4	15 360,55	4 186,29	11 174,26
5	10 672,70	-2 178,37	12 851,07
6	7 430,84	-2 672,37	10 103,20
7	9 317,36	664,45	8 652,91
8	17 483,54	4 186,29	13 297,25
9	9 444,06	-2 178,37	11 622,43
10	11 213,61	-2 672,37	13 885,97
11	7 547,82	664,45	6 883,38
12	18 399,02	4 186,29	14 212,73

Строим линейный тренд с помощью МНК по уровням  $u_t + \varepsilon_t$ :

$$\begin{cases} an + b\sum_{t=1}^n t = \sum_{t=1}^n u_t \\ a\sum_{t=1}^n t + b\sum_{t=1}^n t^2 = \sum_{t=1}^n u_t t \\ \begin{cases} a*12 + b*78 = 133\,038,38 \\ a*136 + b*650 = 887\,574,71 \end{cases} \end{cases}$$

В результате получим уравнение парной регрессии, которое характеризует зависимость трендовой компоненты от времени:

$$\hat{u}_t = 10\,047,13 + 159,91*t.$$

Подставляя в это уравнение значения ( $t = 1, 2 \dots n$ ), найдем расчетные теоретические уровни для каждого момента времени, которые представлены в таблице 6. Также в этой таблице представлены расчеты абсолютных ошибок.

Таблица 6. Расчет трендовой и случайной компонент

t	$y_t$	$v_t$	$\hat{u}_t$	$v_t + \hat{u}_t$	$y_t - (v_t + \hat{u}_t)$	$\varepsilon_t^2$
1	7 570,20	-2 178,37	10 207,03	8 028,66	-458,46	210 185,79
2	7 572,80	-2 672,37	10 366,93	7 694,56	-121,77	14 827,11
3	11 025,88	664,45	10 526,83	11 191,28	-165,39	27 355,11
4	15 360,55	4 186,29	10 686,73	14 873,02	487,53	237 686,51
5	10 672,70	-2 178,37	10 846,63	8 668,26	2 004,44	4 017 796,26
6	7 430,84	-2 672,37	11 006,53	8 334,16	-903,33	816 000,59
7	9 317,36	664,45	11 166,43	11 830,88	-2 513,52	6 317 795,33
8	17 483,54	4 186,29	11 326,33	15 512,62	1 970,92	3 884 530,55
9	9 444,06	-2 178,37	11 486,23	9 307,86	136,20	18 549,95
10	11 213,61	-2 672,37	11 646,13	8 973,76	2 239,84	5 016 904,84
11	7 547,82	664,45	11 806,03	12 470,48	-4 922,65	24 232 522,30
12	18 399,02	4 186,29	11 965,93	16 152,22	2 246,80	5 048 116,89

Для оценки качества построенной модели рассчитаем квадрат отклонений уровней исходного ряда от среднего значения. В этом случае среднее значение равно:

$$\bar{y}_t = \frac{\sum_{t=1}^{12} y_t}{12} = \frac{7\,570,20 + 7\,572,80 + \dots + 18\,399,02}{12} = 6,5.$$

Результаты расчета приведены в таблице 7.

Таблица 7. Расчет отклонений уровней ряда

t	$y_t$	$y_t - \bar{y}$	$(y_t - \bar{y})^2$	$\varepsilon_t^2$
1	7 570,20	7 563,70	57 209 535,14	210 185,79
2	7 572,80	7 566,30	57 248 852,13	14 827,11
3	11 025,88	11 019,38	121 426 844,81	27 355,11
4	15 360,55	15 354,05	235 746 844,68	237 686,51
5	10 672,70	10 666,20	113 767 883,81	4 017 796,26
6	7 430,84	7 424,34	55 120 768,62	816 000,59
7	9 317,36	9 310,86	86 692 044,22	6 317 795,33
8	17 483,54	17 477,04	305 446 926,91	3 884 530,55
9	9 444,06	9 437,56	89 067 481,09	18 549,95
10	11 213,61	11 207,11	125 599 282,59	5 016 904,84
11	7 547,82	7 541,32	56 871 579,14	24 232 522,30
12	18 399,02	18 392,52	338 284 800,44	5 048 116,89
Сумма	-	-	1 642 482 843,57	49 842 271,22

Таким образом, по отношению к общей сумме квадратов отклонений уровней ряда от среднего уровня сумма квадратов абсолютных ошибок составляет 3,03%. Следовательно, построенная аддитивная модель объясняет 96,97% общей вариации уровней временного ряда. Подставляя в найденное уравнение регрессии  $t=13$ , получим:  $\hat{u}_t = 10\,047,13 + 159,91*13 = 12\,125,96$ .

В таблице 8 представлен расчет прогнозных значений налоговых и неналоговых доходов

консолидированного бюджета Республики Башкортостан на прогнозируемый финансовый год. Из таблицы 8 находим значение сезонной компоненты, которое для тринадцатого периода равно – 2 178,37. Следовательно, прогнозное значение налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Башкортостан на ближайший период составит:  $u_{13} = u_{13} + v_{13} = 12\,125,96 - 2\,178,37 = 9\,947,59$ .

Таблица 8. Расчет прогнозных значений налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Башкортостан

t	$y_t$	$v_t$	$\hat{u}_t$
1	7 570,20	-2 178,37	9 748,57
2	7 572,80	-2 672,37	10 245,16
3	11 025,88	664,45	10 361,44
4	15 360,55	4 186,29	11 174,26
5	10 672,70	-2 178,37	12 851,07
6	7 430,84	-2 672,37	10 103,20
7	9 317,36	664,45	8 652,91
8	17 483,54	4 186,29	13 297,25
9	9 444,06	-2 178,37	11 622,43
10	11 213,61	-2 672,37	13 885,97
11	7 547,82	664,45	6 883,38
12	18 399,02	4 186,29	14 212,73
13	9 947,59	-2 178,37	12 125,96
14	9 613,50	-2 672,37	12 285,87
15	13 110,23	664,45	12 445,78
16	16 791,98	4 186,29	12 605,69
17	10 587,23	-2 178,37	12 765,60
18	10 253,14	-2 672,37	12 925,51
19	13 749,87	664,45	13 085,42
20	17 431,62	4 186,29	13 245,33
21	11 226,87	-2 178,37	13 405,24
22	10 892,78	-2 672,37	13 565,15
23	14 389,51	664,45	13 725,06
24	18 071,26	4 186,29	13 884,97

Таким образом, на основе анализа временных рядов, оценки и идентификации влияющих факторов производится не только прогноз поступлений налоговых и неналоговых доходов в целом, но и прогнозирование поступлений каждого отдельного вида налоговых и неналоговых доходов в бюджетную систему региона, что определяет ожидаемые варианты социально-экономического развития.

*Список литературы*

1. Пансков В.Г. Бюджетная самостоятельность и инвестиционная активность регионов // Инновационное развитие экономики. – 2013. - № 1(13). – С.111-115.
2. Миронов А.А. Налоговый потенциал региона: теория и методика его формирования и оценки: Монография /А.А. Миронов. – Йошкар-Ола: ООО «Стринг», 2013. – 195 с.
3. Курманова Л.Р. Современные проблемы инновационного развития // Инновационное развитие экономики. – 2014. - № 1(18). – С.60-64.
4. Официальный сайт Министерства финансов Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.bashkortostan.ru>. – (Дата обращения: 03.02.2015).
5. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства финансов Республики Башкортостан на 2015-2017 годы. Режим доступа: <https://minfin.bashkortostan.ru/documents/110448/>
6. Миронова О.А., Шемякина М.С. Совершенствование методики расчета дотаций бюджетам субъектов, достигших наилучших результатов по увеличению регионального налогового потенциала // Вестник СамГУПС. 2015. № 1 (27). С. 66-68.
7. Экономика налоговых реформ: монография / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2013. – 432 с.
8. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития: монография для магистрантов / [И.А.Майбуров и др.]; под ред. И.А.Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 415 с.

**Миронова Ирина Борисовна,**  
 канд. экон. наук, профессор,  
 первый проректор по учебной работе  
 Хабаровского государственного университета экономики и права  
 Россия, г. Хабаровск  
 E-mail: mironova@ael.ru

## **СОДЕРЖАНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ОТДЕЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ КАТЕГОРИЙ**

*Теории налогообложения и различные научные подходы к их современному толкованию приводят к разному видению содержания налоговых категорий. Учитывая сложность каждой налоговой категории, в статье, сделана попытка показать взаимосвязи между налоговой системой и ее элементами, и налоговым администрированием, как системой управления налоговыми отношениями.*

*Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоговые отношения, налоговая среда, системный подход, институциональный подход.*

Налоговая система, как сложно организованная финансовая категория, характеризуется целым рядом неотъемлемых функций, реализуемых в условиях конкретного государства. Таких условий можно выделить несколько: во-первых, трансформация налоговых доходов в постоянные источники государственных доходов, включаемых в доходную часть бюджета; во-вторых, налоговый и бюджетный федерализм, имеющие много общего в принципах реализации, и в то же время наделенных специфическими чертами [2]; в-третьих, единая законодательная база налогообложения, построенная на принципах согласованности и внутренней непротиворечивости законов о налогах и сборах, а также единая система налогов; в-четвертых, единая система налогового администрирования, охватывающая все уровни управления государством, регионами и муниципальными образованиями.

Вышеназванные условия позволяют регулировать налоговые отношения не только между налоговыми органами и налогоплательщиками, но и между другими органами государственной власти разных уровней на основе разграничения налоговых полномочий и ответственности за их исполнение.

Российская налоговая система является открытой системой, взаимодействует с другими системами. Функционирование налоговой системы находится под влиянием внешних и внутренних факторов, в первую очередь, под влиянием внешней среды, зависящей от социально-экономической и политической организации страны и общества. "Налоговая система,

не соответствующая социально-экономической и политической системам государства, не может быть эффективной и стабильной, а несоответствие этих систем свидетельствует о необходимости реформирования налогообложения" [4, с. 239]. Эту особенность И.А. Майбуров относит к одному из основных признаков налоговой системы, считая ее национальной особенностью.

В теории налогообложения присутствует множество научно-обоснованных связей с теорией государственных финансов. Поэтому налоговая система в экономической литературе чаще всего рассматривается как элемент (подсистема) финансовой системы государства, взаимосвязанной с другими подсистемами, в первую очередь с бюджетной. Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы определяют их финансовую направленность, как источников доходов бюджета, с одной стороны, и их финансовую самостоятельность (автономность) для каждого уровня, - с другой. Российская налоговая система соответствует целостности административно-территориального устройства страны, отвечая всем системообразующим факторам.

Одним из определяющих системообразующих факторов чаще всего выделяют принципы налогообложения, научное обоснование которым давали А.Смит, Дж. С. Милль, Н.И. Тургенев, А.Вагнер, А.А.Соколов, многие другие известные экономисты и налоговеды. Некоторые наиболее известные подходы к выделению принципов налогообложения приведены в таблице 1.

**Таблица 1. Принципы налогообложения, отраженные в классических трудах известных экономистов**

Автор, источник	Принципы налогообложения
1. А.Смит. Исследования о природе и причинах богатства народа. – М.: ЭКСМО, 2008. – 960 с.	1 принцип: подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства. 2 принцип: налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно <i>определен, а не произволен</i> . 3 принцип: каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его. 4 принцип: каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства.
2. Дж. С. Милль. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С.Милль; [пер. с англ.; биограф. очерк М.И.Туган-Барановского]. – М.: Эксмо, 2007. 1040 с.	1. Принцип справедливости налогового бремени. 2. Принцип прогрессивного налогообложения. 3. Общий принцип налогообложения, заключающийся в том, что налог должен взиматься с доходов, а не с капитала.
3. А. Вагнер (в книге: Соколов А.А. Теория налогов. – М.: ООО "ЮрИнфоР-Пресс", 2003. 506 с.)	1 группа. Финансово-технические принципы: достаточность и подвижность. 2 группа. Народно-хозяйственные принципы: выбор надлежащего источника обложения; выбор отдельных видов налогов с принятием во внимание действия (влияния) обложения и общее исследование переложения налогов. 3 группа. Принципы справедливости: всеобщность и равномерность. 4 группа. Принципы податного управления: определенность налога, удобство и дешевизна взимания.
4. А.А.Соколов (Соколов А.А. Теория налогов. – М.: ООО "ЮрИнфоР-Пресс", 2003. 506 с.)	Основополагающий принцип – принцип развития производительных сил, определяющий господство движущих сил народного хозяйства над налоговой политикой, позволяющий определить? 1 – долю национального дохода, которую можно извлечь с помощью налогов; 2 – как распределить эту сумму доходов между отраслями народного хозяйства и отдельными классами населения; 3 – как распределить эту сумму доходов между отдельными плательщиками.

Перечень приведенных принципов указанных авторов и их последователей во все времена оставался предметом научных дискуссий. В современных работах российских авторов И.А. Майбурова, В.Г. Панскова, Н.Д. Черника, Т.Ф. Юткиной и многих других систематизированы подходы к выделению принципов налогообложения и к их классификации. Принципы в разных исследованиях авторов группируются по признакам: универсальности и изменчивости; на основе их конституционно-правового подтверждения; по признаку функциональности и отношению к разным областям (экономические, юридические, организационные) т.д. Свое развитие принципы налогообложения получили в связи с их распространением на другие налоговые категории. Появились отдельно выделяемые: принципы налоговых систем; принципы налогового администрирования; принципы налогового планирования; принципы налогового контроля и т.д.

Сложность структуры налоговой системы заставляет обратиться к ее элементам, совокупность которых и формирует налоговую систему.

Во многих государствах налоговые системы формировались во второй половине XX столетия, когда влияние рынка капиталов, товаров, инвестиций на экономику этих государств было незначительным по сравнению с оказываемым влиянием в настоящее время. Национальные законы определяли систему налогов и институциональные особенности их взимания и контроля, закрепляя контрольные функции за налоговыми (в некоторых странах – за финансовыми) органами. Это закрепило три основных элемента в структуре налоговой системы: 1-система налогов; 2-система налоговых органов; 3- налоговое законодательство.

Каждый из выделенных элементов является сложноорганизованным, как и сама налоговая система, но в то же время обладает собственной



автономией (самостоятельным существованием), функциями, областями реализации этих функций. Функции налогов (фискальная, регулирующая) реализуются соответственно: фискальная – в сфере формирования финансовых ресурсов государства, аккумулируемых в бюджетной системе; регулирующая – как фактор влияния на различные сферы экономической и социальной жизни государства и общества.

Функции налоговых органов реализуются в сфере управления налоговыми отношениями с налогоплательщиками, включают: налоговое планирование, прогнозирование, учет налогоплательщиков, налоговый контроль, анализ, работу в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма и др.

Функции законодательства о налогах и сборах реализуются в сфере регулирования власт-

ных отношений по установлению, введению и взиманию налогов и сборов, а также в сфере отношений, возникающих в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных и др. [6, глава 1, ст. 2].

Взаимодействие элементов налоговой системы формирует условия функционирования налоговой среды, основными элементами которой выступают налоговая политика государства, налоговая система (с ее элементами) и налоговые отношения, управление которыми следует рассматривать в плоскости налогового администрирования [7]. Вышеизложенный подход позволяет показать место и взаимосвязь рассмотренных выше налоговых категорий с их сложными системными и структурными характеристиками (рис. 1).

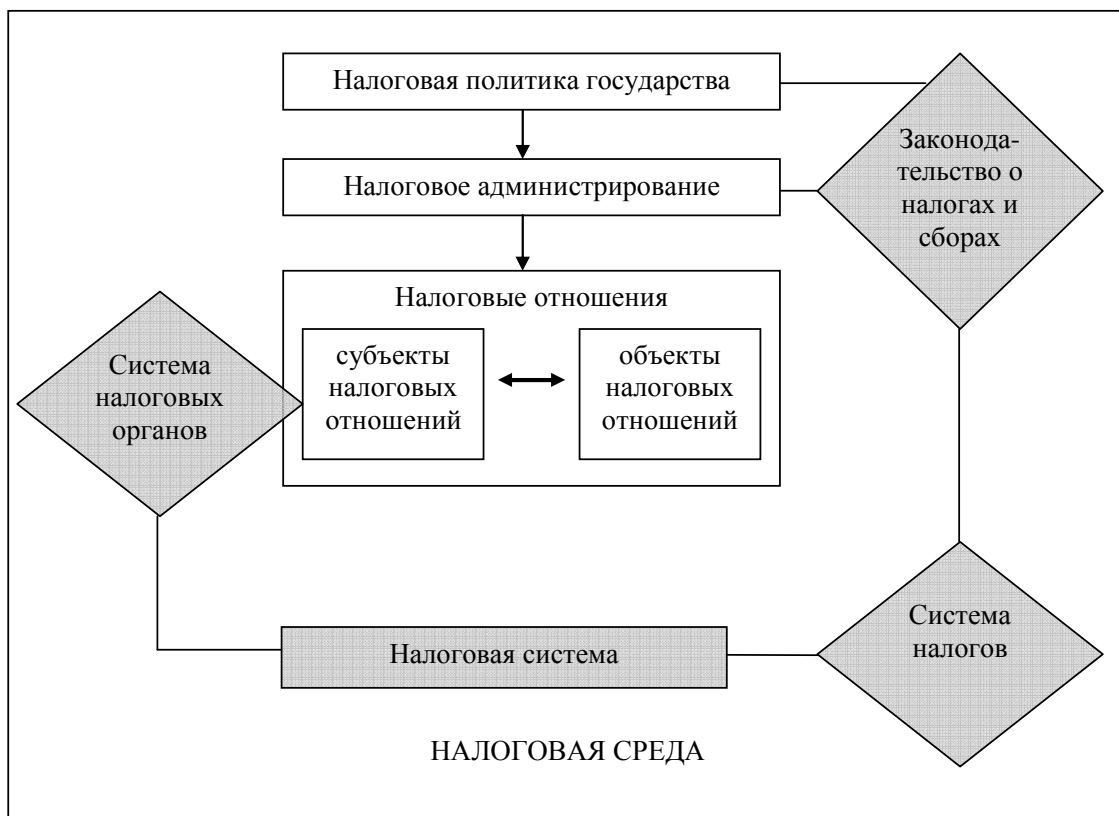


Рис. 1. Налоговая среда и определяющие ее элементы

Каждая из представленных на рисунке налоговых категорий в силу сложности своей структуры и взаимосвязи элементов этой структуры с другими налоговыми категориями – элементами налоговой среды играет свою роль и

определяет логику взаимодействия в этой среде.

Неоспорима главенствующая роль налоговой политики государства, которая пронизывает все уровни управления экономикой и эконо-

мическими отношениями. Налоговые отношения, как составная часть экономических отношений, являются центральным элементом в налоговой среде. Управление налоговыми отношениями осуществляется через уровневую систему налогового администрирования, созданную на основе государственных уполномоченных органов исполнительной власти, представленных главным образом системой налоговых органов страны. Деятельность государства по управлению налоговыми отношениями включает: "реализацию налоговой политики, норм налогового права, а также организационное, методическое и процедурное обеспечение функционирования налоговой системы" [5]. Такое определение М.В. Мишустина и др. авторов подтверждает нашу позицию и дает основание рассматривать налоговое администрирование и налоговую систему как отдельные и в то же время взаимосвязанные системы, функционирующие в одной – налоговой среде.

Заметим, что приоритетность той или иной налоговой категории в современной литературе представлена по-разному. Авторы, ссылаясь на то, что не находят для себя убедительных обоснований состава налоговой системы, налогового администрирования, налоговых отношений и других сложных налоговых категорий, выстраивают собственные логические связи системных элементов налоговых категорий. Так, И.А. Майбуров [4, с. 246] элементами налоговой системы выделяет две подсистемы: подсистему налогообложения и подсистему налоговых отношений и правоотношений, которые регулируются нормативно-правовой базой налогообложения. Причем подсистема налогообложения включает еще две подсистемы: 1 - налогов и сборов и 2 – налогового администрирования. Дополнительно в подсистему налогообложения автор включает также "организационно-правовой механизм обеспечения функционирования подсистемы налогов и сборов". Спорность подхода вызвана рядом вопросов.

1. Подсистему "налоговых отношений и правоотношений", как отдельный элемент налоговой системы, автор не связывает с подсистемой налогового администрирования, в функции которой правомерно включает (прогнозирование, планирование, учет налогоплательщиков и др.). Осуществлять эти функции вне системы налоговых отношений невозможно,

поскольку налогоплательщики, как субъекты отношений, не предусмотрены в авторской "подсистеме налогового администрирования".

2. Налоговые органы (вместе с таможенными, финансовыми и др.) автором отнесены "к субъектам администрирования", включенным в "подсистему налогового администрирования" и одновременно в "субъекты отношений", относящихся к "подсистеме налоговых отношений". Если субъект один, насколько правомерно выделять две отдельные подсистемы.

3. В подсистеме налоговых отношений и правоотношений автор выделяет субъекты отношений и не выделяет объекты, без чего отношения не возникают. Между тем, этими объектами являются налоги и сборы, которые автором выделены в отдельную "подсистему налогов и сборов", встроенную в подсистему налогообложения.

Перечень вопросов вызван, по нашему мнению, отсутствием структурной логики между элементами налоговой системы. Присутствие в налоговой системе ключевых, вышеназванных нами элементов (системы налогов; системы налоговых органов; налогового законодательства) и их взаимодействие в налоговой среде уже определяет налоговые отношения, в том числе и, в первую очередь, по вопросам налогообложения. Поэтому "подсистема налогообложения" в составе элементов налоговой системы И.А. Майбурова является, на наш взгляд, лишним. К тому же налоговое законодательство (или нормативно-правовая база налогообложения) устанавливает все правила исчисления налогов и сборов и порядок их уплаты, что не требует выделения в качестве отдельного элемента "организационно-правового механизма обеспечения функционирования подсистемы налогов и сборов". Сама по себе "подсистема налогов и сборов" функционировать не может поскольку представляет собой, как правильно отмечает автор, "совокупность установленных налогов и сборов". К тому же, эта совокупность является классификационным перечнем, включенным в Налоговый кодекс РФ.

Признак системности, который используют многие авторы для объяснения взаимосвязей в сложноструктурных категориях, нельзя лишать его основного предназначения. Любая система согласно теории имеет: входы, выходы и процесс, осуществляемый в самой системе.

Функционирование (или взаимодействие) элементов (компонентов) системы осуществляется под воздействием факторов внешней среды и формируемых этой средой ограничений. В системе всегда есть прямые и обратные связи.

В сложных налоговых категориях, которые могут быть представлены как системой и подсистемой, главным системообразующим признаком являются, как уже было отмечено, принципы налогообложения. Именно они приводят "в действие" механизм налогообложения и лежат в основе реализации налоговых отношений.

Используемый многими современными налогововедами институциональный подход к рассмотрению налоговых категорий правомерен, но толкование формальных и неформальных правил, возникающих в сфере деятельности одного института, будет отличаться от аналогичных правил другого института, поэтому в сложную систему, в которой отражается взаимодействие целого ряда налоговых категорий, встраивание институциональных элементов требует отдельного обоснования.

*Список литературы*

1. Афанасьев В.Г. Проблема целостности в философии и биологии. – М: Мысль, 1964. – 416 с.
2. Евстафьева А.Х. Основы бюджетного и налогового федерализма // Инновационное развитие экономики. 2013. № 2 (14). С. 38-43.
3. Любимов Л.Л. Введение в экономическую теорию. – М.: Вита-Пресс, 1999. – 368 с.
4. Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с.
5. Налоги и налоговое администрирование: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / [Завилова Н.С. и др.]; под ред. М.В. Мишустина. М.: Просвещение, 2015. – 911 с.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
7. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2013. - 418 с.
8. Налоговые системы. Методология развития: монография для магистрантов / [И.А.Майбуров и др.]; под ред. И.А.Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 463 с

*Нигматулина Эльмира Фаритовна,  
канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: kbua@inbox.ru*

## **СУЩНОСТЬ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА**

*Значимость имущественных налоговых вычетов в социальной политике многих стран мира рассматривается в экономической литературе как фактор экономического развития и социальной защищенности населения. В статье приведен анализ особенностей налогообложения доходов физических лиц в отдельных странах и приведены подходы к определению этой категории российских авторов.*

*Ключевые слова: налогообложение физических лиц, имущественные налоговые вычеты, налоговые льготы.*

Имущественные налоговые вычеты призваны частично компенсировать физическим лицам их расходы на улучшение жилищных условий, а также дают возможность сэкономить свои доходы при операциях с имуществом. С этой целью государство предоставляет налогоплательщикам право уменьшать размер своего дохода (налогооблагаемую базу) на определенную сумму, которая зависит от конкретного случая и основания предоставления имущественного налогового вычета.

В зарубежных странах сформировались различные налоговые системы, состав которых напрямую зависит от бюджетного устройства государства и экономической политики в сфере налогообложения. Несмотря на огромное количество разногласий по поводу применения тех или иных мер по повышению эффективности налоговой политики, изучение зарубежного опыта, однозначно, заслуживает особенного внимания для России, стоящей на пути реформирования своей налоговой системы. Анализ опыта развитых зарубежных стран в области налогообложения позволяет оценить изменения, происходящие в Российской Федерации в последние годы, а также позаимствовать лучшие достижения в этой области.

Налогообложение доходов физических лиц является самой существенной статьей дохода для бюджета большинства зарубежных стран. Их доля в государственном бюджете напрямую зависит от уровня развития экономики страны, поэтому в развитых странах удельный вес подоходного налога всегда составляет значительную часть от общего бюджета: в США - 60%, в

Швеции, Великобритании – 40%, во Франции – 17%. В России доля НДФЛ значительно ниже – 12-13%, причиной чему служит то, что налоговое бремя ложится в основном на население со средним или низким уровнем доходов, в то время как в ряде стран основными плательщиками являются люди с высокой доходностью, т.е. в большей мере используется принцип равномерности обложения населения. В то же время, наряду с высокими ставками налогообложения, предлагается большое количество налоговых льгот и скидок для налогоплательщиков, что способствует справедливому налогообложению и выравниванию доходов населения.

Имущественные вычеты – являются одним из способов оказания помощи налогоплательщику государством при операциях с объектами недвижимого и иного имущества. Предоставляя физическим лицам возможность вернуть часть, уплаченных ими расходов, государство поощряет их совершать большее количество сделок, тем самым способствует развитию экономики страны в целом.

В каждой стране существуют свои особенности в сфере предоставления имущественных налоговых вычетов, приведем некоторые примеры из опыта зарубежных стран.

Налоговая система США [6, с. 90] считается одной из наиболее развитых систем налогообложения. В структуре доходов федерального бюджета США наибольший удельный вес занимает подоходный налог на физических лиц, доля которого составляет около 40%. Доходы физических лиц облагаются по прогрессивной шкале налогообложения. Налогооблагаемый

доход формируется последовательно, проходя несколько этапов. Из совокупного валового дохода вычитаются деловые издержки (личные расходы), связанные с его получением. К ним можно отнести расходы на приобретение и содержание земельных участков, зданий, оборудования, а также производственные расходы и т.д. В результате образуется сумма чистого дохода налогоплательщика, из которой производятся индивидуальные налоговые вычеты, среди которых в первую очередь необлагаемый минимум доходов, а также это могут быть взносы в благотворительные фонды, расходы на медицинское обслуживание, проценты по личным долгам и по ипотечному долгу в залог недвижимости. Заметим, что проценты по ипотечным кредитам на первый и второй по счету дома не облагаются налогом и могут быть также приняты к вычету налогоплательщиками [1].

Отличительной особенностью налогообложения физических лиц в Великобритании [5, с. 182] является деление дохода на несколько 5 частей в зависимости от источника дохода (доходы от имущества; доходы, получаемые от дивидендов по государственным облигациям; доходы, получаемые от торговли или деловых операций и т.д.) При этом каждая часть облагается в особом порядке. Налогооблагаемый доход представляет собой совокупный годовой доход налогоплательщика за вычетом установленных законодательством льгот и скидок. В зависимости от уровня годового дохода действуют три ставки подоходного налога: 20, 25 и 40%. В Великобритании предусмотрен необлагаемый минимум, а также ряд социальных (для семейных пар, пожилых граждан, слепых и т.д.) и иных налоговых вычетов, среди которых льгота для выплачивающих ипотечный кредит, составляющая 10% от суммы кредита. При этом налогоплательщик получает этот вычет непосредственно в банке, являющимся кредитором, а уже после этого государство возмещает эту льготу банку. Необходимо также отметить, что стоимость проданного в течение года имущества также облагается подоходным налогом, но в его отношении применяется фиксированный вычет в 10 100 фунтов. При этом первые 35 000 фунтов полученного дохода облагаются по ставке 18%, а все, что свыше — по ставке 28% [1].

Удельный вес подоходного налога на физических лиц в структуре доходов бюджетной системы Франции составляет более 18%. [5, с. 71] К налогооблагаемым доходам относятся все

денежные поступления, полученные в течение отчетного года: заработная плата, доходы от движимого имущества, прибыль от операций с ценными бумагами, пенсия, доходы от коммерческой деятельности и т.д. К облагаемым налогом доходам также относят доходы, полученные при передаче прав собственности. В стране используется прогрессивная шкала обложения подоходным налогом со ставками от 0 до 56,8%, а также существует необлагаемый минимум доходов. Во Франции применяется широкая система налоговых вычетов (профессиональных, семейных, социальных, имущественных и др.), которые уменьшают налогооблагаемую базу, например:

- профессиональные расходы (курсы повышения квалификации, проезд на транспорте на работу и с работы, приобретение рабочих инструментов или спецодежды, необходимых для выполнения работы, расходы на питание во время работы и т.п.);
- расходы на содержание детей в детских садах, а также на их обучение в учебных заведениях;
- социальные и медицинские расходы;
- расходы на покупку или постройку жилья и многие другие.

Во Франции действуют особые правила при налогообложении доходов, которые были получены от операций с недвижимостью и прочим имуществом [7, с. 71]. Например, от налогообложения освобождаются доходы, полученные при продаже основного объекта проживания налогоплательщика или от объекта, находящегося в собственности от 32 лет и более. Ставки различаются в зависимости от того, как долго объект находился в собственности у продавца. При сроке менее 2 лет действует максимальная ставка.

Во многих зарубежных странах широкое распространение получило налоговое стимулирование использования физическими лицами кредитных ресурсов. Прежде всего, речь идет об ипотечных кредитах. Полный вычет процентов по займам на приобретение жилья применяется в таких странах, как Голландия, Дания, Ирландия, Испания, Нидерланды, Норвегия, США, Швеция, Швейцария и др. [3]. Во Франции при покупке нового дома применяется дополнительный налоговый кредит на определенную долю в процентах от величины годовых инвестиций. В Финляндии и Италии установлены предельные размеры льгот.

В России предоставление налоговых льгот физическим лицам при ипотечном кредитовании также рассматривается как благоприятная

налоговая политика для экономического развития ипотечного рынка, так как они позволяют существенно увеличить доступность приобретения жилья для населения. Данная налоговая политика осуществляется в первую очередь посредством предоставления имущественных налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц. Как и в большинстве развитых зарубежных стран, в России проценты по кредитам (займам) подлежат вычету в полном объеме. Однако ограничение в сумме налогового вычета (1 млн. руб.) снижает его эффективность, так как в большинстве случаев не учитывается величина расходов, связанная с приобретением жилья.

Таким образом, каждая из рассмотренных зарубежных стран имеет свои отличительные черты в практике предоставления имущественных налоговых вычетов по подоходному налогу (налогу на доходы физических лиц). Тем не менее, везде прослеживается общая социальная направленность на поддержку государством физических лиц, осуществляющих операции с недвижимостью, через предоставление им различных имущественных льгот, в том числе и по ипотечному кредитованию, что положительно сказывается на уровне благосостояния жизни населения и страны в целом.

В Налоговом кодексе Российской Федерации применение налоговых вычетов предусмотрено в отношении налога на добавленную стоимость, налога на доходы физических лиц и акцизов. Тем не менее общепринятого понятия налогового вычета в российском законодательстве на данное время нет, поэтому среди ученых существует несколько вариантов данного определения.

Например, Н.И. Химичева [8, с. 329] рассматривает налоговые вычеты как подвид налоговых льгот. Сами налоговые льготы она в свою очередь определяет как преимущества, предоставляемые отдельным налогоплательщикам, которые включают в себя полное освобождение от уплаты налога или уменьшение налоговой базы, т.е. налоговые вычеты.

Схожее мнение имеет А.В. Брызгалин [4, с. 296]. Он тоже считает, что налоговая льгота является возможностью освобождения от уплаты налога или иного уменьшения налогового обязательства. На его взгляд, существует два вида вычетов. Первым является вычет определенных сумм из базы налогообложения. Этими суммами, как правило, являются расходы нало-

гоплательщика. И второй вид - вычет из налогового оклада. Налоговый оклад представляет собой итоговую сумму, уплачиваемую с одного объекта обложения и этот вид вычета, по его мнению, является наиболее эффективной налоговой льготой.

С.В. Барулин [2, с. 39-42] согласен, что налоговые вычеты являются разновидностью налоговых льгот, объясняя это тем, что налоговые вычеты также как и остальные виды налоговых льгот имеют определенную регулирующую направленность (например, социальную).

Итак, проанализировав точки зрения различных авторов, можно сформулировать определение налоговых вычетов следующим образом. Налоговые вычеты – это разновидность налоговых льгот, которые предполагают уменьшение налоговой базы в определенных законодательством размерах и по установленным основаниям с целью снижения налоговых обязательств определенных групп налогоплательщиков.

Таким образом, сущность налоговых вычетов заключается в вычитании определенной суммы из налогооблагаемой базы налогоплательщика, размер которой зависит от конкретной налоговой ситуации.

#### *Список литературы*

1. Артемова И. В. Практика налогообложения физических лиц в развитых странах // Клуб Главных Бухгалтеров. № 11. 2011 г.
2. Барулин С.В., Макрушин А.В. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики // Финансы. 2002. № 2. С. 39 - 42.
3. Коростелева В.В. Перспективы развития системы налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц // Экономика и социум. №1 (10). 2014 г.
4. Налоги и налоговое право: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс. 1998.
5. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие /Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов.- М.: Дело и Сервис, 2008.
6. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-практическое пособие / Е.Б.Шувалова, В.В. Климовицкий, А.М. Пузин. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010.
7. Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран. Учебник. – М.: Дашков и К. 2009.
8. Финансовое право: Учеб. / Отв. ред. Н.И. Химичева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2004.
9. Налогообложение физических лиц. Учебник / под ред. Л.И.Гончаренко. М. 2012. Сер. Высшее образование.

*Перфилова Ольга Владимировна,*

*аспирант*

*НОУ ВПО «Университет управления «ТИСБИ»*

*Россия, г. Казань*

*E-mail: o.perfilova77@mail.ru*

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ ОДНОКАНАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Переход к рыночной экономике требует поиска эффективных механизмов для улучшения деятельности служб охраны здоровья населения и в первую очередь замены централизованного сметно-затратного финансирования медицинских учреждений на новую эффективную систему одноканального финансирования.*

*Ключевые слова: реформа системы здравоохранения, одноканальное финансирование, доступность и качество медицинской помощи, эффективность использования финансовых средств.*

Система здравоохранения своей основной целью призвана организовать и обеспечить доступное медицинское обслуживание населения. Финансирования данной отрасли является важной частью для принятия мер политического, экономического, социального, правового, научного, медицинского, санитарно - гигиенического, противоэпидемического и культурного характера, направленных на сохранение и укрепление физического и психического здоровья каждого человека, поддержание его долголетней активной жизни, предоставление ему медицинской помощи в случае ухудшения здоровья.

В период перехода к рыночной экономике поиск эффективных механизмов для улучшения деятельности службы охраны здоровья населения привел к замене централизованного сметно-затратного финансирования медицинских учреждений оплатой фактически произведенной по договору работы и формированию конкурентной среды. Характеристика систем финансирования здравоохранения может быть дана с точки зрения источника формирования средств и с точки зрения взаимодействия медицинских организаций между собой.

В соответствии с Концепцией развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г. и Перечнем поручений Президента РФ по вопросам развития российского здравоохранения одним из приоритетов государственной политики в этой области является сохранение и укрепление здоровья населения на основе формирования здорового образа

жизни и повышения доступности и качества медицинской помощи.

Для реализации целей, определенных Концепцией, были намечены поэтапные мероприятия модернизации системы здравоохранения.

На первом этапе реформы здравоохранения стратегической целью является переход на преимущественно одноканальную модель финансирования медицинской помощи через систему обязательного медицинского страхования и внедрение подушевого принципа оплаты медицинской помощи.

До 2011 года лечебные учреждения (ЛПУ) финансировались преимущественно по смешанной модели и основными источниками финансирования были: федеральный бюджет, региональные и муниципальные бюджеты, средства ОМС, добровольное медицинское страхование и личные деньги граждан. Также ЛПУ могли получать финансирование по различным «целевым программам». Например, дополнительные средства из бюджета могли выделяться на ремонт и модернизацию оборудования, или на постройку нового корпуса.

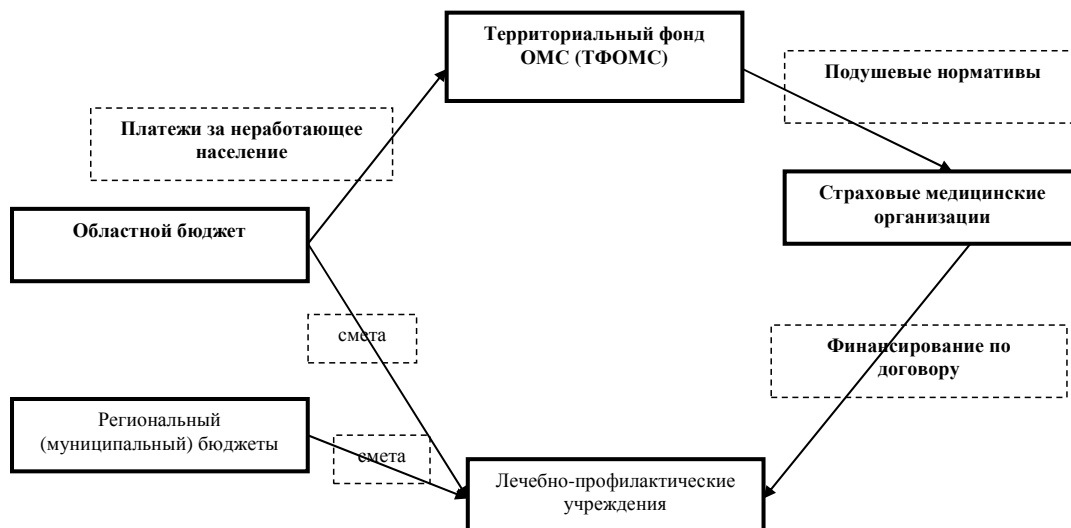
С вступлением в силу с 2011 года Федерального закона Российской Федерации от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», принципиально изменился принцип обязательного медицинского страхования граждан и был взят государственный курс на одноканальное финансирование.

Переход к преимущественно одноканальной форме финансирования здравоохранения пред-

полагает, что основная часть средств будет направляться из системы обязательного медицинского страхования (ОМС), через Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС), при этом оплата медицинской помощи будет осуществляться по конечному ре-

зультату на основе комплексных показателей объема и качества оказанных услуг.

Распределение денежных потоков в здравоохранении при преимущественно одноканальном финансировании наглядно приведено на рисунке 1.



**Рис. 1. Схема финансовых потоков в здравоохранении при преимущественно одноканальном финансировании**

Что дает новый метод одноканального финансирования? Создатели системы считают положительным моментом то, что хозяйственные траты теперь будут включаться в тариф на оказание медпомощи. Это значит, что реальные доходы больницы будут зависеть исключительно от количества и качества оказанных ею услуг. То есть она будет заинтересована принимать больше больных. Еще один посыл – новые финансовые тарифы сделают систему ОМС привлекательной для частных лечебных учреждений, что повысит конкуренцию за пациента между государственными и коммерческими ЛПУ.

Цели перехода на одноканальное финансирование – повышение эффективности и прозрачности использования финансовых средств в сфере здравоохранения, обеспечение государственных гарантий бесплатного оказания своевременной и качественной медицинской помощи всем гражданам независимо от места жительства.

Если говорить о преимуществах одноканального финансирования, то можно выделить следующие положительные моменты в системе. Во-первых, финансирование учреждения по смете заменяется финансированием за непосредственные результаты деятельности (за объемы оказанных услуг). Увязка объемов финансирования с объемами оказанных медицинских

услуг – основа для экономической заинтересованности в качественном лечении пациентов: в сокращении числа необоснованных приемов и консультаций, длительных сроков госпитализации, в применении стационарозамещающих технологий, современных медицинских и управленческих подходов.

Во-вторых, появляется возможность размещения государственного (муниципального) заказа в любых учреждениях здравоохранения (муниципальных и государственных) для решения проблем межрайонных центров или медицинских округов, независимо от территориального расположения учреждений.

В-третьих, руководителю дается большая свобода в расходовании средств, но одновременно появляется большая ответственность, а значит, появляется мотивация для сокращения неэффективных и нерациональных расходов.

В-четвертых, контроль качества со стороны страховых организаций приобретает действенные формы, так как контролируются все аспекты, влияющие на качество.

В-пятых, появляется возможность точного учета финансирования в разрезе конкретных классов болезней и отдельных диагнозов.

Говоря о преимуществах модели одноканального финансирования нельзя не отметить и ряд очевидных слабых мест системы. Например, невозможность развития технологий мед-



помощи. Так как тариф не содержит в себе средства на приобретение, например, дорогостоящего и высокотехнологичного оборудования. Модернизация здравоохранения, которая проводилась централизованно по всей стране закончилась в 2013 году и денег на дальнейшую модернизацию тариф также не содержит.

Можно выделить ряд причин, которые в настоящее время показывают, что модель одноканального финансирования не идеальна. Во-первых, модель страхования крайне негибкая – если возникает какой-либо экономический кризис и денег в экономике страны внезапно перестает хватать, то для пополнения опустевшего кошелька на цели здравоохранения в бюджетной модели правительство может применить целую палитру решений: дополнительные вливания, целевые, временные, региональные, за счет кредитов, перераспределения государственных расходов и прочее. Со страховой моделью так просто вопрос решить не получится, она достаточно тяжеловесна – сначала придется менять регулирующие законодательство, затем вливать деньги, которые пойдут по всем этапам, а вовсе не сразу в ЛПУ. Второе слабое место системы — это отсутствие собственно системы. Нет связи между ее структурными элементами – вопросы взаимодействия между теми, кто разрабатывает тарифы, устанавливает стандарты, обновляет клинические рекомендации почти не проглядываются, вся цепочка принятия решений непрозрачна, и как следствие, тариф по сути не имеет никакого отношения к реальным расходам на оказание помощи.

В развитых странах, независимо от модели финансирования, мониторинг реальной ситуации в ЛПУ ведется непрерывно, тарифы, стандарты обновляются по мере необходимости, есть четкая структура, которая несет ответственность за этот мониторинг и соответствие бумаг реальности. У нас же пока никто не мониторит реальные расходы ЛПУ, никто за это не отвечает, не с кого спросить за содержание тарифа. Наши ЛПУ всегда оказывают

помощь «из имеющихся ограничений», а не «по клинической необходимости».

Таким образом, можно сделать вывод, что сама идея одноканального финансирования теоретически и по своей идеологии имеет преимущества перед смешанной системой, но в силу несовершенства бюджетного законодательства в решении ряда вопросов, которые возникают при переходе на одноканальное финансирование, в настоящее время затруднено. Возникает немало споров об эффективности такого метода финансирования учреждений здравоохранения.

#### *Список литературы*

1. Федеральный Закон от 29.11.2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»
2. Аюпов А.А. Методология формирования и использования инновационных финансовых продуктов // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2008
3. Аюпов А.А., Макеева Ю.Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 57-59.
4. Колчина О.А. Сергиенко Е.В. Одноканальное финансирование учреждений здравоохранения в системе реформирования межбюджетных отношений. // Современные наукоемкие технологии. - 2013 – 10(1).- С 22-23
5. Скляр Т.М. Международный опыт финансирования по результатам деятельности в здравоохранении. // Менеджер здравоохранения № 3, 2015. С 51-57
6. Улумбекова Г.Э. Здравоохранение России. Что надо делать: научное обоснование Стратегия развития здравоохранения РФ до 2020 года». – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010 – 592 с.
7. Шамшурина Н.Г. Система ОМС: итоги работы в новых условиях // Здравоохранение № 10 - октябрь 2014. С. 28-43

*Пинская Миляуша Рашитовна,  
д-р экон. наук, доцент,  
директор Центра налоговой политики и налогового администрирования  
Института финансово-экономических исследований  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
Российская Федерация, г. Москва  
E-mail: MPinskaya@fa.ru*

*Зиганишина Ландыш Азатовна,  
канд. экон. наук,  
начальник отдела мониторинга бюджетной сферы  
ГБУ «Центр экономических и социальных исследований  
Республики Татарстан при Кабинете Министров Республики Татарстан»  
Российская Федерация, г. Казань  
E-mail: z\_landysh@mail.ru*

### **СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

*В статье рассмотрены основные факторы бюджетных дисбалансов региональных и местных бюджетов и пути их устранения на основе анализа доходов и расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. Для достижения сбалансированности предлагаются меры по нахождению резервов роста доходов и повышению эффективности расходования бюджетных средств, построение эффективной модели межбюджетного взаимодействия, переход к программному бюджету, пересмотр структуры и объемов бюджетных расходов для выделения текущих расходов и расходов на развитие. Предлагаемые меры могут быть использованы органами власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления при формировании основных направлений бюджетной и налоговой политики и подготовке проектов бюджетов.*

*Ключевые слова: региональный бюджет, местный бюджет, баланс доходов и расходов, повышение доходов, эффективность расходов.*

Доходы и расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации по данным Федерального казначейства, в 2014 г. доходы выросли на 7% по сравнению с 2013 г. В 72 субъектах РФ зафиксирован рост доходов: лидируют Сахалинская (63%), Калининградская (32%), Ленинградская (29%) области, Ханты-Мансийский АО (27%), Республика Алтай (27%), Тюменская область (26%), а в 11 субъектах РФ произошло снижение доходов, особенно сильное в Амурской области (29%), Еврейской АО (19%), Карачаево-Черкесской Республике (10%).

Рост налоговых и неналоговых доходов в 2014 г. оказался выше уровня 2013 г. на 8%. В 77 субъектах РФ зафиксирован рост налоговых и неналоговых доходов, в т.ч.: в Сахалинской области (73%), Республике Мордовия (38%),

Тюменской области (35%), Ленинградской области (29%). В 6 субъектах РФ произошло сокращение поступлений налоговых и неналоговых доходов, в т.ч.: в Чукотском АО (16%), Астраханской области (5%), Пермском крае (5%).

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. поступления налога на прибыль организаций увеличились на 14%. В 54 субъектах РФ произошел рост поступлений налога на прибыль организаций, в т.ч.: в Республике Мордовия (236%), Сахалинской области (134%), Ханты-Мансийском АО (80%), а в 28 субъектах РФ произошло сокращение поступлений, в т.ч.: в Республике Бурятия (32%), Калужской области (20%), Белгородской области (17%), Республике Карелия (17%).

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. поступления налога на доходы физических лиц выросли на 7%. Наибольший рост произошел в Ненецком АО (74%), Тамбовской области (14%), Самарской области (12%), Ленинградской области (11%).

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. поступления акцизов снизились на 3%. Особенно большое сокращение произошло в 64 субъектах РФ, в т.ч.: Республике Северная Осетия-Алания (23%), Москве (21%), Пермском крае (20%), Республике Бурятия (19%). При этом удалось увеличить поступления только 19 субъектам РФ, в т.ч.: Тульской области (37%), Республике Мордовия (28%), Кабардино-Балкарской Республике (20%), Калужской области (19%).

Увеличение поступлений налога на имущество организаций в 2014 г. оказалось выше уровня 2013 г. всего на 3%. Положительная динамика наблюдалась в 55 субъектах РФ, в т.ч.: в Республике Мордовия (65%), Камчатском крае (50%), Сахалинской области (50%), Еврейской АО (37%). Отрицательные темпы роста зафиксированы в 6 субъектах РФ, в т.ч.: в Астраханской области (17%), Тульской области (16%), Кировской области (13%).

Сокращение объема собственных финансовых ресурсов субъектов РФ сказывается на динамике доли безвозмездных поступлений в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ: в 32 регионах эта доля превысила 30%. В 5 субъектах РФ: Республике Ингушетия, Чеченской Республике, Республике Алтай, Республике Тыва, Республике Дагестан эта доля превысила 70%. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. объем безвозмездных поступлений вырос незначительно: всего на 2%. Это свидетельствует о хроническом характере дисбалансов региональных и местных бюджетов.

В 2014 г. произошло увеличение расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ на 5% по сравнению с 2013 г. Расходы выросли в 65 субъектах РФ, в т.ч.: в Сахалинской области (36%), Республике Алтай (33%), Ненецком АО (16%). И только в 18 субъектах РФ произошло сокращение расходов, в т.ч.: в Чукотском АО (20%), Амурской области (17%), Белгородской области (9%).

Основным фактором, обусловившим рост расходов, стало увеличение расходов на зара-

ботную плату и начисления (9%). Наибольший прирост расходов зафиксирован в 5 субъектах РФ: Республике Татарстан (20%), Санкт-Петербурге (19%), Волгоградской области (18%), Тульской области (18%), Московской области (18%). Доля таких расходов в общем объеме расходов составила более 35% в 40 субъектах РФ, а в 5 субъектах РФ: в Республике Калмыкия (44%), Иркутской области (43%), Республике Коми (43%), Забайкальском крае (42%), Республике Хакасия (42%), она превысила 40%.

При этом расходы бюджетов на увеличение стоимости основных средств в 2014 г. оказались ниже уровня 2013 г. на 5%. Доля этих расходов в среднем по стране составила 11%, в 39 субъектах РФ она превысила 10%. Высокие темпы роста расходов показали: Сахалинская область (77%), Московская область (43%), Республика Алтай (43%), Архангельская область (39%).

*Баланс доходов и расходов.* В 2013 г. дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ составил 1% ВВП, что превысило уровень кризисного 2009г. и стало максимальным с 1998г. Следует констатировать, что такой уровень дефицита является практически близким к максимально допустимому уровню, оцениваемому экспертами в 1,38% ВВП, который может покрываться за счет заимствований, без продажи акций и иных форм участия в капитале, сокращения остатков на счетах. Судя по данным Федерального казначейства, количество субъектов РФ, исполнивших консолидированный бюджет с дефицитом, за период с 2008 по 2013г. выросло в 1,7 раза (с 45 до 77), и наоборот, количество субъектов РФ, исполнивших консолидированный бюджет с профицитом, сократилось в 6,5 раз (с 39 до 6). Причиной тому – существенное падение их доходов и рост расходов, связанный с необходимостью исполнения президентских указов, направленных на увеличение оплаты труда работников бюджетных учреждений.

В 2014 г. были исполнены с дефицитом бюджеты 74 субъектов РФ (87% от общего числа регионов). Наибольший дефицит наблюдается в Москве, Краснодарском крае, Свердловской области, Республике Татарстан, Хабаровском крае. И только 9 субъектов РФ, среди

которых: Сахалинская, Ленинградская, Тюменская, Калининградская области, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, исполнили бюджет с профицитом. Следует обратить внимание на то, что ожидания регионов были более пессимистичны: фактический дефицит оказался ниже первоначально утвержденного объема на 40%, при этом 32 субъекта РФ имели завышенные ожидания, их суммарный дефицит

превысил первоначально утвержденный объем на 69,2 млрд руб., а суммарный дефицит остальных 51 субъекта РФ составил 381,1 млрд руб.

*Факторы бюджетных дисбалансов.* Можно выделить следующие факторы бюджетных дисбалансов региональных и местных бюджетов (табл. 1):

**Таблица 1. Изменения в государственной политике доходов и расходов в 2010-х годах, обусловившие возникновение рисков бюджетных дисбалансов региональных и местных бюджетов**

Доходы	Расходы
Налоговый маневр (увеличение ставки НДФЛ в отношении дивидендов до 13%, увеличение ставок акцизов на табак, поэтапная индексация водного налога, повышение ставок НДС с одновременным предоставлением налоговых вычетов по акцизам на нефтепродукты)	Повышение заработной платы в соответствии с Указами Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года
Новые принципы налогообложения недвижимого имущества физических лиц	Индексация на 5%: - Публичных обязательств - Стипендий - Коммунальных услуг - Продуктов питания и приобретения медикаментов - Остальных текущих расходов
Изменение порядка предоставления налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц при продаже жилой недвижимости	Реализация целевых программ
Индексация отдельных видов ставок акцизов	Погашение бюджетных кредитов
«Налоговые каникулы» для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей	Передача расходных обязательств учреждений здравоохранения с муниципального на региональный уровень
Выпадающие доходы в связи с изменениями федерального законодательства: - Отмена увеличения ставок акцизов на пиво и на алкоголь - Исключение из налогообложения движимого имущества (машины, оборудование), принятого с 1 января 2013 года на учет в качестве основных средств - Амортизационная премия	

*Недостатки механизма обеспечения сбалансированности региональных и местных бюджетов РФ и пути их устранения*

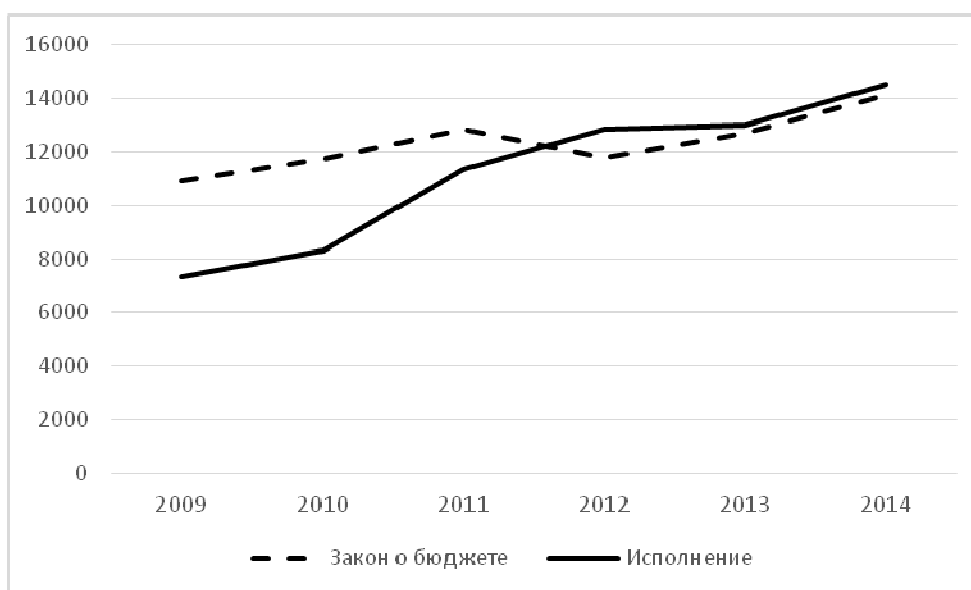
Следует констатировать, что в условиях современных экономических реалий имеют место быть:

- системный дефицит как результат несоответствия доходных и расходных полномочий регионов и муниципалитетов,

- циклический дефицит нисходящей фазы, обусловленный недостатком доходов для финансирования текущих расходов.

Наиболее остро проблема несоответствия доходов и расходов стоит на муниципальном

уровне. Соотношение удельного веса собственных доходов и расходов на решение вопросов местного значения местных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации на протяжении достаточно длительного периода, начало которого совпадает с моментом начала реформы местного самоуправления, характеризуется преобладанием расходов: 10,2% собственных доходов против 12,8% расходов на решение вопросов местного значения в 2006 г. Справедливости ради следует отметить наметившуюся позитивную динамику в этом соотношении: 10,2% против 10% соответственно в 2013 г. (рис. 1).



**Рис. 1. Соотношение удельного веса собственных доходов и расходов на решение вопросов местного значения местных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации в 2006-2013 гг.**

Составлено по данным Федерального казначейства Российской Федерации [1].

Для снижения системного дефицита необходимо построение эффективной модели межбюджетного взаимодействия, базирующейся на полном включении регионов и муниципалитетов в софинансирование расходов (реализацию мероприятий государственных и долгосрочных целевых федеральных программ), а также на полном и своевременном финансировании из федерального бюджета делегированных полномочий, переданных на нижестоящие уровни управления. Картина с финансовым обеспечением переданных расходных обязательств на субфедеральный уровень складывается далеко не лучшим образом: по некоторым регионам (в частности, Республике Коми, Мурманской области, Архангельской области) показатель финансирования делегированных расходов составляет от 76 до 99%.

В целях исключения переложения дефицита финансирования на субфедеральный уровень и обеспечения сбалансированности региональных и местных бюджетов следует закрепить в Бюджетном кодексе Российской Федерации запрет на невыполнение обязательств вышестоящих бюджетов по финансированию делегированных полномочий.

Для снижения циклического дефицита наряду с мерами, направленными на развитие института долговых заимствований (в первую очередь, путем проведения общественной и научной экспертизы расходов, не отнесенных к текущим расходам бюджета, с целью их приоритизации), на этапе составления бюджета необходимо системно поставить вопрос о замене кредитов коммерческих банков бюджетными кредитами.

Осуществление заимствований без предварительного комплексного анализа планируемых за их счет расходов. В 2014 г. только у 6 субъектов РФ отсутствовала задолженность по кредитам от кредитных организаций, а у остальных 76 субъектов РФ объем совокупной задолженности составил 1225,3 млрд руб., что на 319,3 млрд руб. больше уровня 2013 г., при этом были погашены 82% полученных кредитов (против 69% в 2013 г.). В целом ситуация с доступностью финансовых ресурсов в регионах остается напряженной. Представляется, что переход к программному бюджету способствует установлению целей и осуществлению мониторинга результатов использования привлеченных заемных средств.

Увязка бюджетно-налоговой политики с финансовой и денежно-кредитной политиками на основе приоритета экономического роста и

обеспечения национальной безопасности Российской Федерации позволит обеспечить отсрочку выплат по существующим займам, снижение ставок по привлекаемым заимствованиям. Высокий уровень за кредитованности территорий ограничивает возможности использования методов долговых заимствований, что в конечном итоге служит причиной неэффективного расходования бюджетных ресурсов, отвлекая их на погашение и обслуживание займов вместо финансирования других статей расходов. Следует согласиться с мнением, что данное обстоятельство «создает дополнительный негативный эффект не только для достижения сбалансированности бюджета, но и для обеспечения устойчивости территориальных бюджетных систем и социально-экономического развития регионов» [2, с. 4-5]. Решение проблемы видится нам в реализации мер по рефинансированию банковских и бюджетных кредитов под более низкий процент, организации электронных аукционов по финансированию дефицита и погашению долговых обязательств на субфедеральном уровне, замещении банковских кредитов облигационными займами и бюджетными кредитами, расширении практики использования резервных фондов субъектов РФ, формируемых за счет не имеющих целевого назначения остатков средств на счетах бюджета, безвозмездных поступлений, налоговых и неналоговых доходов, сложившихся сверх установленных назначений.

Существенным барьером на пути достижения сбалансированности региональных и местных бюджетов является отсутствие единой методической базы межбюджетных отношений, позволяющей соотнести размеры финансовой помощи с фактической потребностью в ней. «До сих пор не сформирована единая методическая основа межбюджетных отношений, обеспечивающая «прозрачность» и предсказуемость бюджетов» [3, с. 20-21]. При принятии управленческих решений в области регулирования межбюджетных отношений следует учитывать реальные потребности субъектов РФ в финансовой помощи и их возможности по мобилизации внутренних ресурсов. На практике возникают ситуации, когда дотационный субъект

РФ, получает дотацию на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджета, и исполняет свой бюджет с профицитом. В связи с этим на первый план выходит проблема комплексной оценки неэффективных бюджетных расходов. Затрудняет оценку отсутствие соответствующей комплексной методики. Специалисты отмечают «наличие широкого спектра разнообразных видов расходов, размер и структура которых определяется различными положениями бюджетного законодательства, а эффективность оценивается разными способами» [4, с. 81-82]. К примеру, в методике, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2009 г. № 322<sup>4</sup> представлена методика оценки эффективности расходов социального характера, а в иных методиках, затрагивающих межбюджетные отношения, такой компонент отсутствует<sup>5</sup>. В связи с вышеизложенным, особую актуальность приобретает разработка методики определения объема неэффективных бюджетных расходов при предоставлении финансовой помощи из вышестоящего бюджета региональным и местным бюджетам.

Существенной проблемой является ориентация региональных и местных бюджетов преимущественно на финансирование текущих расходов. Очевидно, что региональные и местные бюджеты еще далеко не в полной мере соответствуют общенациональным задачам экономического роста и формирования суверенной

---

<sup>4</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2009 г. № 322 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28.06.2007 г. № 825 „Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации“» (утратило силу).

<sup>5</sup> См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 27.09.2011 г. № 798 «О распределении в 2012 году дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, достигших наилучших результатов по увеличению регионального налогового потенциала»; Постановление Правительства Российской Федерации от 3 ноября 2012 г. № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 „Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации“»

экономики России. Для перехода из фазы кризиса и депрессии в фазу оживления необходимо принятие мер, направленных на активизацию экономического роста. Для этого следует пойти на увеличение бюджетного разрыва, акцентировав внимание на увеличении инвестиций в развитие экономики путем привлечения всех видов бюджетных резервов, проведения эффективной политики заимствований и управления государственным долгом. Необходим пересмотр структуры и объемов бюджетных расходов для выделения:

- обязательных текущих расходов, связанных с финансированием обороны, науки, образования, медицинского обслуживания и социальных обязательств государства (на федеральном, региональном и муниципальном уровнях),
  - и обязательных расходов на развитие.
- Приоритет следует отдавать финансированию расходов на поддержку отраслей национальной экономики, обеспечивающих инвестиционное развитие, рост человеческого капитала, продовольственную безопасность.

Инфраструктурное развитие бюджетной сферы во многих развитых странах является приоритетным направлением бюджетной поли-

тики, поэтому на субфедеральном уровне нельзя допускать экономии на капитальных расходах в пользу текущих. Иначе падение темпов роста экономики будет носить долгосрочный характер и не обеспечит привлечение инвестиций.

*Источники сбалансированности региональных и местных бюджетов Российской Федерации*

Как уже было показано выше, причиной разбалансированности региональных и местных бюджетов на современном этапе является падение доходов и рост расходов. Следовательно, для достижения сбалансированности необходимо нахождение резервов роста доходов и повышение эффективности расходования бюджетных средств. Оба этих процесса являются взаимосвязанными и вытекают из принципа получения услуг от государства, являющегося основополагающим в теории налогов: от величины поступивших налогов зависит структура расходов бюджета. Прирост ВВП страны и возможность осуществлять внутренние и внешние заимствования являются главным условием наращивания бюджетных расходов.

### 1. Внутренние источники

Доходы	Расходы
Введение налога на имущество по кадастровой стоимости	Индексация фондов оплаты труда в бюджетной сфере только на уровень инфляции с корректировкой отраслевых дорожных карт
Введение местных сборов (торговый, гостиничный, курортный, такси)	Программные бюджеты с 2016 года
Зачисление в региональные бюджеты 100% поступлений от выдачи патентов для иностранцев	Введение единых перечней государственных и муниципальных услуг
Зачисление 100% акцизов на ГСМ в региональные бюджеты (сохранение объемов дорожных фондов)	

#### 2. Заимствования на внешних рынках.

а) По оценке рейтингового агентства Fitch Ratings, кредитные рейтинги субъектов Российской Федерации выглядят не лучшим образом (рис. 2): инвестиционный рейтинг присвоен 9 субъектам РФ (10% от общего числа регионов), в т.ч. рейтинг ВВВ имеют 5 субъектов РФ (Москва, Республика Татарстан, Санкт - Петер-

бург, Тюменская область, Ханты-Мансийский АО), рейтинг ВВВ- присвоен 4 субъектам РФ (Ленинградской, Челябинской, Новосибирской областям, Республике Саха (Якутия)).

Неинвестиционный рейтинг присвоен 27 субъектам РФ (32% от общего числа), в т.ч.: ВВ+ – 5 субъектам РФ, ВВ – 13 субъектам РФ, ВВ- – 5 субъектам РФ, В+ – 4 субъектам РФ.

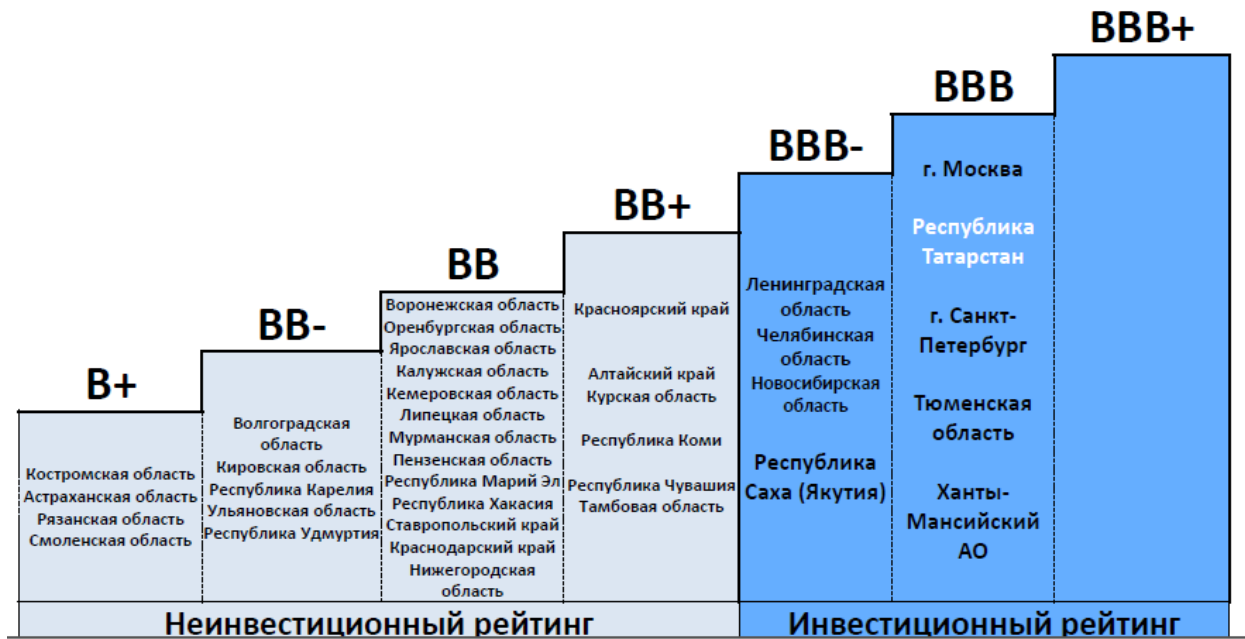


Рис. 2. Кредитные рейтинги субъектов Российской Федерации по оценке рейтингового агентства Fitch Ratings

б) По оценке рейтингового агентства Moody's Investors Service ситуация выглядит еще хуже (рис. 3): инвестиционный рейтинг имеют всего 5 субъектов РФ (6% от общего числа регионов), в т.ч. рейтинг Baa1 – Москва и Санкт-Петербург, рейтинг Baa3 – Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Ханты-Мансийский АО. Неинвестиционный рейтинг

присвоен 11 субъектам РФ (13% от общего числа регионов), в т.ч. рейтинг Ba1 – Краснодарский край и Самарская область, рейтинг Ba2 – Белгородская область, Красноярский край, Нижегородская, Московская, Омская области, Республика Коми, Республика Чувашия, рейтинг Ba3 – Вологодская область, рейтинг B1 – Республика Мордовия.

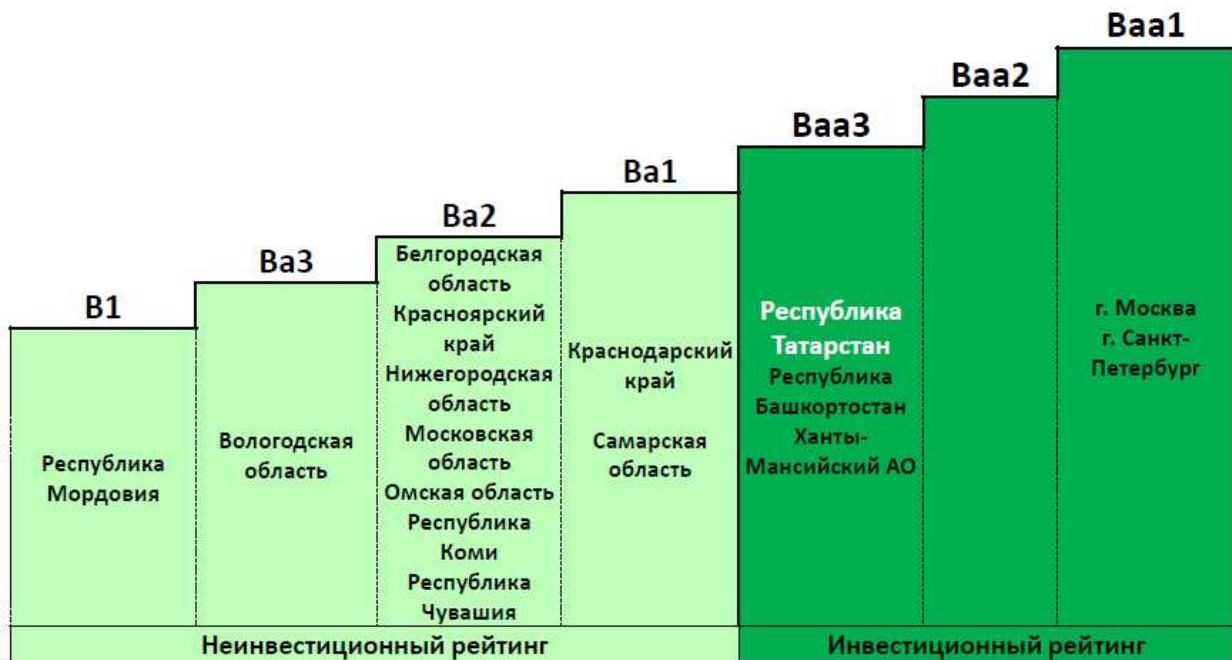


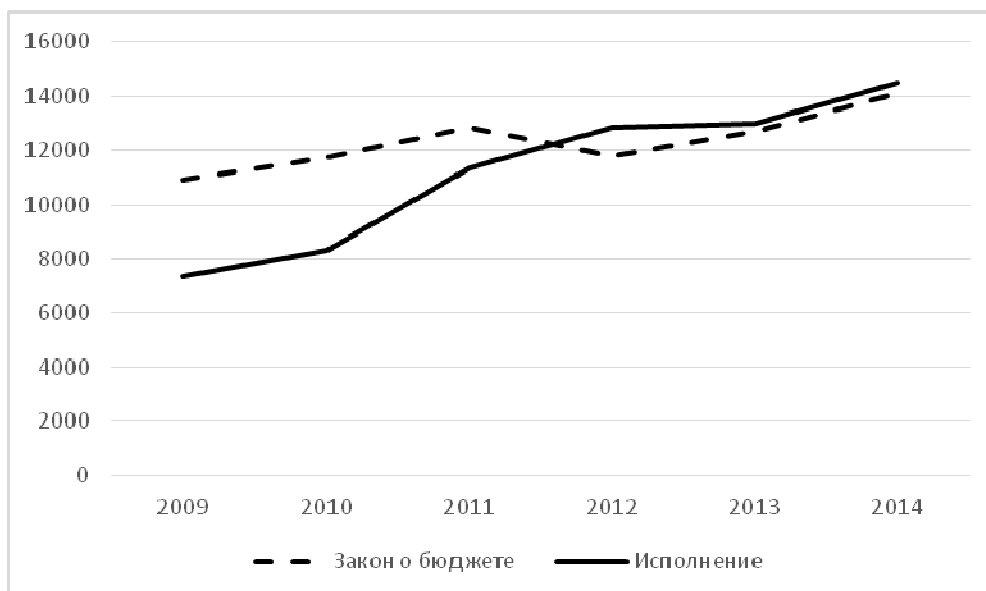
Рис. 3. Кредитные рейтинги субъектов Российской Федерации по оценке рейтингового агентства Moody's Investors Service



В структуре государственного долга субъектов РФ преобладает внутренний долг (98,7%). Внешний долг имеют Москва и Республика Татарстан. В условиях дефицитности бюджета активная долговая политика региона способна стимулировать экономическое развитие и рост валового регионального продукта. Однако государственный долг субъектов РФ увеличивается по мере роста доли текущих расходов, которые вытесняют капитальные вложения [5, с. 53-54]. В связи с этим актуальной становится проблема определения величины прироста долговых обязательств, необходимых для достижения необходимого прироста уровня развития региональной экономики.

С 2006 г. принимается Закон о бюджете на три года, исключение было сделано в 2008 г. На

тот момент переход на трехлетний бюджет позиционировался как формирование бюджета долгосрочной устойчивости и снижения зависимости экономики от нефти и газа. В связи с осложнением геополитической ситуации, нестабильностью сырьевой конъюнктуры, волатильностью и ограниченностью резервов горизонт бюджетного прогнозирования сужается, поэтому сторонники однолетнего бюджета полагают, что бюджет на год будет иметь хоть какую-то связь с реальностью. Действительно, в 2009-2011 гг. параметры доходов, заложенные в бюджете, отличались от его исполнения на соответственно 33%, 29% и 11%, а в 2012-2014 гг. разница составила соответственно 9%, 2% и 3% (рис. 2).



**Рис. 2. Различия между запланированными и фактическими параметрами доходов бюджета (согласно Закону о бюджете на 2009-2011 гг. и Закону о бюджете на 2012-2014 гг., млрд руб.)**

Противники трехлетнего бюджета считают, что он создает риски: если реальность окажется хуже прогноза, возникает угроза секвестра, что окончательно подорвет инвестиционный рост. Полагаем, что отказ от трехлетнего бюджета ограничит возможность наращивания расходов, в первую очередь это негативно скажется на бюджете развития и может быть воспринято рынком как отсутствие стратегии развития. Для достижения долгосрочной устойчивости налогово-бюджетной политики нельзя ограничиваться анализом текущих показателей. Сохранение трехлетнего горизонта планирования бюджета позволит осуществить переход к оценке индикатора долгосрочной сбалансированности государственных финансов – бюд-

жетного разрыва, который рассчитывается с учетом межвременного бюджетного ограничения<sup>6</sup> государства и связывает доходы и расходы бюджета государства на длительных временных интервалах.

**Выводы.** 1. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. из федеральных налогов в целом произошло незначительное (в пределах роста инфляции) увеличение поступлений налога на прибыль организаций и НДФЛ, и сокращение акцизов, из региональных налогов произошло незначительное (ниже темпов роста инфляции) увели-

<sup>6</sup> Проблеме «межвременного бюджетного ограничения» посвящены исследования ОЭСР. См., например [6, pp. 7-36].

чение поступлений налога на имущество организаций. Номинальная величина безвозмездных отчислений из федерального бюджета осталась практически на уровне 2013 г., что в пересчете на реальные показатели с учетом индекса-дефлятора на самом деле можно квалифицировать как снижение поступлений.

2. Потенциал финансового выравнивания уровня развития регионов России исключительно через механизм вертикальных межбюджетных трансфертов давно исчерпан, аргументом в подтверждение данного тезиса является неуклонный постоянный рост числа дотационных регионов. Одновременно происходит увеличение бюджетных расходов, причем преимущественно это текущие расходы (на заработную плату и начисления), а не расходы бюджета развития.

3. На протяжении длительного периода наблюдается нехватка финансовых ресурсов, которая обуславливает возникающие дисбалансы региональных и местных бюджетов. Несмотря на разнообразную конъюнктуру и большие различия в региональном развитии, все субъекты Российской Федерации и муниципальные образования сталкиваются со схожими проблемами, связанными с недостатком средств, необходимых для финансирования возложенных на них полномочий. Особенно эта проблема обострилась в последнее время в связи с нарастающими кризисными явлениями в экономике.

4. За период с 2008 по 2014 г. не было ни одного года, когда бы отсутствовал дефицит консолидированных бюджетов в целом по субъектам Российской Федерации, включая дефицит без учета межбюджетных трансфертов. Это свидетельствует о хронической разбалансированности региональных и местных бюджетов. В ближайшей перспективе это может привести к увеличению объема заимствований, а проблема погашения накопленных долговых обязательств сохранится даже в случае достижения субъектом Российской Федерации бездефицитного или профицитного бюджета. Нерешенные проблемы сбалансированности региональных и местных бюджетов в конечном итоге негативно влияют на осуществление расходов инвестиционной направленности [7]. Поиск возможностей обеспечения сбалансированности бюджетов – это по большому счету – по-

иск источников утраченного экономического роста.

5. Полагаем, что отказ от трехлетнего бюджета ограничит возможность наращивания расходов, в первую очередь, это негативно скажется на бюджете развития и может быть воспринято рынком как отсутствие стратегии развития. Для достижения долгосрочной устойчивости налогово-бюджетной политики следует осуществить переход долгосрочной сбалансированности государственных финансов на длительных временных интервалах на основе индикатора бюджетного разрыва. В современных экономических условиях достижение сбалансированности региональных и местных бюджетов не должно стать самоцелью, поскольку макроэкономическая стабилизация региональных и муниципальных финансов может иметь шоковые последствия для экономики и особенно для населения.

### *Список литературы*

1. Официальный сайт Федерального казначейства Российской Федерации. URL: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheta/konsolidirovannyj-byudzheta/> (дата обращения: 16.10.2015г.)
2. Галухин А.А. Сбалансированность бюджета как условие обеспечения его устойчивости // Вопросы территориального развития. 2015. Вып. 1(21). С. 4-5.
3. Мирошникова Н.И. Проблемы и перспективы развития местного самоуправления // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 2 (34). С. 20-21.
4. Мильчаков М.В. Учет неэффективных расходов субъектов Российской Федерации при предоставлении межбюджетных трансфертов из федерального бюджета // Финансовый журнал / Financial journal. 2014. № 4. С. 81-82.
5. Солдаткин С.Н. К вопросу о факторах долгового финансирования российских регионов в среднесрочной перспективе // Известия ИГЭА. 2014. № 1 (93). С. 53-54.
6. Blanchard O., Chouraqui J.-C., Hangemann R., Sartor N. (1990). The sustainability of fiscal policy: New answers to and old question. OECD Economic Studies, No 15, pp. 7-36.
7. Домбровский Е.А. Десять шагов к сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации // Финансы и кредит. 2015. № 37. С. 52-64.

*Савченко Наталья Львовна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
заведующая кафедрой экономики и финансов  
Уральского гуманитарного института  
Россия, г. Екатеринбург E-mail: nsavchenko12@mail.ru*

## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА

*В статье сформулированы критерии финансового риска при определении эффекта финансового рычага и силы воздействия финансового рычага применительно к предприятиям, функционирующим в российских условиях налогообложения. На конкретном Примере представлены вариативные результаты анализируемых показателей и проведена их комплексная оценка.*

*Ключевые слова: финансовый рычаг, финансовый риск, эффект финансового рычага, сила воздействия финансового рычага, критерии финансового риска.*

В настоящее время понятия «финансовый рычаг» («финансовый леверидж»), «эффект финансового рычага», «сила воздействия финансового рычага» широко используются в российской практике корпоративных финансов и финансового менеджмента.

Вообще, *финансовый рычаг* часто рассматривают как соотношение заемного и собственного капитала, и к нему применяются такие термины, как «коэффициент финансового рычага», «мера финансового рычага», «плечо рычага»:

$$K_{\text{ФР}} = \frac{ЗК}{СК}, (1)$$

где  $K_{\text{ФР}}$  – коэффициент финансового рычага;  
ЗК - сумма заемного капитала;  
СК - сумма собственного капитала.

В большинстве зарубежных работ финансовый рычаг рассматривается только в том случае, если предприятие использует долгосрочный заемный капитал [2]. Но, как показывает российская практика, долгосрочные займы активно привлекают лишь крупные предприятия, а малый и средний бизнес часто довольствуется краткосрочными заемными средствами. Также отечественные предприятия очень активно используют в практике условно называемые «беспроцентные займы» или кредиторскую задолженность по выплатам поставщикам, государству, своим работникам. Следовательно, если придерживаться классического подхода к

определению финансового рычага, то большинство российских предприятий будут иметь «нулевой рычаг», и отсутствие финансового риска, что совершенно не соответствует реальной действительности.

Величиной, определяющей влияние финансового рычага на конечное финансовое состояние предприятия, является *эффект финансового рычага*.

*Пример.* Рассмотрим воздействие эффекта финансового рычага на конкретное предприятие (таблица 1). Для этого проведем анализ для нескольких вариантов структуры капитала, а именно:

- 1 вариант – заемный капитал отсутствует (нулевой коэффициент финансового рычага);
- 2 вариант - заемный капитал составляет 30% от собственного капитала (коэффициент финансового рычага – 0,3);
- 3 вариант - заемный капитал составляет 60% от собственного капитала (коэффициент финансового рычага – 0,6);
- 4 вариант - заемный капитал составляет 90% от собственного капитала (коэффициент финансового рычага – 0,9).

Ставка процента одинакова для всех вариантов и составляет 22 % годовых (хотя на практике часто при увеличении суммы заемного капитала увеличивается и стоимость его привлечения).

**Таблица 1. Определение эффекта финансового рычага (базовый вариант)**

Показатели	Варианты структуры капитала			
	1	2	3	4
Коэффициент финансового рычага	0	0,3	0,6	0,9
Общая сумма капитала (активов), тыс. руб.	20 000	20 000	20 000	20 000
Сумма собственного капитала, тыс. руб.	20 000	15000	12 500	10 526
Сумма заемного капитала	-	5 000	7 500	9 474
Операционная прибыль (прибыль от продаж), тыс. руб.	5 800	5 800	5 800	5 800
Экономическая рентабельность активов, %	29,0	29,0	29,0	29,0
Средняя ставка процентов, %	-	22,0	22,0	22,0
Сумма финансовых издержек (процентов за кредит), тыс. руб.	-	1100	1 650	2 084,3
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5 800	4 700	4 150	3 715,7
Сумма налога на прибыль (при $C_{НП} = 20\%$ ), тыс. руб.	1 160	940	830	743,1
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 640	3 760	3 320	2 972,6
Чистая рентабельность собственного капитала, %	23,2	25,1	26,6	28,2
Эффект финансового рычага (прирост рентабельности собственного капитала), %	-	1,9	3,4	5,0

Из таблицы 1 видно, что эффект финансового рычага возрастает при увеличении коэффициента финансового рычага. Так, при коэффициенте финансового рычага 0,3 предприятие получает прирост к рентабельности собственного капитала – 2,5%, а при коэффициенте 0,9 – 5,6%. В первом варианте предприятие выплачивает самую высокую сумму налога на прибыль, это связано с тем, что здесь отсутствует налоговая экономия (прибыль до налогообложения равняется операционной прибыли). В остальных вариантах по мере увеличения коэффициента финансового рычага налог на прибыль снижается.

Базовая (классическая) формула эффекта финансового рычага (в классическом варианте *DFL – degree of financial leverage*) относится к европейской финансовой школе и выглядит следующим образом [11]:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{НП}) \times (\text{ЭРа} - \text{СП}) \times \frac{\text{ЭК}}{\text{СК}}, \quad (2)$$

где:  $C_{НП}$  - ставка налога на прибыль;

$\text{ЭРа}$  - экономическая рентабельность активов;

$\text{СП}$  - средняя ставка процента по заемному капиталу.

Первый множитель в данной формуле носит название «налоговый корректор» (в зарубежной литературе – «налоговый щит»). Разница

между экономической рентабельностью активов и средней ставкой процента носит название «дифференциал».

Экономическая рентабельность активов при этом рассчитывается как отношение операционной прибыли (прибыли от продаж) к долгосрочным активам предприятия:

$$\text{ЭР}_a = \frac{\Pi_{\text{опр.}}}{A} \times 100\%, \quad (3)$$

где  $A$  – величина долгосрочных активов предприятия (в настоящее время в балансе сумма активов определяется на 31 декабря отчетного года). Эти активы включают в себя собственные и долгосрочные заемные средства.

Средняя ставка процента по заемному капиталу определяется по формуле:

$$\text{СП} = \frac{\text{ФИ}}{\text{ЭК}}, \quad (4)$$

где  $\text{ФИ}$  – общая сумма финансовых издержек (процентов по заемному капиталу) за период.

Подставив данные из Примера в формулу 2, получим те же значения эффекта финансового рычага, что и в таблице 1.

Формула эффекта финансового рычага позволяет определить уровень финансового риска, связанного с данным предприятием. В отечественных и зарубежных работах по корпоративным финансам и финансовому менеджменту

встречается множество определений *финансового риска*. Так, И.Я. Лукасевич рассматривает группы финансовых рисков и выделяет среди них такие риски, как *риск платежеспособности, процентный риск, кредитный, инвестиционный* риск и др. [5]. А.И. Вострокнутова под финансовым риском понимает разновидность рыночного риска, который обусловлен неопределенностью рыночной конъюнктуры [4].

Для устранения противоречий при определении финансового риска в дальнейшем будем использовать его классические определения. Так, Ю. Бригхэм и Дж. Хьюстон считают, что финансовый риск – это дополнительный риск, который несут собственники (акционеры) в результате решения компании привлечь заемный капитал [1]. То есть, в данном случае финансовый риск обусловлен структурой капитала предприятия [3].

Разнообразны и способы определения *финансового риска*. Во многих работах приводятся математические и статистические способы его расчета, находятся такие показатели, как

*среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации* и др.

Но в современной практике менеджеры часто принимают финансовые решения в очень сжатые сроки, и важно бывает в таких ситуациях использовать методы и методики *экспресс-анализа* без каких-либо дополнительных математических и статистических расчетов [8].

По формуле эффекта финансового рычага (2) можно представить следующие *критерии для определения финансового риска* предприятия:

- 1) уровень *коэффициента финансового рычага* («плеча рычага»);
- 2) величина *дифференциала*.

По первому элементу, *коэффициенту финансового рычага*, в различных методиках финансового анализа имеется критерий - «*значение показателя должно быть менее 1*». С помощью таблицы 2 расширим этот критерий, предлагая с помощью данного показателя определять различные уровни финансового риска для предприятия [7].

**Таблица 2. Основные критерии для определения финансового риска по уровню плеча рычага**

Значение коэффициента финансового рычага	Уровень финансового риска
0 - 0,5	Низкий
0,5 – 0,8	Умеренный
> 0,8	Высокий

В таблице 3 представим основные критерии для значений дифференциала эффекта финансового рычага.

**Таблица 3. Основные критерии для определения финансового риска по значению дифференциала**

Величина дифференциала, %	Уровень финансового риска
> 10	Низкий
5-10	Умеренный
0-5	Умеренно-высокий
≤ 0	Высокий

Если дифференциал больше 10%, то менеджеры предприятия или кредиторы могут быть уверены, что при данном уровне рентабельности активов и средней процентной ставке ЭФР будет положительным, и новые займы принесут увеличение уровня рентабельности собственного капитала, что соответствует *низкому уровню риска*. При значении дифференциала от 5 до 10% финансовый риск будет *умеренным*, так как все еще высока вероятность того, что эффект финансового рычага будет положительным. Более низкий дифференциал (от 0 до 5%) дает *умеренно-высокий уровень финансового*

*риска*, так как в данном случае любое снижение рентабельности активов или повышение процентных ставок снижает вероятность приращения к рентабельности собственного капитала вследствие привлечения займов. Ну и, любой отрицательный дифференциал, конечно же, влечет за собой *высокий финансовый риск*, снижает рентабельность собственного капитала и ставит под сомнение целесообразность использования заемных источников финансирования.

Таким образом, *принимать финансовые решения по структуре источников средств необ-*

ходимо, опираясь одновременно и на дифференциал, и на коэффициент рычага. Низкое значение плеча рычага может свести на «нет» достаточный дифференциал, и ЭФР окажется незначительным. Высокое же значение плеча рычага, с одной стороны, может повлиять на увеличение ЭФР при умеренном дифференциале, но, с другой, говорит об отсутствии потен-

циальной заемной способности предприятия. Желательно, чтобы плечо рычага составляло не более 0,7-0,8 для того, чтобы всегда иметь некий «потенциал заемной способности».

В таблице 4 представлены полученные виды финансовых рисков в различных вариантах из *Примера*.

**Таблица 4. Определение финансового риска предприятия (базовый вариант)**

Показатели	Варианты структуры капитала			
	1	2	3	4
Коэффициент финансового рычага	0	0,3	0,6	0,9
Уровень финансового риска по уровню коэффициента рычага	Риск отсутствует	Низкий	Умеренный	Высокий
Дифференциал (Эра-СП), %		7,0	7,0	7,0
Уровень финансового риска по уровню дифференциала		Умеренный		
<b>Общий уровень финансового риска</b>		<b>Умеренно-низкий</b>	<b>Умеренный</b>	<b>Умеренно-высокий</b>

Так как здесь во всех случаях рассмотрена одна и та же процентная ставка, дифференциал во всех вариантах одинаковый и составляет 7%, что соответствует умеренному уровню риска. Определяющим для предприятия при стабильном проценте является уровень коэффициента финансового рычага. В первом варианте финансовый риск отсутствует ввиду отсутствия заемного капитала как такового, во втором и третьем вариантах умеренно-низкий и умеренный риск, так как соотношение собственного и заемного капитала вполне приемлемое. В последнем варианте предприятие практически исчерпало «потенциальную заемную способность», что и выражается в повышенном (умеренно-высоком) финансовом риске.

Формула (2) является базовой, при определении эффекта финансового рычага предполагается, что все финансовые издержки относят к расходам предприятия. Но в российской практике так бывает не всегда. Согласно НК в настоящее время на расходы максимально можно отнести 180% ключевой ставки ЦБ РФ по рублевым кредитам (глава 25, ст. 269). Оставшаяся часть процентов относится на финансовые результаты (выплачивается из чистой прибыли).

В связи с этим модифицированная формула эффекта финансового рычага выглядит следующим образом [6,9]:

$$\text{ЭФР} = [(1 - C_{\text{НП}}) \times (\text{ЭР}_A - C_{\text{П}}) - C_{\text{П}}] \times \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}, \quad (5)$$

где  $C_{\text{П}}$  - ставка процентов по заемному капиталу, относимая на расходы;

$C_{\text{П}}$  - ставка процентов по заемному капиталу, относимая на финансовые результаты (прибыль).

В формуле (5) нельзя рассматривать дифференциал также, как в формуле (2), так как ставка процента состоит из двух слагаемых,  $C_{\text{П}}$  и  $C_{\text{П}}$ . Расширим границу дифференциала до квадратных скобок, и будем называть его «*приведенный дифференциал*» [7]. В формуле (6) покажем, как определяется «приведенный дифференциал»:

$$\text{Приведенный дифференциал} = (1 - C_{\text{НП}}) \times (\text{ЭР}_A - C_{\text{П}}) - C_{\text{П}} \quad (6)$$

Соответственно, при использовании модифицированной формулы ЭФР (5) изменятся и критерии для определения финансового риска по значению «приведенного» дифференциала (на величину налогового корректора).

**Таблица 5. Основные критерии для определения финансового риска по значению «приведенного» дифференциала**

Уровень финансового риска	Величина «приведенного дифференциала», %
Низкий	> 8
Умеренный	4 - 8
Умеренно-высокий	0 - 4
Высокий	≤ 0

Далее вернемся к *Примеру* и представим эффект финансового рычага, а также уровень финансового риска для предприятия, функционирующего в российских условиях налогообложения. Размер ключевой ставки ЦБ примем равный 11%. Расчеты сведем в таблицу 6.

Таблица 6. Определение эффекта финансового рычага  
(вариант для российских условий налогообложения)

Показатели	Варианты структуры капитала			
	1	2	3	4
Коэффициент финансового рычага	0	0,3	0,6	0,9
Общая сумма капитала (активов), тыс. руб.	20 000	20 000	20 000	20 000
Сумма собственного капитала, тыс. руб.	20 000	15000	12 500	10 526
Сумма заемного капитала	-	5 000	7 500	9 474
Операционная прибыль (прибыль от продаж), тыс. руб.	5 800	5 800	5 800	5 800
Экономическая рентабельность активов, %	29,0	29,0	29,0	29,0
Средняя ставка процентов, %	-	22,0	22,0	22,0
Сумма финансовых издержек, относимая к расходам (по ставке $11 \times 1,8 = 19,8\%$ ), тыс. руб.	-	990	1 485	1 875,9
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5 800	4 810	4 315	3 924,1
Сумма налога на прибыль ( $C_{НП} = 20\%$ ), тыс. руб.	1 160	962	863	784,8
Сумма финансовых издержек, относимая на финансовые результаты (по ставке 2,2%); тыс. руб.	-	110	165	208,4
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 640	3 738	3 287	2 930,9
Чистая рентабельность собственного капитала, %	23,2	24,9	26,3	27,8
Эффект финансового рычага (прирост рентабельности собственного капитала), %	-	1,7	3,1	4,6
Приведенный дифференциал эффекта финансового рычага, %	-	5,2		
Уровень финансового риска по приведенному дифференциалу (в соответствии с таблицей 6.5)	Риск отсутствует	Умеренный		
Уровень финансового риска по значению плеча рычага		Низкий	Умеренный	Высокий
<b>Общий уровень финансового риска</b>		<b>Умеренно-низкий</b>	<b>Умеренный</b>	<b>Умеренно-высокий</b>

Из таблицы видно, что эффект финансового рычага при отнесении только части процентов на расходы ниже, нежели в базовом варианте. Так, рентабельность собственного капитала при действующей системе налогообложения увеличивается с 23,2% до 27,8%, в то время как в базовом варианте максимальная рентабельность собственного капитала составляет 28,2%. Соответственно, максимальный эффект финансового рычага по таблице 6.6 – 4,6%, а в базовом варианте – 5 %. Отклонение в 0,4% с одной стороны небольшое, тем не менее оно говорит о возможной «погрешности» в расчетах, если не учитывать особенности налогообложения прибыли.

Западная финансовая школа анализирует влияние финансового рычага на чистую при-

быль предприятия, и это влияние называют силой воздействия финансового рычага (в некоторых источниках это влияние называют уровнем финансового рычага, либо относят ко второму способу определения эффекта финансового рычага).

Сила воздействия финансового рычага определяется как отношение темпа изменения чистой прибыли к темпу изменения операционной прибыли (прибыли от продаж) предприятия. Представим это с помощью формулы:

$$СВ_{ФР} = \frac{\Delta ЧП (\%) }{\Delta П_{пр.} (\%)}, \quad (7)$$

где СВ<sub>ФР</sub> – сила воздействия финансового рычага;

$\Delta\text{ЧП}$  (%) – темп изменения чистой прибыли за период (обычно за год, в %);

$\Delta\text{Ппр.}$  (%) - темп изменения прибыли от продаж за период (за год, в %).

Прибыль от продаж используется в данной формуле как аналог операционной прибыли или прибыли ЕВИТ (при сопоставлении с зарубежными методиками).

В таблице 7 приведем расчет силы воздействия финансового рычага для предприятия из

*Примера.* Поскольку сила воздействия финансового рычага проявляется при фиксированной структуре капитала, выберем вариант 3 из таблицы 1, то есть коэффициент финансового рычага равен 0,6. Рассмотрим показатели прибыли предприятия не только за отчетный период (как это было показано в таблице 1), но и за предыдущий и плановый периоды.

**Таблица 7. Определение силы воздействия финансового рычага (базовый вариант,  $K_{\text{фр}}=0,6$ )**

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период	Плановый период
Прибыль от продаж (операционная прибыль), тыс. руб.	4 500	5 800	6 700
Сумма финансовых издержек, тыс. руб.	1 650	1 650	1 650
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2 850	4 150	5 050
Сумма налога на прибыль, тыс. руб.	570	830	1010
Чистая прибыль, тыс. руб.	2 280	3 320	4 040
Темп изменения чистой прибыли (в %)	45,6	21,7	17,8
Темп изменения прибыли от продаж (в %)	28,9	15,5	13,4
<b>Сила воздействия финансового рычага</b>	<b>1,58</b>	<b>1,4</b>	<b>1,33</b>

Из таблицы видно, что наибольшее воздействие финансовый рычаг оказывает на чистую прибыль в предыдущем периоде (чистая прибыль изменяется быстрее операционной прибыли в 1,58 раза), наименьшее – в плановом периоде (чистая прибыль изменяется быстрее в 1,33 раза).

Другими словами, *сила воздействия финансового рычага* – это некий коэффициент эластичности, который позволяет определить уровень *финансового риска* предприятия. Чем выше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск и наоборот.

Если финансовый рычаг на предприятии отсутствует (нет заемного капитала – как вариант 1 в *Примере*), то отсутствуют и финансовые издержки, темпы изменения чистой и операционной прибыли равны, и *сила воздействия финансового рычага* равна единице.

Далее преобразуем базовую формулу (7) для определения *силы воздействия финансового рычага*. Как известно, чистая прибыль предприятия находится следующим образом:

$$\text{ЧП} = (\text{П}_{\text{пр.}} - \text{ФИ}) \times (1 - \text{С}_{\text{НП}}), \quad (8)$$

где: ФИ – финансовые издержки (проценты за пользование заемным капиталом), руб.

Соответственно, изменение чистой прибыли представим как:

$\Delta\text{ЧП} = (\Delta\text{П}_{\text{пр.}} - \Delta\text{ФИ}) \times (1 - \text{С}_{\text{НП}})$ , и так как сила воздействия финансового рычага рассматривается при фиксированной структуре капитала,

то  $\Delta\text{ФИ} = 0$ , то есть  $\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{П}_{\text{пр.}} \times (1 - \text{С}_{\text{НП}})$ .

$$\text{Следовательно, } \text{СВ}_{\text{ФР}} = \frac{\frac{\Delta\text{П}_{\text{пр.}} \times (1 - \text{С}_{\text{НП}})}{(\text{П}_{\text{пр.}} - \text{ФИ}) \times (1 - \text{С}_{\text{НП}})}}{\frac{\Delta\text{П}_{\text{пр.}}}{\text{П}_{\text{пр.}}}} =$$

$$\frac{\text{П}_{\text{пр.}} \times (1 - \text{С}_{\text{НП}})}{(\text{П}_{\text{пр.}} - \text{ФИ}) \times (1 - \text{С}_{\text{НП}})} = \frac{\text{П}_{\text{пр.}}}{\text{П}_{\text{пр.}} - \text{ФИ}}$$

Таким образом, после небольших преобразований сила воздействия финансового рычага будет выглядеть следующим образом:

$$\text{СВ}_{\text{ФР}} = \frac{\text{П}_{\text{пр.}}}{\text{П}_{\text{пр.}} - \text{ФИ}} \quad (9)$$

Нетрудно заметить, что в знаменателе формулы (9) - *прибыль до налогообложения*. То есть, в упрощенном варианте, *сила воздействия финансового рычага* есть отношение операционной прибыли к прибыли до налогообложения.

Для проверки формулы (9) рекомендуется использовать таблицу 7 и еще раз определить силу воздействия финансового рычага для всех



трех периодов (результаты определения  $СВ_{ФР}$  по формулам 7 и 9 должны полностью совпадать).

Вернемся к определению *финансового риска*. Как уже отмечалось, сила воздействия финансового рычага, как и эффект рычага, позволяет определить уровень финансового риска, связанный с конкретным предприятием.

В таблице 8 приведены эти критерии для силы воздействия финансового рычага.

**Таблица 8. Критерии для определения финансового риска по силе воздействия финансового рычага**

Значение силы воздействия финансового рычага	Уровень финансового риска
1-1,3	Низкий
1,3-1,7	Умеренный
> 1,7	Высокий

Чем меньше на предприятии финансовых издержек, тем в меньшей степени темп изменения чистой прибыли опережает темп изменения прибыли операционной, тем меньше финансовый риск. Другими словами, чем ближе сила воздействия финансового рычага к единице, тем меньше риск. Умеренный финансовый риск проявляется в том случае, если процентное изменение чистой прибыли превышает процентное изменение операционной прибыли в диапазоне от 1,3 до 1,7. При таком превышении более чем в 1,7 раза финансовый риск следует относить к высокому.

Вернувшись к *Примеру* (таблица 7), можно увидеть, что во всех периодах предприятие при данном коэффициенте финансового рычага (0,6) имеет *умеренный уровень финансового риска*.

Формула (9), также как и формула (2), не отражает российские особенности распределения финансовых издержек. При делении финансовых издержек на две части – издержек, относимых на расходы и на финансовые результаты, чистая прибыль предприятия находится по формуле:

$$ЧП = (П_{пр.} - ФИ_{р.}) \times (1 - С_{НП}) - ФИ_{п.}, \quad (10)$$

где  $ФИ_{р.}$  – финансовые издержки, относимые на расходы предприятия;

$ФИ_{п.}$  – финансовые издержки, относимые на прибыль (финансовые результаты).

Проведя некоторые преобразования при следующих равенствах:

$$\begin{aligned} \Delta ЧП &= (\Delta П_{пр.} - \Delta ФИ_{р.}) \times (1 - С_{НП}) - \Delta ФИ_{п.}, \\ \Delta ФИ_{р.} &= 0 \text{ и } \Delta ФИ_{п.} = 0, \\ \Delta ЧП &= \Delta П_{пр.} \times (1 - С_{НП}). \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Получим, } СВ_{ФР} &= \frac{\frac{\Delta П_{пр.} \times (1 - С_{НП})}{(П_{пр.} - ФИ_{р.}) \times (1 - С_{НП}) - ФИ_{п.}}}{\frac{\Delta П_{пр.}}{П_{пр.}}} = \\ &= \frac{П_{пр.} \times (1 - С_{НП})}{(П_{пр.} - ФИ_{р.}) \times (1 - С_{НП}) - ФИ_{п.}} = \frac{П_{пр.} \times (1 - С_{НП})}{ЧП} \end{aligned}$$

В итоге, *сила воздействия финансового рычага* для российских предприятий будет выглядеть следующим образом:

$$СВ_{ФР} = \frac{П_{пр.} \times (1 - С_{НП})}{ЧП} \quad (11)$$

В таблице 9 уточним значение силы воздействия финансового рычага для российских условий налогообложения.

**Таблица 9. Определение силы воздействия финансового рычага (вариант для российских условий налогообложения,  $К_{ФР}=0,6$ )**

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период	Плановый период
Прибыль от продаж (операционная прибыль), тыс. руб.	4 500	5 800	6 700
Сумма финансовых издержек, относимая к расходам (по ставке $11 \times 1,8 = 19,8\%$ ), тыс. руб.	1 485	1 485	1 485
Прибыль до налогообложения	3 015	4 315	5 215
Сумма налога на прибыль	603	863	1 043
Сумма финансовых издержек, относимая на финансовые результаты (прибыль), 2,2%	165	165	165
Чистая прибыль	2 247	3 287	4 007
Темп изменения чистой прибыли (в %)	46,3	21,9	18,0
Темп изменения прибыли от продаж (в %)	28,9	15,5	13,4
<b>Сила воздействия финансового рычага</b>	<b>1,6</b>	<b>1,41</b>	<b>1,34</b>

Видно, что значения *силы воздействия финансового рычага* анализируемого предприятия

в таблицах 7 и 9 отличаются незначительно, это связано с относительно невысокой ставкой

процента (22% годовых), то есть всего 2,2% (22%-19,8%) предприятие относит на финансовые результаты. При возрастании стоимости заемных средств расхождение между базовым вариантом и вариантом для российских налоговых условий будет увеличиваться.

Используя критерии *максимизации доходности собственного капитала и минимизации*

*уровня финансового риска*, можно прогнозировать оптимальную структуру капитала предприятия [10]. В таблице 10 представим данные *Примера*, рассмотрев все варианты структуры капитала для трех последовательных периодов работы предприятия.

**Таблица 10. Определение оптимальной структуры капитала**

Показатели	Коэффициент финансового рычага											
	0,00			0,3			0,6			0,9		
Средняя сумма всего капитала	20000	20000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20000
Средняя сумма собственного капитала	20 000	20 000	20 000	15 000	15 000	15 000	12 500	12 500	12 500	10 526	10 526	10 526
Средняя сумма заемного капитала	-	-	-	5 000	5 000	5 000	7 500	7 500	7 500	9 474	9 474	9 474
Операционная прибыль (прибыль от продаж)	4 500	5 800	6 700	4 500	5 800	6 700	4 500	5 800	6 700	4 500	5 800	6 700
Экономическая рентабельность активов, %	22,5	29,0	33,5	22,5	29,0	33,5	22,5	29,0	33,5	22,5	29,0	33,5
Средняя ставка процента, %	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0
Сумма процентов по кредитам, относимая к расходам (по ставке 19,8%)	-	-	-	990	990	990	1 485	1 485	1 485	1 875,9	1 875,9	1 875,9
Прибыль до налогообложения	4 500	5 800	6 700	3 510	4 810	5 710	3 015	4 315	5 215	2 624,1	3 924,1	4 824,1
Сумма налога на прибыль	900	1 160	1 340	702	962	1 142	603	863	1 043	524,8	784,8	964,8
Сумма финансовых издержек, относимая на финансовые результаты (прибыль), 2,2%	-	-	-	110	110	110	165	165	165	208,4	208,4	208,4
Чистая прибыль	3 600	4 640	5 360	2 698	3 738	4 458	2 247	3 287	4 007	1 890,9	2 930,9	3 650,0
Чистая рентабельность собственного капитала, %	18,0	23,2	26,8	18,0	24,9	29,7	17,98	26,3	32,1	17,96	27,8	34,7
Прирост рентабельности собственного капитала, ЭФР, %	-	-	-	0	1,7	2,9	-0,02	3,1	5,3	-0,04	4,6	7,9
Сила воздействия финансового рычага	1,0	1,0	1,0	1,28	1,21	1,17	1,49	1,34	1,28	1,71	1,48	1,39
Приведенный дифференциал	-			-0,04	5,2	8,8	-0,04	5,2	8,8	-0,04	5,2	8,8

Так, максимальная рентабельность собственного капитала (34,7%) наблюдается у предприятия при получении им прибыли 6700 тыс. руб. в случае повышенного коэффициента финансового рычага (0,9). В этом же варианте и самый высокий эффект финансового рычага (7,9%). При получении же предприятием прибыли в размере 4500 тыс. руб. рентабельность собственного капитала в вариантах с заемным финансированием имеет тенденцию к снижению, что говорит о невыгодности использования данного источника при пониженных экономических показателях.

Минимальный финансовый риск наблюдается у предприятия при получении им прибыли 6700 тыс. руб. в случае пониженного коэффициента финансового рычага (0,3). В этом варианте при изменении операционной прибыли на 1%, чистая прибыль изменится всего на 1,17%.

Вместе с тем, принимая во внимание представленные критерии при оценке уровня финансового рычага для российских предприятий, нельзя не учитывать и другие показатели, рассматриваемые в традиционных финансово-аналитических моделях.

*Список литературы*

1. Бригхэм Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. 7-е изд./ Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2013.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби, Проспект, 2010.
3. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели /Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. М.: Проспект, 2014.
4. Корпоративные финансы / Под ред. М.В. Романовского, А.И.Вострокнутовой. СПб.: Питер, 2014.
5. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М.: Издательство «Национальное образование», 2013.
6. Ружанская Н.В. Особенности расчета эффекта финансового рычага в российской практике финансового менеджмента // Финансовый менеджмент. 2005. №6. С.31-36.
7. Савченко Н.Л. Основные критерии финансового риска при определении уровня финансового рычага в рамках экспресс-анализа: российская практика // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 44 (395). С.58-66.
8. Савченко Н.Л., Митрофанова Т.Л. Финансовый риск и его индикаторы в рамках экспресс-анализа // Стратегии устойчивого развития мировой и национальной экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 60 с.
9. Самылин А.И. Финансовый менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2013.
10. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор. М.: Издательство Юрайт, 2010.
11. Финансовый менеджмент / Под ред. Е.С. Стояновой. М.: «Перспектива», 2010.

*Смоленцева Елена Юрьевна,  
аспирант кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: kbua@inbox.ru*

## **ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Природа трансфертных цен обусловлена процессами регулирования результатами деятельности подразделений крупных организаций. В современных условиях применение трансфертных цен предусмотрено и налоговым законодательством, в связи с чем в статье рассмотрены особенности трансфертного ценообразования в российских организациях.*

*Ключевые слова: трансфертная цена, методы налогового контроля, методы формирования трансфертной цены.*

Предпосылки формирования трансфертного ценообразования были заложены еще в советский период развития экономики России с внедрением внутрихозяйственного расчета в управление промышленными организациями. Трансфертная цена как инструмент внутрихозяйственного расчета использовалась в тот период для определения финансовых показателей деятельности структурных единиц (подразделений предприятия) для их материального стимулирования. Элементы трансфертного ценообразования использовались в оценке таких показателей советских предприятий, как коэффициент трудового участия (КТУ), коэффициент трудового вклада (КТВ) и др. Возможность оценки деятельности подразделений внутри крупных промышленных предприятий рассматривалась, как правило, в основном на основе количественных или условных единиц измерения участия или вклада в общие результаты деятельности предприятия в целом. Такими единицами служили, например, нормо-часы, которые легче всего было переводить в стоимостные показатели, на основе которых и определялся конечный финансовый результат.

Трансфертное ценообразование в рыночных условиях, когда эффективность управления требуется повышать в условиях жесткой конкуренции и особенностях развития конкретных сегментов рынка, формируется исключительно на стоимостных оценках, но по-прежнему используется как основа внутрихозяйственных расчетов крупных организаций, в том числе тех, которые имеют многочисленные дочерние компании в качестве обособленных структур-

ных подразделений. Такие компании относят к крупнейшим налогоплательщикам, при условии соответствия их деятельности установленным критериям.

Трансфертная цена, как категория и как инструмент наделена определенными функциями, к которым можно отнести:

- определение критериев оценки деятельности обособленных структурных подразделений организации на основе анализа результатов их деятельности;
- возможность маневра при определении финансового результата деятельности в качестве налоговой базы по налогу на прибыль каждого обособленного структурного подразделения;
- оптимизация налоговой нагрузки по организации в целом.

Все функции характерны для трансфертной цены, применяемой крупнейшими налогоплательщиками.

Следует отметить, что возможность применения трансфертного ценообразования в России, отвечающего рыночным условиям, появилась в 2012 году. До этого периода трансфертные цены регулировались статьями 40 НК РФ "Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения" и 20 НК РФ "Взаимозависимые лица". После внесения изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, новая редакция данных положений приближает российское законодательство о налогах и сборах к требованиям руководящих принципов Руководства ОЭСР – организацию экономического сотрудничества и развития

(Organization for Economic Co-operation and Development, OECD).

Учитывая, что в мировой практике нет опыта создания специализированных органов, которые регулировали в странах трансфертное ценообразование, определяли порядок проведения его налогового контроля и имели практику разрешения налоговых споров в этой области, следует отметить особенности российского трансфертного ценообразования, связанные с его применением в российских организациях – крупнейших налогоплательщиках.

*Первая особенность* связана с выбором метода формирования трансфертных цен. Поскольку трансфертное ценообразование по сути является процессом формирования цены на производимую продукцию, товары, работы, услуги, иные объекты прав, реализуемых организацией, важным моментом является сфера применения трансфертных цен. Основной сферой применения трансфертного ценообразования в России определена область сделок между взаимозависимыми лицами, которые подлежат налоговому контролю в соответствии с законодательством о налогах и сборах. Для выбора методов налогового контроля по сделкам между взаимозависимыми лицами ст. 105.7 гл. 14.3 НК РФ установлены следующие методы:

- метод сопоставимых рыночных цен;
- метод цены последующей реализации;
- затратный метод;
- метод сопоставимой рентабельности;
- метод распределения прибыли.

Дополнительно к перечисленным методам рекомендованы методы, заимствованные из зарубежной практики:

- транзакционный метод чистой маржи TNMM (The transactional net margin method);
- метод распределения прибыли (ProfitSplitMethod).

Содержание методов достаточно полно охарактеризовано в литературе, поэтому не останавливаясь на этих деталях отметим, что налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать метод определения трансфертной цены для контролируемых сделок – сделок между взаимозависимыми лицами.

При налоговом контроле таких сделок устанавливается разница между ценой сделки, принятой для целей налогообложения и рыночной ценой. Данный факт используется для вывода о соответствии выбранного налогоплательщиком метода и проверки правильности исчисления налогов (авансовых платежей) в течение календарного года.

*Вторая особенность* связана с детерминантами выбора метода формирования трансфертной цены. К таким детерминантам относятся факторы, среди которых можно выделить две основные группы: внутренние организационные факторы и внешние факторы окружающей среды.

К первой группе внутренних организационных факторов относятся: 1 - размер организации и масштабы деятельности; 2 – особенности организации производства и производственного процесса.

Ко второй группе относятся внешние факторы, зависящие от институциональных особенностей их образования: 1 - налоговый фактор, определяемый от внешней налоговой политики, дифференциации налоговых режимов, принципов налогообложения для крупнейших налогоплательщиков, особенности формирования налоговых баз, налоговые ставки и т.д.; 2 - инфляционный фактор, влияющий на: ценовую политику в отрасли, к которой имеет отношение налогоплательщик; валютную и курсовую разницу при экспортно-импортных операциях и т.д. Кроме того, к системе факторов внешней институциональной среды можно отнести экономическую политику, кредитную политику государства.

Зарубежная практика применения трансфертных цен в большей степени связана с компаниями, являющимися не только крупнейшими, но и динамично развивающимися за счет крупных иностранных инвестиций, особенно в нефтяной, автомобильной и фармацевтической отраслях экономики. Нарастив привлечение инвестиций, у компаний присутствует необходимость оптимизации затрат и финансовых результатов их подразделений за счет применения трансфертных цен. Анализ использования трансфертного ценообразования, проводимый консалтинговой компанией "Эрнст энд Янг", результаты которого публиковались в 2008-2010 годах, подтверждает, что более 70% респондентов считают трансфертные цены важнейшим инструментом внутренней политики компаний [1]. Многие из опрошенных отмечали возможность применения трансфертного ценообразования для налоговой оптимизации.

Область управления трансфертными ценами в российских организациях, так же как и в зарубежных, включает определение трансфертных цен во взаимосвязи не только с учетными, но и с юридическими, налоговыми, маркетинговыми и другими вопросами. Для установления трансфертной цены, выбора метода ее

формирования требует большого количества достоверной информации, обработка которой в крупных компаниях основана на применении новых информационно-коммуникационных и компьютерных технологий. Формировать информационную базу данных крупнейшему налогоплательщику проще ввиду масштабов деятельности и финансовых возможностей организации.

В экономической литературе можно встретить исследования интегрированных систем управления со встроенными в них модулями трансфертного ценообразования. По-прежнему сложной остается проблема использования в интегрированной системе управления единой системы бухгалтерского (финансового) и управленческого учетов.

Предполагая, что для целей налогообложения нужна информация о формировании налоговых баз, т.е. данных налогового учета, то в интегрированную учетную систему следует также вводить налоговый учет, что технически и методически сделать не просто. С одной стороны, требуется значительная унификация учетных регистров для достижения преемственности и сопоставимости данных учета и отчетности во всех учетных системах, с другой – в каждой учетной системе нужна эффективная организация документирования всех хозяйственных операций, связанных с применением трансфертного ценообразования с целью обеспечения единого методического подхода организации – налогоплательщика в целом и всех ее дочерних компаний и структурных подразделений.

Чтобы решить все вопросы в комплексе крупные организации прибегают к созданию системы внутренних стандартов управления, включающей стандарты учета и формирования отчетности, а также интеграцию разного рода управленческой информации и др. В этой связи можно отметить значимость такого внутреннего стандарта, который определяет алгоритм и методику формирования трансфертной цены, особенности ее применения в деятельности организации. Причем применение трансфертной

цены для целей налогообложения во внутреннем стандарте должно иметь описание в четком соответствии с российским законодательством о налогах и сборах. Если организация осуществляет внешнеэкономическую деятельность, реализует продукцию на экспорт, ввозит товары по импорту и др., то в стандартизации вопросов применения трансфертного ценообразования должны быть учтены моменты, определяющие отражение в системе учета и отчетности сделок с использованием трансфертных цен, их влиянием на налоговые платежи и налоговую нагрузку.

Внутрифирменные стандарты о применении трансфертных цен будут способствовать не только надежности и достоверности информационного обеспечения управления результатами деятельности, но и организационной упорядоченности этого информационного обеспечения.

### *Список литературы*

1. Sikka P. Willmott H. The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness // *Critical Perspectives on Accounting*. – February, 2010. – P. 6-7.
2. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО "Стринг", 2013. – 418 с.
3. Короткова А.В. Трансфертное ценообразование в формировании финансовых результатов холдинга // *Вопросы экономики и права*. 2012. № 7(49). С. 97-102.
4. Миронова И.Б., Бредихин Р.В. Об элементах государственного фискального регулирования трансфертного ценообразования // *Научные труды SWorld*. 2011. Т. 24. № 4. С. 86-88.
5. Короткова А.В. Трансфертное ценообразование в формировании финансовых результатов холдинга // *Вопросы экономики и права*. 2012. № 49. С. 97-102.

**Трифонова Татьяна Сергеевна,**  
*аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов  
 Уральского государственного экономического университета  
 Россия, г. Екатеринбург,  
 E-mail: t\_s\_trifonova@mail.ru.*

## О ПРИНЦИПАХ САНКЦИОНИРОВАНИЯ В БЮДЖЕТНОЙ (КАЗНАЧЕЙСКОЙ) ПРАКТИКЕ

*В рамках реализации основных направлений бюджетной политики и глобальных задач по повышению эффективности управления государственными финансами в статье исследуются теоретические принципы неотъемлемой части внутреннего финансового контроля, а именно, отдельного понятия «санкционирование».*

*В статье изучается совокупность юридических и экономических предпосылок санкционирования, рассматриваются различные взгляды ученых на его признаки и форму. Одновременно фиксируется существование разнородных бюджетных понятий санкционирования: операций, расходов, оплаты денежных обязательств.*

*В результате исследования делаются конкретные выводы и предложения по теоретическому наполнению определения, доказываемая необходимость выделения единого синтетического понятия «санкционирование». Авторская позиция обосновывается путем разработки общих принципов санкционирования.*

*К числу универсальных паритетных принципов понятия «санкционирование» автором предлагаются следующие: принципы инструментальности, легитимности, всеобщности, этапности.*

*Ключевые слова: бюджет; Федеральное казначейство (Казначейство России); санкционирование; инструментальность; легитимность; всеобщность; этапность.*

В основе любой доктрины, в том числе экономической, лежит совокупность общедидактических принципов и норм, которые, как правило, систематизированы согласно отраслевой направленности в дискретные законодательные акты. В рассматриваемом случае при осуществлении практической деятельности – это структурированные кодексы, которые концептуально регламентируют развитие основных процессов и представление о сферах и политике в различных областях – будь то, например, налоговой или бюджетной. Данные законы традиционно содержат фундаментальные принципы в качестве базовых элементов концепции.

К примеру, если в основе доктрины налогового кодекса лежит представление об общих принципах налогообложения и сборов, то бюджетный кодекс базируется на общих принципах организации и функционирования бюджетной системы Российской Федерации.

Последние, как исходное основание, являются для автора прообразом ключевых принципов в отношении отдельных понятий, в частности, вызывающей профессиональный инте-

рес к категории «санкционирование». И поскольку все же ценность принципов определяется количеством фактов, которые они объясняют, это убеждение становится толчком к мотивации для их терминологического выделения в данном конкретном случае. Так, например, налоги не могут применяться в зависимости от расовой принадлежности, тогда какова же теоретическая подоплека бюджетного санкционирования?

Не претендуя на исключительность подходов при поиске вариантов структурирования принципов санкционирования, мы вместе с тем считаем крайне важным их выделение. Ведь отсутствие системы понятий в виде упорядоченных терминологических эквивалентов несколько затрудняет элементарное понимание действующей бюджетной (казначейской) практики осуществления регламентированных процедур, технологических операций и внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля. Главное – понять принцип. Здесь мы полагаем необходимым заметить, что сам факт наличия в широких информационных

базах доступного диалектического материала, а также сложившаяся действующая бюджетная практика уже, по сути, являются своеобразными «логическими крючками», позволяющими в целом официально закрепиться закономерным чертам и признакам санкционирования на поле правового регулирования.

И поскольку общеизвестно, что любой закон строится на классических канонах, устанавливающих порядок, нормы и принципы, то отсюда следует, что и любым, имеющим практику применения порядкам санкционирования, например, оплаты денежных обязательств или расходов организаций, лицевые счета которым открыты в территориальных органах Федерального казначейства, неизменно должны быть присущи четкие теоретические принципы рассматриваемого предмета.

Когда речь заходит о санкционировании, большинство из нас начинает оперировать толковыми и экономическими словарными определениями. С одной стороны, смысловое значение категории «санкционирование» сводится к даче санкций чему-нибудь и с чьего-нибудь решения. По сути – это утверждение высшей инстанцией, узаконивание, постановление, предоставление силы закону, дозволение государством, одобрение руководством, один из двух основных способов, с помощью которых государство создает правовые нормы (второй – установление), а также промульгация или подпись законопроекта. Уместным будет привести иные примеры синонимической замены понятия – позволение, допущение, уполномочивание, уполномочение.

С другой стороны, санкционирование носит окраску наказания, то есть применения санкций.

Аналогичной интерпретации придерживаются и ряд ученых. Так, Козлова В.Н. выделяет четыре различных взгляда на смысл санкционирования: а) санкционирование как одобрение государством; б) санкционирование как признание государством; в) санкционирование как обеспечение соблюдения обычая принудительной силой государства; г) санкционирование как закрепление со стороны государства.[6, с. 122]

Липинский Д.А., Мусаткина А.А. определяют санкционирование как синоним понятия «санкция», под которым понимается как разрешение, подтверждение, утверждение чего-либо вышестоящим органом государства, может означать разрешение на применение мер государственного принуждения для иных лиц, в отношении которых санкционируется совер-

шение определенных действий, может рассматриваться в качестве составляющего звена применения права, в качестве разрешения совершить определенное действие (деятельность), предусмотренное в нормативно-правовых актах.[7, с. 136]

Тем не менее, Мусаткина А.А. рассматривает и соотношение терминов санкция / санкционирование. Первый закрепляет меры юридической ответственности и наделен признаками наличия карательных функций. Второй выступает действием, которое обязаны совершить компетентные органы в случае соблюдения всех необходимых условий тем лицом, которое желает получить соответствующее разрешение. Здесь несоблюдение правовой нормы может повлечь неблагоприятные последствия для компетентного органа.[8, с. 137]

Одновременно Васильев В.И. признает формой санкционирования либо утверждение актов после их принятия, либо предварительное определение перечня (не всех актов), которые в силу их особой роли (прежде всего, по значимости содержания) приобретают правовое качество.[4, с. 509]

Рассказов Л.П. также определяет санкционирование как часть нормы права, раскрывающая последствия для субъекта, реализующего диспозицию. Санкции могут быть как негативными (взыскание, наказание), так и позитивными (меры поощрения). Формулу микроструктуры санкции сводит к обороту «если-то-иначе».[10, с. 281]

Вместе с тем, трактовки технических словарей и справочников, которые признают санкционирование в форме предоставления права пользования услугами системы, например, права доступа к данным или определения привилегий для конкретного идентифицированного пользователя, придерживаются исключительно позитивно-ориентированной позиции.

Что касается российских «бюджетных» истоков категории «санкционирование», здесь автор соглашается с мнением Акперова И.Г., Коноплевой И.А., Головача С.П., что их прообраз всегда относился к сугубо казначейской функции, которая в целом сводится к контролю расходования бюджетных средств. Подобный упреждающий, превентивный контроль до развития рыночных процессов возлагался на централизованные бухгалтерии, которые осуществляли процедуры санкционирования. Ученые подчеркивают, что до перехода на казначейскую систему исполнения бюджетов Российской Федерации под санкционированием, по сути, подразумевалось визирование догово-



ров и трудовых соглашений, заключенных руководителями бюджетных учреждений, а также недопущение возникновения кредиторской задолженности в ходе проведения расчетов с поставщиками и подрядчиками. [1, с. 90-91]

Заметим, в настоящее время в Бюджетном кодексе Российской Федерации законодатель, оперируя несколькими словосочетаниями, раскрывает лишь определение «санкционирование операций» в качестве метода осуществления внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля и ту же форму осуществления «санкционирования денежных обязательств». Данные понятия сформировались в результате последовательно и исторически претерпевшего видоизменения, но до сих пор используемого в порядках термина «санкционирование расходов». Ведь в первоначальной редакции Бюджетного кодекса именно процедуры санкционирования и финансирования расходов предшествовали заменившим их впоследствии постулатам исполнения бюджета по расходам.

Действующие понятия, по нашему мнению, затрагивают только контрольный аспект санкционирования (т.е. отождествление с проверкой документов), не учитывая правовую и функциональную составляющие (т.е. единый предмет рассмотрения относительно возможности применения для широкого круга экономических субъектов в системе государственных услуг) [11, с. 59]. Вместе с тем, санкционирование более многогранно, является, по сути, сателлитом каждого казначейского полномочия и требует глубокого методологического раскрытия через призму собственных принципов.

Кроме того, как замечают представители научных кругов (Даниленко Н.И.), несмотря на то, что казначейская деятельность разнообразна, она до сих пор регламентируется, исходя из ведомственных интересов, и отличается отсутствием единых подходов к целевым установкам в теории [5, с. 56]. В дополнение к этому, по мнению Богославцевой Л.В., казначейский контроль за всеми бюджетными потоками требует дальнейшего совершенствования методологии, необходимости максимального использования всех достижений и практических наработок органов Федерального казначейства при санкционировании всех форм бюджетных расходов. [3, с. 36]

Аналогичная же позиция прослеживается в положениях Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года. В распоряжении Прави-

тельства Российской Федерации также делается акцент на необходимость устранения правовых пробелов, содержательного наполнения Бюджетного кодекса путем совершенствования нормативно-правового регулирования. Поэтому и вводимые в дальнейшем терминологические эквиваленты должны быть устойчивы к изменениям, понятны и удобны в практическом применении [13].

Поэтому мы предлагаем представить исходные положения и предпосылки для теоретического «санкционирования» в качестве единой субстанции с разработанными универсальными паритетными принципами, т.е., по сути, выделить определение и принципы санкционирования. Наша позиция подкрепляется изучением целей и задач бюджетной политики на 2015-2017 годы по совершенствованию нормативно-правового регулирования бюджетного процесса, где фактически обозначены установки в отношении разработки емких бюджетных формулировок. [14]

Прежде, чем перейти непосредственно к принципам, обратим внимание на поэлементных составляющих и понятийном аппарате категории «санкционирование».

Изучив бюджетную (казначейскую) практику, сделаем акцент на том, что даже минимальный профессиональный навык и зрительная модальность аргументирует вывод о необходимости проработки терминологической (определение) и дефинентной (понятие) составляющих категории «санкционирование», ухода от многопозиционных тавтологических определений (санкционирование с приставками: операций, оплаты денежных обязательств, расходов и пр.).

И, еще раз отталкиваясь от некорректности применения разнородных терминов, мы предлагаем в перспективе все-таки не фокусироваться исключительно на такой дефинентной составляющей «санкционирования операций», как совершение разрешительной надписи после проверки представленных документов. Наша позиция подкрепляется тем, что действующее определение:

- не учитывает необходимость комплексного изучения предмета исследования. Поскольку казначейская проверка – это не только контроль документов на наличие и (или) на соответствие указанной в них информации требованиям законодательства, но и предварительный системный анализ. Начиная, например, от идентификации типа организации, вида лицевого счета (разные организации и счета, соот-

ветственно, разные виды документов), полноты представления или фактического наличия пакетной документации, правомерности будущей операции, соответствия действующей бюджетной классификации, визуального контроля, пр., и вплоть до анализа результатов программного контроля при обработке электронных документов;

- отражает только положительный результат проверки (исполнение), а вместе с тем реальный результат может быть и отрицательным (возврат);

- не соответствует темпам развития сектора государственных услуг в условиях единого информационного пространства ввиду наличия ряда документов в информационных системах и базах до начала проверки. Иными словами – в отдельных случаях отсутствует необходимость представления организациями электронных документов, имеющих в сетевой доступности сотрудников органов Федерального казначейства.

Таким образом, в настоящее время очевиден факт отсутствия универсального правоприменимого понятия «санкционирование», свойственного бюджетной практике. На этом фоне предлагаем первостепенное выделение единого синтетического понятия «санкционирование», определяемого как «принятие к исполнению документов после предварительной проверки в соответствии с требованиями бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения, в целях осуществления финансовых операций».

В свете ключевой контрольной роли санкционирования данное решение закрепляет предварительность проводимых процедур и определяет одновременную возможность дифференциации/эквивалентов в зависимости:

- от вероятностных фактов одобрения или отклонения документов;

- объектов (учреждений, предприятий, внебюджетных фондов и т.д.) и (или) субъектов (операций, расходов, целевых расходов, оплаты денежных обязательств и т.п.) исследуемого понятия.

Такое многогранное восприятие обосновывает необходимость того, что в условиях бюджетного (казначейского) обслуживания организаций развитие комплексного понятия «санкционирование» должно исходить из единых доминантных принципов, которые фактически уже заложены законодателем в действующих порядках санкционирования [15]. Порядки вза-

имоуязнены, а ведь при разных принципах не смогли бы найти общего языка.

Безусловно, предлагаемое выделение принципов санкционирования носит вариативный характер. При закреплении на правовом поле принципы могут дополняться, исходя из дальнейшей нормотворческой пластичности, однако, заранее обеспечивать однородность (единство) подходов вне зависимости от типа организации, применения отдельных операции или, например, уровней бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Они, сродни вышеупомянутым принципам организации и функционирования бюджетной системы Российской Федерации, определяют работу обеих сторон: как объектов, так и органов Федерального казначейства.

Наконец, принципы определяют тот факт, что операции с бюджетными средствами, как подчеркивает Прокофьев С.Е., должны быть законны и иметь, по возможности, аудиторский след на каждом этапе их согласования и проведения [9, с. 3-4].

В данном контексте нами предлагается выделение совокупности принципов санкционирования, которые включают:

- инструментальность;
- легитимность;
- всеобщность;
- этапность.

*Принцип инструментальности* (лат. instrumentum – орудие) означает, что в процессе санкционирования предполагается использование экономических и нормативных рычагов воздействия на любой объект получения и использования бюджетных и внебюджетных средств (в т.ч. в форме взносов, имущества, и др.), совокупность которых направлена на достижение целей финансовых регуляторов (регулирующих органов).

Следует отметить, что в рамках бюджетной (казначейской) деятельности данный принцип является преобладающим, поэтому подлежит более подробному изложению. Санкционирование операций – это метод осуществления внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, составляющий, по сути, проверку документов организации. А под проверкой понимается совершение определенных контрольных действий в отношении деятельности объекта контроля за определенный период.

Следовательно, санкционирование может быть заранее надлено предметно - методическими механизмами, способствующими практическому применению в рамках бюджетного

партнерства, и априори является весомым рычагом бюджетной политики государства с возможностью мощного государственного воздействия (преобразования, создания) по отношению к объекту, и самому органу Федерального казначейства.

Как любой сложный инструмент, санкционирование включает в себе идею нескольких элементарных. Из них вытекают и действующие полномочия Федерального казначейства по

осуществлению внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, в том числе направленные на снижение степени риска бюджетных процедур при кассовом исполнении бюджетов Российской Федерации.

В качестве средств воздействия на объект можно выделить наиболее показательные примеры применения таких рычагов санкционирования, как авансирование, бюджетная классификация или бюджетные данные (табл. 1).

Таблица 1. Регуляторные рычаги санкционирования

Рычаг	Вектор регулирования	Цель воздействия
Аванс, авансирование	(Фр. <i>avance</i> – опережение) – некоторая денежная сумма, которую при наличии двух встречных обязательств одна из сторон передает другой во исполнение своего обязательства до начала исполнения встречного обязательства; предоплата; авансовые платежи по договорам (государственным контрактам) о поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг, в размере до 100 процентов от суммы договора (государственного контракта), лимитов бюджетных обязательств, которые вправе предусматривать получатели бюджетных средств в соответствии с действующим законодательством	Анализ, контроль, учет бюджетных средств
Бюджетная классификация	Группировка доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, используемой для составления и исполнения бюджетов, а также группировка доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов и (или) операций сектора государственного управления, используемой для ведения бюджетного (бухгалтерского) учета, составления бюджетной (бухгалтерской) и иной финансовой отчетности, обеспечивающей сопоставимость показателей бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	Анализ, контроль, учет бюджетных средств
Бюджетные данные	Бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств, предельные объемы финансирования	Анализ, контроль, учет бюджетных средств

Так, ежегодное постановление Правительства Российской Федерации о мерах по реализации закона о федеральном бюджете предопределяет его исполнение в рамках очередного финансового года. В частности, устанавливает процентный показатель авансовых платежей, которые вправе предусматривать получатели средств федерального бюджета при заключении договоров (государственных контрактов) о поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг в пределах доведенных им в установленном порядке соответствующих лимитов бюджетных обязательств. Например, указанный показатель (авансирование) в текущем финансовом году не может применяться в отношении поставки товаров, а авансовые платежи организаций по договорам (государственным контрактам), суммы которых превышают 1 млрд. рублей, перечисляются теперь контрагентам только на лицевые счета, открытые в

территориальных органах Федерального казначейства.

Регулярно вносятся изменения и в указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации. Отдельно следует заметить, что положениями Бюджетного кодекса из состава классификации расходов бюджетов сегодня исключен код классификации операций сектора государственного управления, но при этом он является элементом бюджетного процесса (финансового контроля) и входит в общий состав бюджетной классификации Российской Федерации.

Принцип инструментальности имеет большое значение и ввиду того, что предопределяет обеспеченность казначейских подходов (методологических, технологических) актуальными средствами воздействия. На практике это означает, например, что применение на уровне федерального бюджета такой «спящей» нормы

как предельные объемы финансирования расходов [16] приобретает реальные очертания в форме ограничительного инструмента, сдерживающего темпы роста расходов в условиях снижения поступлений доходов [17].

Кроме того, инструмент может быть средством преобразования и создания объекта. Например, в целях формирования эффективной системы и совершенствования структуры федеральных органов исполнительной власти законодатель посредством нормотворчества регулярно использует свое конституционное право и возможность преобразования (образования) государственных (муниципальных) учреждений, предприятий и других юридических лиц.

В процессе оптимизации и проведения реорганизационных мероприятий в отношении сети подведомственных главным распорядителям бюджетных средств или учредителям учреждений (структурных подразделений) масштабно реализуются приоритетные направления административных реформ, а также локально передаются (упраздняются) от объекта к объекту те или иные осуществляемые государственные функции. Иными словами, санкционирование приобретает новую окраску, когда законодатель (при необходимости) меняет критерии подходов, и объект попадает в бюджетное поле зрения. Например, путем изменения типа бюджетного учреждения на казенное или создания новой организации, или расширения круга существующих организаций, или вплоть до установления новых типов учреждений.

*Принцип легитимности* (лат. *legitimus* – согласный с законами, законный, правомерный) предполагает, что процесс санкционирования строится на законодательном и нормативном правовом обеспечении исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Традиционная легальная легитимность санкционирования сводится к комбинации «основание-действие-следствие» и базируется на:

- правовом оформлении документов, удостоверяющих полномочия лиц (закон, приказ, положение, регламент);

- процедуре предварительного рассмотрения проектов документов заинтересованными референтными группами;

- разъяснении компетентными органами порядка осуществления регламентированных процедур санкционирования;

- определении ответственности сторон (объект, орган Федерального казначейства) с вытекающими последствиями при реализации диспозиции;

- осуществлении внутреннего финансового контроля (анализ, оценка, обоснованность, объективность, самоконтроль, соблюдение процедур).

Заметим, последствия диспозиции не всегда носят деструктивный характер. Будет уместным также указание, например, на возможность уточнения и (или) корректировки результатов проводимых операций организациями в течение финансового года.

*Принцип всеобщности* (лат. *universalitas* – универсальный, целокупный) в широком смысле слова означает, что санкционирование является процессом, который реализуется в сфере бюджетных правоотношений для всех уровней бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (федеральный, региональный, местный) и любых организаций (автономных, унитарных, пр.).

С другой стороны, данный принцип предполагает изначальную гармонизацию и систематизацию при разработке всех правовых основ процедур «санкционирования».

В качестве иллюстрации приведем следующий пример. Даже минимум действующих позиций, таких как открытие счетов или наличие необходимых документов на начальном этапе процедур санкционирования, позволяет сделать вывод о маневренности и вариативности форм казначейского обслуживания (табл. 2).

**Таблица 2. Вариативность форм работы с организациями в рамках бюджетного партнерства**

<b>Признак/ Организация</b>	<b>Казенное учреждение</b>	<b>Бюджетное учреждение</b>	<b>Автономное учреждение</b>	<b>ФГУП</b>	<b>Юр. лицо</b>
Порядок санкционирования	Приказ Минфина России от 01.09.2008 № 87н	Приказ Минфина России от 16.07.2010 № 72н	Приказ Минфина России от 16.07.2010 № 72н	Приказ Минфина России от 31.12.2013 № 144н	Приказ Минфина России от 16.02.2015 № 23н
Счета организаций (в т.ч. вид лицевого счета в органах Федерального казначейства)	01, 03, 05, 08, 10, 14, в кредитной организации (иные получатели, по разрешениям Минфина России)	14, 20, 21, 22, в кредитной организации (валютные операции)	14, 30, 31, 32, в кредитной организации	03,14, в кредитной организации	41, в кредитной организации

Признак/ Организация	Казенное учреждение	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение	ФГУП	Юр. лицо
Документы для проверки органами Федерального казначейства	Сведения о бюджетном обязательстве  Платежный документ	Сведения о бюджетном обязательстве Сведения об операциях с целевыми субсидиями  Платежный документ	Сведения о бюджетном обязательстве Сведения об операциях с целевыми субсидиями  Платежный документ Расчетный документ	Сведения о бюджетном обязательстве Сведения об операциях с целевыми субсидиями  Платежный документ Расчетный документ	Сведения об операциях с целевыми средствами    Расчетный документ

Несомненно, данный факт подчеркивает бюджетную (казначейскую) возможность (способность) предоставления разнообразных полноценных услуг и обмена формализованными документами в рамках бюджетного партнерства при кассовом обслуживании.

Вместе с тем, для дальнейшего укрепления позиций принципа всеобщности необходима разработка единого нормативного правового акта, способствующего унификации процедур в рамках применения оптимального методического обеспечения процессов санкционирования.

*Принцип этапности* означает, что санкционирование предусматривает поочередное и последовательное выполнение процедур на каждой стадии исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

На сегодняшний день пример широко используется специалистами методологически и в различных источниках средств массовой информации, а в новой редакции Бюджетного кодекса комментируется с учетом множественности организаций.

Данный принцип напрямую реализуется через действующие порядки санкционирования Минфина России и технологические регламенты Федерального казначейства. Самым распространенным его примером являются неизвестные этапы исполнения бюджета по расходам: от принятия бюджетных обязательств получателями бюджетных средств до подтверждения исполнения денежных обязательств.

Вместе с тем, в качестве собственных этапов при рассмотрении принципа этапности мы предлагаем выделить:

- этап инициации (от формирования организациями планово-сметной документации до выделения бюджетных данных/субсидий главными распорядителями средств/учредителями);

- контрольный этап (от предоставления платежных/прочих документов организациями в органы Федерального казначейства до их отказа/одобрения);

- операционный этап (от передачи акцептованных документов в кредитное учреждение до отражения в выписке из лицевого счета организации, обслуживающейся в органе Федерального казначейства).

В более утрированной форме принцип означает «видимое» движение документов организаций (в общих и локальных (казначейских) информационных системах) и их отражение на каждой стадии исполнения органами Федерального казначейства и с течением бизнес-процессов.

Во многом именно такое процедурное регулирование способствует поддержанию соответствующих условий бюджетной исполнительской дисциплины.

*Заключение.* В результате проведенного анализа категории «санкционирование» мы укрепились в своей позиции: для того, чтобы упростить так часто обвиняемую бюджетную терминологию в чрезмерной трудности необходимо структурировать ее универсальные принципы. Можно сколько угодно дискутировать над частными составляющими, однако, неоспоримым является тот факт, что в настоящее время существуют все предпосылки для регламентации устойчивых основ категории «санкционирования», независимых ни от внешних, ни от внутренних факторов, ни от стечения обстоятельств. В данной статье мы попытались объяснить, почему так важно их методологическое выделение, которое будет способствовать как терминологическому единству норм экономической (бюджетной) науки, так и широкому информативному раскрытию и пониманию.

*Список литературы*

1. Акперов И.Г., Коноплёва И.А., Головач С.П. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации: учеб. пособие/ И.Г. Акперов. – М.: КНОРУС, 2015. – 634 с.
2. Артюхин Р.Е. Эффективность бюджетных расходов как обязательный элемент повышения качества государственного управления/ Р. Е. Артюхин // Вестник финансового университета. – 2012. – № 1 – С. 15-19.
3. Богославцева Л.В. Стратегические цели развития казначейства: объективная необходимость, преимущество и проблемы их реализации/ Л. В. Богославцева//Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 23 (335). – С. 33-41.
4. Васильев В.И. Муниципальное право России: учеб. /В.И. Васильев.– М.: Юстицинформ, 2012. – 676 с.
5. Даниленко Н.И. Государственный казначейский контроль: теоретико-методологический аспект развития/Н.И. Даниленко//Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 33. – С. 55-62.
6. Козлова В.Н. Понятия и способы санкционирования обычаев в российском праве/Н.В. Козлова//Грамота. – 2012. – № 12 (26). – С. 122-125. – URL: <http://www.gramota.net/materials/3/2012/12-1/29.html>.
7. Липинский Д.А., Мусаткина А.А. Функционирование системы юридической ответственности/ Д.А.Липинский, А.А. Мусаткина. – М.: Директ-Медиа, 2013. – 670 с.
8. Мусаткина А.А. К вопросу о соотношении санкции и санкционирования/А.А. Мусаткина//Вектор науки ТГУ. – 2010. – № 3 (3). – С. 136-138.
9. Прокофьев С.Е. Новации в сфере государственного финансового контроля, осуществляемого Казначейством России/ С.Е. Прокофьев//Финансы и кредит. – 2015. – № 10 (634). – С. 2-11.
10. [Рассказов Л. П.](#) Теория государства и права: учеб. для вузов/ Л.П. Рассказов. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 475 с.
11. Трифонова Т.С. Правовой, функциональный, контрольный аспекты санкционирования в деятельности Федерального казначейства/ Т.С. Трифонова//Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 6 (240). – С. 58-66.
12. Ческидов Б. М. Применение экономических санкций и принципов минимизации их воздействия/Б.М. Ческидов//Финансы. – 2014. – № 11. – С. 11-16.
13. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 г. № 2593-р//Собрание законодательства Российской Федерации.2014. № 2 (часть II). Ст. 219.
14. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. URL: <http://www.minfin.ru>.
15. Приказы Минфина России от 01.09.2008 № 87н// Российская газета. 2008. 19 сент.; от 16.07.2010 № 72н//Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2010. 27 сент.; от 31.12.2013 № 144н// Российская газета. 2014. 25 апр.; от 16.02.2015 № 23н. URL: <http://www.pravo.gov.ru>.
16. Приказ Минфина России от 30.09.2008 № 104н// Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. 3 нояб.
17. Об итогах деятельности Федерального казначейства за 2014 год и основных направлениях развития на 2015 год. URL: [http://www.roskazna.ru/novosti/?ELEMENT\\_ID=19998&yearselected=2015](http://www.roskazna.ru/novosti/?ELEMENT_ID=19998&yearselected=2015)

*Хайруллин Рамиль Камилевич,  
канд. тех. наук  
проректор по экономике  
Поволжской государственной академии  
физической культуры, спорта и туризма  
Россия, г. Казань  
E-mail: hrk69@mail.ru*

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ  
В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА**

*Проблемы в сфере ухудшения здоровья, физического развития населения и спорта в стране требуют эффективной реализации государственных и региональных программ, их мониторинга и оценки эффективности. В статье рассматривается программно-целевой подход к развитию физической культуры и спорта в регионах в сфере государственной политики и методика оценки ее эффективности.*

*Ключевые слова: физическая культура, спорт, стратегия развития, мероприятия, регион, выделение субсидий, оценка эффективности.*

Инновационно-социальная инфраструктура регионов формируется на основе развития отраслей экономики (видов экономической деятельности), определяющих социальное развитие и его ключевые направления. К таким отраслям относятся образование, здравоохранение, спорт, туризм и многие другие, способствующие развитию и саморазвитию человеческого фактора. Особое значение в настоящее время придается развитию физической культуры и спорта как основного фактора совершенствования человеческого потенциала и улучшения качества жизни граждан России.

Данное направление выделено определяющим в предстоящем периоде развития России в результате ряда появившихся проблем:

- *ухудшение здоровья, физического развития и физической подготовленности населения.* Около 60% школьников и студентов имеют нарушение здоровья. Минздравсоцразвития России считает, что среди обучающихся старших классов только 14% являются здоровыми; свыше 40% "допризывной" молодежи не отвечают требованиям армейской службы даже в части выполнения минимальных нормативов физической подготовки; около 85% граждан (в том числе 65% детей, подростков и молодежи) не занимаются систематически физической культурой и спортом. Кроме того, есть ограничения в возможности систематически заниматься физической культурой и спортом из-за недостаточно развитой спортивно-зрелищной

индустрии и спортивной промышленности, которые могут обеспечить доступность спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг;

- *отсутствие эффективной системы детско-юношеского спорта, отбора и подготовки спортивного резерва для спортивно-сборных команд страны.* Для создания такой системы следует решить ряд проблем нормативно-правового, организационно-управленческого, материально-технического, научно - методического, медико-биологического и кадрового обеспечения;

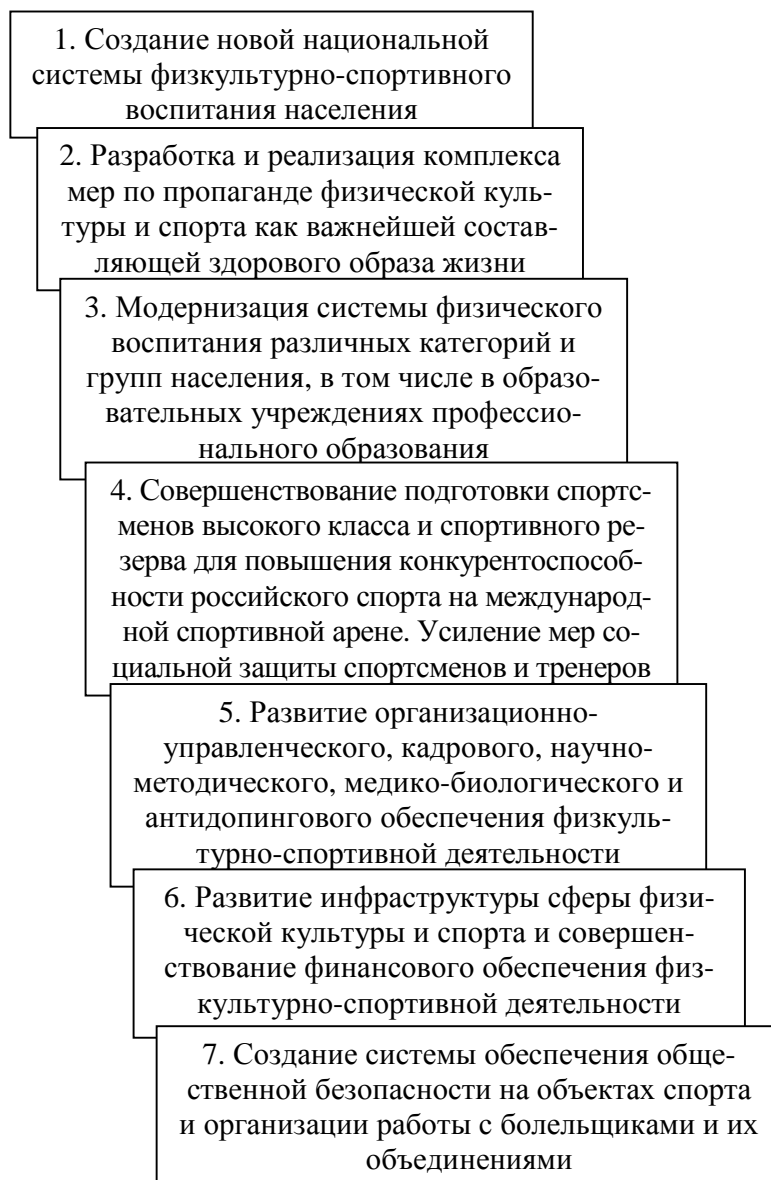
- *усиление глобальной конкуренции в спорте высших достижений.* На международной спортивной арене, Олимпийских играх возникла конкуренция ведущих мировых держав в использовании экономического и политического потенциалов для достижения успехов спортсменов и завоевания высших спортивных наград. России спортивные победы необходимы для создания положительного имиджа страны на международной арене. Усиление глобальной конкуренции ив спорте требует решения задач по разработке высокотехнологических подходов к развитию спорта высших достижений;

- *значительное отставание от ведущих спортивных держав в развитии и внедрении инновационных спортивных технологий,* что затрудняет развитие физической культуры и массового спорта, подготовку резерва и спортсменов высокого класса, оказывает влия-

ние на конкурентоспособность российских спортивных технологий.

Все вышеперечисленные проблемы обозначены в "Стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года" как вызовы предстоящего долгосрочного периода развития [6]. Сама Стратегия имеет целью "создание условий, обеспечивающих возможность

для граждан страны вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре, а также повысить конкурентоспособность российского спорта" [6]. Для достижения поставленной цели необходимо решение 7 ключевых задач (рис. 1).



**Рис. 1. Задачи Стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года [6, раздел III]**

Большинство спортивных держав в мире осуществляют переход на новую технологическую базу развития физической культуры и спорта, ориентированную на использовании инноваций в области теории и практики физического воспитания спортивных тренировок, биотехнологий, медицины, информатики, психологии и нанотехнологий. Не является исклю-

чением и система управления спортивными организациями и спортивными объектами, в которой всегда можно выделить приоритетные области управленческой деятельности.

В России для создания новой национальной системы физической культуры и спорта и ее эффективного управления Стратегия определяет следующие основные направления:



1 – реформирование организации управления на новой научной и инновационной основе;

2 – совершенствование системы мероприятий в области спорта и физической культуры, включая разработку параметров двигательной активности для различных возрастных и социальных групп населения и системы развития человека, включая физическое воспитание в различные периоды в его жизни;

3 – повышение эффективности взаимодействия субъектов физической культуры и спорта.

Для реализации выделенных направлений развития физической культуры и спорта Министерством спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации в октябре 2009 года был утвержден План [4], в котором выделено 61 мероприятие, сгруппированных в 8 групп:

1 группа. Мероприятия в области создания новой национальной системы физкультурно-спортивного воспитания населения.

2 группа. Мероприятия по пропаганде здорового образа жизни, физической культуре и спорта.

3 группа. Мероприятия по модернизации системы физического воспитания различных категорий групп населения.

4 группа. Мероприятия по совершенствованию подготовки спортсменов высокого класса, спортивного резерва и усилению социальной защиты спортсменов и тренеров.

5 группа. Мероприятия в области организационно-управленческого, кадрового, научно-методического, медико-биологического и антидопингового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности.

6 группа. Мероприятия по развитию инфраструктуры сферы физической культуры и спорта и совершенствованию финансового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности.

7 группа. Мероприятия в области обеспечения общественной безопасности на объектах спорта и организации работы с болельщиками и их объединениями.

8 групп. Мониторинг и контроль реализации Стратегии.

Перечисленные выше группы мероприятий получили свою реализацию, начиная с 2009

года, что подтверждается статистикой развития в этой области, в том числе и в регионах.

В Республике Татарстан наблюдается положительная динамика в области развития физической культуры и спорта, совершенствуется спортивная инфраструктура. Уже в 2009 году в республике функционировали более 9,3 тыс. спортивных сооружений, численность населения, вовлеченного в массовую физическую культуру и спорт в регионе, составила более 1,1 млн. чел. (около 30% общей численности населения). В республике эффективно работали 162 учреждения дополнительного образования детей физкультурно-спортивной направленности, в которых занимались более 90 тыс. человек по 65 видам спорта. Наиболее массовыми видами спорта в республике признаны: хоккей (занимается более 9,5 тыс. чел), футбол (более 8,3 тыс. чел), волейбол (более 6,1 тыс. чел), плавание (более 5,3 тыс. чел); баскетбол (более 5,4 тыс. чел) и лыжные гонки (более 4,4 тыс. чел).

Для развития физической культуры и спорта в исследуемом регионе, так же как и в других российских регионах проводится большое количество массовых соревнований, в том числе республиканских, всероссийских и международных.

Для развития базовых видов спорта между Республикой Татарстан, ее правительственными учреждениями подписано соглашение с Министерством спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации (2011 год), а также с муниципальными образованиями республики и опорными организациями (учреждениями, осуществляющими подготовку резерва для сборных команд РФ по базовым олимпийским и параолимпийским видам спорта, закрепленных за Республикой Татарстан).

Для достижения поставленных целей в подписанных соглашениях и в целом для реализации государственной политики в области физической культуры и спорта в Республике Татарстан утверждена государственная программа на 2014-2020 годы. Первый этап реализации мероприятий программы включает 2014-2016 годы, второй этап – 2017-2020 годы. Общий объем финансирования программы за оба этапа реализации предполагает выделение средств из бюджета республики в объеме 16,7 млрд. руб. К 2020 году предполагается за счет реализации

мероприятий программы довести количество спортивных сооружений до 252 единиц на 100 тыс. человек населения и увеличить долю населения вовлеченного в систематические занятия физкультурой и спортом до 40% от общей численности населения региона.

Безусловно, в поставленные задачи развития физической культуры и спорта в регионе внесены определенные коррективы в связи с постановлением Правительства Российской Федерации от 21 января 2015 года № 30 "О федеральной целевой программе "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы", связанные с перемещением акцента на цели обеспечения возможностей всем гражданам страны систематически заниматься физической культурой и спортом, как базового условия роста высших спортивных достижений страны на мировой арене. Программа рассчитана на два периода реализации: первый – 2016-2018 годы, второй – 2019-2020 годы. Общий объем финансирования программы составляет 94,3 млрд. руб. в том числе: около 74 млрд. руб. из федерального бюджета, около 16 млрд. руб. из консолидированных бюджетов субъектов РФ, 4,5 млрд. руб. за счет внебюджетных источников.

Интенсивный вариант решения ключевых задач данной Федеральной целевой программы (ФЦП), признанной наиболее эффективной, предусматривает применение программно-целевого метода. Комплексное решение проблем на основе программно-целевого метода, как считают разработчики ФЦП, позволит:

- обеспечить физкультурно-спортивными объектами все субъекты (регионы) Российской Федерации;
- развить инфраструктуру спортивно-тренировочных центров и спортивных центров на базе подведомственных образовательных организаций;
- создать условия для формирования, подготовки и сохранения спортивного резерва; и др.

Постановка задач в рамках строительства и реконструкции инфраструктуры спортивных и оздоровительных сооружений включает не только строительство и реконструкцию центров и их инфраструктуры федерального значения для проведения олимпийских и параолимпийских игр, но и строительство в субъектах РФ малобюджетных физкультурно-спортивных

объектах шаговой доступности (в том числе в образовательных организациях), стоимость строительства которых не будет превышать 100 млн. руб., а также плоскостных спортивных сооружений стоимостью не более 20 млн. руб. Причем на строительство малобюджетных физкультурно-спортивных объектов шаговой доступности предусмотрено выделение субсидий в рамках направлений государственных программ субъектов, соответствующих целям и задачам ФЦП.

Выделение субсидий предусмотрено на следующих условиях: во-первых, мероприятия программы субъекта РФ должны удовлетворять условиям и требованиям программы РФ; во-вторых, в бюджете субъекта РФ должны быть предусмотрены на очередной финансовый год и плановый период бюджетные ассигнования на финансовое обеспечение расходного обязательства субъекта РФ по реализации его государственной программы. Размер субсидии на строительство и реконструкцию объектов капитального строительства, предоставляемой конкретному субъекту РФ ( $S_{i1}$ ) в текущем финансовом году определяется по формуле:

$$S_{i1} = C1 + C2$$

где:  $C1$  - размер субсидии по направлению реализации государственной программы субъекта Российской Федерации, предусмотренному на строительство малобюджетных физкультурно-спортивных объектов шаговой доступности стоимостью не более 100 млн. руб. и плоскостных сооружений, стоимостью не более 25 млн. руб. по проектам, рекомендованным Министерством спорта РФ;

$C2$  - размер субсидии по направлению реализации государственной программы субъекта Российской Федерации, предусмотренному на строительство и реконструкцию инфраструктуры региональных спортивно-тренировочных центров государственной собственности субъектов РФ, включенных в перечень региональных спортивно-тренировочных центров. Выделение субсидий имеет некоторое ограничение, например, они не предоставляются на закупку оборудования, если это оборудование не является спортивным и не предназначено для подготовки спортсменов по базовым для субъектов РФ видам спорта.

Размер субсидии ( $C1$ ) для каждого субъекта РФ, кроме Северо-Кавказского, Дальневосточ-

ного и Крымского федеральных округов (определяется по формуле:

$$C1i = \text{СБ1} \times \frac{(1 - \text{Дп}i) \times \frac{1}{\text{РБО}i} \times \text{К}i}{\sum_i^{m1} \left( (1 - \text{Дп}i) \times \frac{1}{\text{РБО}i} \times \text{К}i \right)}$$

где: СБ1 - размер средств федерального бюджета, предусмотренных в текущем финансовом году на реализацию данного направления;

Дпi - доля единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений в i-м субъекте Российской Федерации в единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений в регионе, необходимых для обеспечения минимальной двигательной активности населения;

РБОi - уровень расчетной бюджетной обеспеченности i-го субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год, рассчитанный в соответствии с методикой распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 "О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации";

Ки - региональный коэффициент равный 1 (исключения составляют субъекты РФ, входящие в Северо-Кавказский, Дальневосточный и Крымский федеральные округа, где Ки соответственно равен 0,6; 0,6; 1,5);

m1 - количество субъектов Российской Федерации, представивших заявки на софинансирование из средств федерального бюджета мероприятий государственных программ субъектов Российской Федерации.

Причем доля единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений в конкретном субъекте РФ (Дпi) рассчитывается по методике определения нормативной потребности субъектов РФ в объектах физической культуры и спорта, утвержденной Правительством РФ и определяется по формуле:

$$\text{Дп}i = \frac{\text{ЕПС}}{\text{ЕПСнорм}}$$

где: ЕПС - единовременная пропускная способность физкультурно-спортивных сооруже-

ний в i-м субъекте Российской Федерации согласно данным государственной статистики, отраженным в форме статистической отчетности № 1-ФК "Сведения о физической культуре и спорте";

ЕПСнорм - единовременная пропускная способность физкультурно-спортивных сооружений в i-м субъекте Российской Федерации, рассчитанная в соответствии с методикой определения нормативной потребности субъектов Российской Федерации в объектах физической культуры и спорта, утвержденной Правительством Российской Федерации.

Если (1 - Дпi) меньше нуля, то оно принимается равным нулю.

Размер субсидии на строительство и реконструкцию инфраструктуры региональных спортивных тренировочных центров государственной собственности, включенных в перечень субъектов РФ (С2) для конкретного субъекта РФ рассчитывается по формуле:

$$C2i = \text{СБ2} \times \frac{\text{См} \times \frac{1}{\text{РБО}i}}{\sum_i^{m2} \text{См} \times \frac{1}{\text{РБО}i}}$$

где: СБ2 - размер средств федерального бюджета, предусмотренных в текущем финансовом году на реализацию данного направления;

См - сметная стоимость строительства или реконструкции регионального спортивно-тренировочного центра в текущих ценах в соответствии с заключением государственной экспертизы;

РБОi - уровень расчетной бюджетной обеспеченности i-го субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год, рассчитанный в соответствии с методикой распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 "О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации";

m2 - количество субъектов Российской Федерации, представивших заявки на софинансирование из средств федерального бюджета мероприятий государственных программ субъектов Российской Федерации на строительство и реконструкцию инфраструктуры региональных

спортивно-тренировочных центров государственной собственности, включенных в региональный перечень.

В Правилах предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета предусмотрено условие: "если расчетное значение субсидии по данному направлению государственной программы субъекта РФ превышает сумму, указанную в заявке субъекта РФ, то размер субсидии принимается в величине, указанной в заявке". Если заявка о перечислении субсидии в текущем финансовом году субъектом РФ не предоставлена, то предусмотренные этому субъекту средства перераспределяются между другими субъектами, представившими своевременно заявки.

Оценка результативности использования субсидии определяется по двум ключевым показателям:

- уровень технической готовности спортивного объекта;
- единовременная пропускная способность объектов, введенных в эксплуатацию (человек).

При нарушении условий предоставления и использования субсидии, средства (часть средств) подлежат возврату в федеральный бюджет до 1 июня года, следующего за годом предоставления субсидии. Размер средств, подлежащих возврату, определяется по формуле:

$$V_{\text{возврата}} = V_{\text{субсидии}} \times k \times m/n$$

где:  $V_{\text{возврата}}$  - размер субсидии, предоставленной бюджету субъекта Российской Федерации;

$m$  - количество показателей результативности использования субсидии, по которым индекс, отражающий уровень недостижения  $i$ -го показателя результативности использования субсидии, имеет положительное значение;

$n$  - общее количество показателей результативности использования субсидии;

$k$  - коэффициент возврата субсидии.

Коэффициент возврата субсидий, в свою очередь, определяется по показателям результативности использования субсидий и уровню их достижения.

Вышеохарактеризованные правила выделения и использования субсидий на софинансирование государственных программ субъектов по развитию физической культуры и спорта являются достаточно жесткими, предполагают

самодостаточность экономического развития регионов для участия в софинансировании. Уровень экономического развития регионов в стране имеет существенные различия, обусловленные объективными факторами: территориального размещения производительных сил, наличия определяющих приоритетность экономического развития отраслей (например, нефтегазо-, алмазо- добывающих и других), достаточного налогового потенциала для устойчивого развития и другими. В этой связи возникают проблемы в реализации инновационных подходов в развитии социально-экономической сферы региона, в том числе рассмотренные выше – сферы физической культуры и спорта.

Решение данной проблемы средствами, выделяемыми из федерального бюджета регионам, вряд ли будет обеспечено полностью, если не предусмотреть нового финансового механизма, позволяющего эффективно воздействовать на все региональные инструменты инновационного развития в данной сфере. В таком механизме должны быть задействованы не только федеральный, региональный бюджет и некоммерческие организации (которым предусмотрено выделение субсидий на финансирование развития объектов государственной собственности РФ, переданных в безвозмездное пользование как спортивных объектов, включенных в программы Олимпийских игр), но и вся система государственно-частного партнерства, расширяющая финансовые возможности инновационного развития физической культуры и спорта в регионах.

Следует заметить, что методика оценки социально-экономической эффективности реализации ФЦП "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы", утвержденная Правительством РФ в 2015 году включает в себя два вида оценок:

- оценку социально-экономического эффекта от программы в целом и от каждого из направлений, в частности;
- оценку эффективности расходов по направлениям использования средств федерального бюджета.

Под социально-экономическим эффектом понимается достижение результатов в отношении:

- роста объемов производства организаций спортивной индустрии и торгового оборота

спортивного инвентаря, оборудования и экипировки и для граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом;

- уменьшения числа преступлений несовершеннолетними за счет привлечения подрастающего поколения к профессиональным занятиям спортом;

- предотвращения ущерба для экономики из-за сокращения числа дней временной нетрудоспособности граждан, занятых в экономике (по сравнению с гражданами, не занимающимися физической культурой и спортом).

Социально-экономический эффект от реализации программы выражен кумулятивным (нарастающим) итогом по каждому финансовому году. Для эффективности реализации программы используется система целевых показателей и индикаторов результативности, рассчитанных на основе плановых объемов и источников финансирования. Целевые показатели конечного результата выполнения ФЦП включают:

- эффективность использования существующих объектов спорта;

- доля видов спорта, включенных в программы Олимпийских и Паралимпийских игр, и наиболее массовых видов спорта, не включенных в эти программы, по которым спортивные сборные команды Российской Федерации обеспечены тренировочной инфраструктурой на территории Российской Федерации, в общем количестве видов спорта, включенных в программы Олимпийских и Паралимпийских игр, и наиболее массовых видов спорта, не включенных в эти программы;

- доля видов спорта, включенных в программы Олимпийских и Паралимпийских игр, по которым спортивные сборные команды Российской Федерации обеспечены спортивной инфраструктурой для акклиматизации в условиях среднегорья, Черноморского побережья и в Прибайкалье (на территории Российской Федерации), в общем количестве видов спорта, включенных в программы Олимпийских и Паралимпийских игр;

- количество квалифицированных тренеров и тренеров-преподавателей физкультурно-спортивных организаций, работающих по специальности;

- количество спортивных региональных центров, введенных в эксплуатацию в рамках Программы;

- доля граждан, занимающихся в спортивных организациях, в общей численности детей и молодежи в возрасте 6 - 15 лет;

- доля спортсменов-разрядников в общем количестве лиц, занимающихся в системе специализированных детско-юношеских спортивных школ олимпийского резерва и училищ олимпийского резерва;

- доля спортсменов-разрядников, имеющих спортивные разряды и звания (от I разряда до спортивного звания "Заслуженный мастер спорта"), в общем количестве спортсменов-разрядников в системе специализированных детско-юношеских спортивных школ олимпийского резерва и училищ олимпийского резерва";

- показатель экономического эффекта от привлечения населения к занятиям физической культурой и спортом характеризует увеличение трудового вклада в экономику страны граждан, занимающихся физической культурой и спортом, за счет уменьшения дней временной нетрудоспособности по причине общих заболеваний по отношению к вкладу работников, не занимающихся физической культурой и спортом.

Показатель эффективности реализации отдельных направлений программы ( $\Xi_i$ ) оценивается по каждому конкретному целевому показателю ( $i$ ) определяется по формуле:

$$\Xi_i = \frac{X_{\Phi i}}{X_{\Pi i}} \times 100\%$$

где:  $X_{\Phi i}$  - фактическое значение 1-го целевого показателя по итогам отчетного года;

$X_{\Pi i}$  - целевое значение индикатора  $i$ -го целевого показателя Программы.

Если значение показателя эффективности превышает 100% по отдельному целевому показателю, это означает, что реальное состояние реализации программы на конец финансового года превышает запланированный уровень, и, наоборот, отставание характеризуется показателем, не достигшим 100%.

Методика оценки социально-экономической эффективности реализации ФЦП предусматривает также интегральный показатель эффективности ( $\Xi$ ), который определяется по формуле:

$$\varepsilon = \frac{1}{n \sum_i^n X_{\Phi i}} \times 100\%$$

где:  $n$  - количество целевых показателей реализации Программы.

Если данный показатель больше или равен 100%, то реализация программы оценивается выше запланированного уровня.

Большое значение при оценке имеют показатели, характеризующие эффективность расходования бюджетных средств по выделенным направлениям использования: реализации инвестиционных проектов, прикладных научных исследований, экспериментальных разработок гражданского назначения, выполняемых по договорам НИОКР и технологических работ. Эффективность использования средств федерального бюджета определяется по степени соответствия фактического и планового уровня использования средств, а также по степени исполнения плана по реализации мероприятий программы. В первом случае для оценки степени соответствия фактического и планового уровня важное значение имеют своевременность, полнота и целевой характер использования выделенных бюджетных средств по всем направлениям и мероприятиям программы. Во втором случае степень исполнения плана реализации мероприятий оценивается с учетом:

- полноты и своевременности выполнения мероприятий за счет средств бюджета;
- достижения запланированных результатов в установленные сроки и в установленных объемах.

Для оценки социально-экономической эффективности реализации ФЦП осуществляется мониторинг, включающий анализ причин выявления отклонений фактических результатов от запланированных и аргументированное обоснование этих причин.

Такой подход к оценке эффективности направлен в большей степени на программно-

целевой контроль выделенных и использованных на реализацию утвержденных программ по развитию физической культуры и спорта в России и ее регионах, но не учитывает всех возможностей и региональных особенностей в данной сфере, развитие которой должно происходить на инновационной основе.

*Список литературы*

1. Евстафьева А.Х., Сычев М.И. Инновационный потенциал региона и механизмы его роста (на примере республики Татарстан) // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. 2012. № 1. С. 145-151.
2. Копсев Д.Е., Конева О.В. Финансовые потоки - аспект инвестиций // Финансовый менеджмент, учет и контроль с использованием современных информационных технологий материалы Международной научно-практической конференции. Главный редактор: Л.В. Попова. 2001. С. 17-18.
3. Миронова И.Б., Холодова М.Ю. Направление реформирования системы государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств // Современные проблемы и перспективы развития финансовой и кредитной сфер экономики России XXI века Сборник научных статей. Хабаровская государственная академия экономики и права. Хабаровск, 2011. С. 145-149.
4. План мероприятий по реализации в 2009-2015 годах Стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года. Утвержден приказом Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации от 14 октября 2009 г. № 905.
5. Семагин И.А. Развитие инструментов денежно-кредитного регулирования в современных условиях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 3 (17). С. 57-62.
6. Стратегия развития физической культуры и спорта на период до 2020, утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р.

**Ханафеев Фарид Файзрахманович,**  
д-р экон. наук, профессор  
кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: nkc.yola@gmail.com

**Ханафеев Альберт Фаридович,**  
канд. экон. наук,  
директор ООО "Научно-консалтинговый центр"  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: nkc.yola@gmail.com

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

*Реализация налоговой политики государства, направленная на экономическое развитие, невозможна без применения эффективных и гибких механизмов налогообложения, включающих в том числе и применение налоговых льгот. В статье рассмотрены экономическая сущность налоговых льгот, содержание отдельных налоговых категорий в сравнении с категорией налоговые льготы, определено место налоговых льгот в системе преференций. Приведены примеры зарубежных и отечественных подходов к предоставлению отраслевых налоговых льгот и определению эффекта от их применения.*

*Ключевые слова: налоговые льготы, принципы применения, налоговые преференции, классификация, отраслевые налоговые льготы, эффект применения, издержки применения налоговых льгот.*

В классических работах великих экономистов А. Смита, Мальтуса, Д. Рикардо и Дж. С. Милля в качестве теоретического обоснования налогообложения рассматриваются вопросы о производительном и непроизводительном труде, границах правительственной деятельности и его влиянии в государстве на справедливость налогообложения. Дж. С. Милль указывает, что "для бесспорных обязанностей правительства едва ли можно найти какое-нибудь общее основание кроме многообъемлющего основания, которое есть всеобщая выгода, общие удобства". Одной из таких бесспорных обязанностей он признает "средства, принимаемые правительством для собирания дохода, необходимого для его существования, т.е. систему налогов" [1, с. 121].

В "Трактате о налогах и сборах В.Петти" (1940 г.) приведен достаточно широкий перечень различных видов государственных расходов, которые исторически во всех государствах покрывались, в первую очередь, за счет налоговых доходов, который включает: "расходы на оборону государства на суше и на море, расходы по обеспечению мира, как внутри страны, так и

вне ее, а также расходы на достойный отпор оскорблениям со стороны других государств", "содержание правителей, главных и подчиненных", "расходы на содержание пастырей человеческих душ и руководителей их совести", "расходы на школы и университеты", "содержание сирот, найденных и подкинутых детей", "расходы на дороги, судоходные реки, водопороды, мосты, порты и другие предметы, нужные для блага пользования всех" [2, с. 11-13].

Нет необходимости приводить разный перечень государственных расходов разных стран в современных условиях, достаточно отметить их основное предназначение, на которое указывал в том числе и В.Петти, а также отметить значимость фискальной политики государств по сбору налоговых доходов в их бюджеты. Противоречия, возникающие из этих значимых фактов, свидетельствуют о том, что рост расходов, требующий повышения налогов и их изъятия в бюджет мало способствуют принципу справедливости налогообложения. Поэтому налоговая политика государств широко использует в качестве одного из важнейших механизмов нало-

гообложения - налоговые льготы. К сожалению, в теории налогообложения мало встречаются концептуальные положения в отношении природы налоговых льгот, их эффективности, значения для экономики в целом и для реализации принципа справедливости налогообложения для конкретных групп налогоплательщиков.

В российском налоговом законодательстве льготами по налогам и сборам признаны "предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор, либо уплачивать их в меньшем размере" [3, ст. 56]. Преимущества, о которых идет речь в данном определении связаны с применением при определении налоговой базы и исчисления разных видов налогов таких инструментов как: налоговые вычеты, освобождение от налогообложения, налоговые каникулы, применение специальных режимов налогообложения. В современной экономической литературе налоговую льготу трактуют как: формальный инструмент снижения размера (тяжести) налогообложения [4, с. 30]; правомерное облегчение положения субъекта, выражающееся в предоставлении особых прав (преимуществ) и в освобождении от обязанностей [5]; упущенные налоговые доходы бюджетной системы, обеспечивающие преимущества отдельным группам налогоплательщиков [6, с. 215].

Анализ приведенных и иных проанализированных в налоговой литературе определений налоговой льготы позволяет сделать вывод о том, что главной целью применения налоговых льгот является снижение налогового бремени (налоговой нагрузки) на налогоплательщика. Достигнутое снижение дает возможность реализовать социальные и экономические цели в текущей и стратегической деятельности хозяйствующих субъектов - налогоплательщиков. Это, в свою очередь, способствует росту конкурентоспособности национальной налоговой системы.

Следует выделить основополагающие принципы применения налоговых льгот, способствующие их эффективности. К таким принципам относятся:

- законность предоставления;
- обоснованность предоставления;
- соразмерность эффекта от предоставления льготы с расходами на ее администрирование и нежелательными последствиями от предоставления;

- гласность;
- добровольность применения;
- срочность (ограниченность срока применения).

Для реализации перечисленных принципов должны быть созданы условия, определяемые законодательно-нормативной базой в сфере налогообложения и недопустимостью дискриминации налогоплательщиков при принятии решения о предоставлении льготы.

Обращаясь к понятию "преимущества", которое связано с предоставлением льгот налогоплательщикам, следует сделать акцент на стимулирующей функции налогов, усиление которой многие авторы рассматривают в рамках института "преференциального налогообложения".

Можно встретить противоположные мнения авторов, считающих льготы и преференции синонимами, и других, которые налоговые преференции рассматривают комплексно, как преимущества в сфере налогообложения, которые предоставляются не только налогоплательщикам, но и территориям, а льготы считают как инструмент, как средства реализации налоговых преференций.

В российском законодательстве о налогах и сборах определение налоговых преференций отсутствует, нет этого определения и в Бюджетном кодексе. Энциклопедическая литература рассматривает преференции с разных сторон, но в ключевых определениях этого понятия значатся: "предпочтение", "предпочтительность", "преимущество", "льгота". Особые условия пользования чем-нибудь. С позиции налогообложения между преференциями и льготами нет существенной разницы. Что касается применения понятия преференции в других сферах кроме налоговой, то здесь можно согласиться с существующей в экономической литературе типологизацией преференций, выделением среди них: территориальных, отраслевых, целевых, функциональных и иных видов. Если сфера влияния преференций ограничена какой-либо территорией или отраслью, то это не значит, что они касаются обязательно применения налоговых льгот. Налоговые льготы здесь могут и не предоставляться, а для развития территорий и отраслей - предусматриваются, например, административные преференции, предоставляемые органами исполнительной власти по созданию свободных экономических зон, технопарков и др. Такой подход позволяет рассматривать налоговые льготы в составе преференций в целом, предполагая, что между понятиями налоговая льгота и налоговая преференция нет разницы (рис. 1).



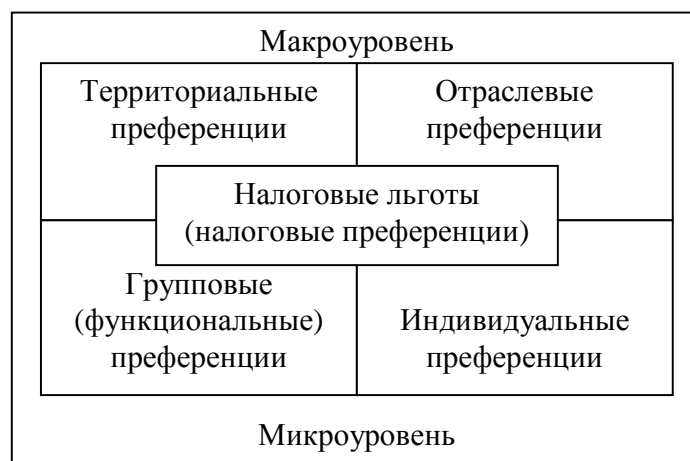


Рис. 1. Классификация основных видов преференций и место среди них налоговых льгот

Выделяя *на макроуровне* территориальные и отраслевые преференции, полагаем, что они должны включать все преимущества для приоритетного развития территорий, отраслей (включая кластеры, особые экономические зоны, технопарки и другие территориальные и отраслевые объединения), оказание им государственной поддержки.

Преференции, предоставляемые *на микроуровне* (корпорациям, холдингам, предприятиям - субъектам малого и среднего бизнеса, физическим лицам). По сути, являются функциональными, обеспечивающими благоприятный режим для осуществления финансово-хозяйственной деятельности субъектам и социальную защищенность для населения. В каждой из четырех основных групп преференций могут присутствовать те, которые направлены на снижение налоговой нагрузки и за счет этого обеспечение экономического и социального развития субъектов налоговых преференций.

Такой подход позволяет выделить место налоговых льгот в общей системе преференций в соответствии с уровнями их предоставления и применения, что соответствует административно-территориальной целостности государства, с одной стороны, выделение в ней субъектов - налогоплательщиков, для которых могут быть в соответствии с законодательством предоставлены налоговые льготы.

Классификация налоговых льгот осуществляется по разным признакам, в том числе:

- по сфере и способу применения: понижение ставок по прямым налогам (налог на прибыль (доход), перенесение убытков на будущие периоды, налоговые каникулы, инвестиционные налоговые кредиты, налоговые вычеты, освобождение от уплаты налогов, понижение

ставок, применение льготных налоговых режимов);

- в зависимости от объекта льготирования: прибыль (доход, объемы продаж, добавленная стоимость, экспортно-импортные и другие операции внешне-экономической деятельности);

- по отношению к налоговым расходам: налоговые расходы как налоговые льготы, налоговые расходы как упущенные налоговые доходы бюджета (потери доходов государства).

Вопрос отнесения налоговых льгот к потерям бюджета (потерям доходов государства) является дискуссионным в экономической и налоговой литературе. Не все авторы считают, что налоговые льготы приводят к потерям бюджета. Например, освобождение налогоплательщика, выпускающего промежуточную продукцию в общей технологической цепочке ее производства, от НДС приводит не к потерям бюджета, а к увеличению налоговых платежей за счет возникновения кумулятивного эффекта [7, с. 111].

Налоговые льготы в составе отраслевых преференций устанавливаются для отдельных видов экономической деятельности с целью повышения эффективности отрасли, преодоления внешних вызовов и обеспечения рационального распределения ресурсов. Как правило, такие льготы устанавливаются для поддержки отраслей, испытывающих трудности своего развития, либо являющимися новыми и перспективными видами экономической деятельности, либо имеющими высокий экспортный потенциал, производящими конкурентоспособную продукцию. Поэтому отраслевые налоговые льготы рассматриваются как средство достижения целей экономической политики.

Зарубежная практика применения отраслевых льгот направлена на отрасли и сектора - драйверы экономического роста с помощью которых государство планирует выйти на новый уровень экономического развития. В России предусмотрены налоговые льготы для всех типов особых экономических зон (ОЭЗ): технико-внедренческих, промышленно - производственных, туристско-рекреационных, портовых и других. К таким льготам для ОЭЗ отнесены:

- понижение ставки налога на прибыль, зачисляемого в бюджеты субъектов РФ для резидентов;

- освобождение от уплаты налога на имущество от 5 до 10 лет резидентов ОЭЗ в зависимости от условий развития конкретной зоны. К таким условиям относятся: а) создание или приобретение имущества с целью осуществления деятельности на территории зоны; б) обязательное нахождение и использование этого имущества на территории зоны;

- освобождение инвесторов по транспортному налогу с момента регистрации транспортного средства по решению субъектов РФ, на территории которых созданы ОЭЗ;

- освобождение от уплаты земельного налога инвесторов на федеральном уровне от 5 до 10 лет в зависимости от зоны с момента возникновения права на земельный участок.

К отраслевым налоговым льготам относятся также льготы, установленные для отдельных отраслей экономики, например, в нефтегазовом секторе. Большая часть налоговых льгот в этом секторе носит дифференциальный характер. Так, в Великобритании месторождения нефти делят на виды в зависимости от времени ввода их в эксплуатацию. При этом налог от добычи с нефти взимается с прибыли, полученной по каждому месторождению с учетом арендной платы за право разработки месторождения и налоговых скидок. В США, где большая часть мелких добывающих компаний, объединенных в интегрированные структуры, обеспечивают около 40% всей добычи нефти и более 60% природного газа. Большая часть таких компаний при отсутствии гибкой системы налогов и льгот могла быть убыточной. Гибкость достигается дифференциацией видов налогов и их ставок.

В России применительно к НДС по нефти тоже введены критерии дифференциации стимулирующего характера. Это касается: во-первых, продления периода эксплуатации старых месторождений в условиях падения объемов добычи и роста удельных издержек; во-вторых, стимулирования ввода в разработку

новых месторождений и залежей. Налоговые льготы, включенные в процесс дифференциации НДС по нефти, добываемой российскими компаниями включают:

- понижающие коэффициенты, корректирующие базовые налоговые ставки. Таких коэффициентов два: 1 - коэффициент выработанности запасов конкретного участка недр; 2 - коэффициент, характеризующий объем запасов конкретного участка недр;

- налоговые каникулы для стимулирования разработки новых месторождений в труднодоступных районах Восточной Сибири;

- налоговые вычеты для нефти, добытой, начиная с 1 января 2015 года на участках недр, расположенных в Республиках Татарстан и Башкортостан или частично расположенных в их границах;

- льготы для вывозной таможенной пошлины для нефти, добываемой на новых месторождениях Восточной Сибири с 2010 года.

В теории и практике применения налоговых льгот существует проблема их влияния на доходы бюджета, в связи с чем многими авторами рассматривается понятие эффективности использования налоговых льгот. В теории государственных финансов концепция эффективности (по Паретто, по предельным потерям и выгодам в сфере публичных финансов, по эффективности применения отдельных моделей и др.). Существует система методов оценки эффективности применения конкретных налоговых и бюджетных рычагов стимулирования экономики. Такие методы базируются, как правило, на применении мультипликаторов, при помощи которых можно: анализировать выгоды и потери, применять в анализе векторно-авторегрессионные модели (VAR, SVAR), применять динамические модели общего равновесия и др.

Каждый из применяемых методов имеет свои преимущества и недостатки, обусловленные сложностью расчетов, сложностью получения информации, недооценкой реальных мультипликаторов и других.

Эффекты от применения налоговых льгот в экономической литературе делят на прямые эффекты и косвенные эффекты. Прямые определяются по непосредственному результату применения льготы (например, увеличение стоимости активов). Косвенный эффект проявляется в росте налоговых поступлений в бюджеты разных уровней в создании дополнительных рабочих мест, т.е. представляет собой фактор экономического развития. В экономической литературе можно встретить различные подхо-

ды к классификации эффектов (кроме деления их на прямые и косвенные) от применения налоговых льгот: по характеру проявления или влияния (положительные и отрицательные), по времени проявления (краткосрочные и долгосрочные), в зависимости от характера (социальные, экологические, экономические). Социальный эффект от применения налоговых льгот определяется показателями деятельности налогоплательщика в социальной сфере и их динамикой, или фактами создания благоприятных условий развития социальной сферы, роста социальной защищенности, улучшения условий труда, увеличения доходов населения и т.д. Экономический эффект определяется динамикой показателей финансово-экономической деятельности налогоплательщиков, применяющих налоговые льготы в разрезе видов экономической деятельности, в разрезе налогов и т.д. Экологический эффект применения налоговых льгот "проявляется в сокращении ущербов, наносимых окружающей природной среде и здоровью человека" [7, с. 173].

Надо заметить, что эффект применения налоговой льготы может быть как положительным, так и отрицательным, что определяется разницей между полученными экономическими выгодами (экономическим ростом, ростом налоговых доходов) и издержками налоговых льгот.

Всемирный банк и Международный валютный фонд считают издержками применения налоговых льгот:

- *прямые* (связанные с потерей доходов, с размещением ресурсов, с правоприменением и соблюдением законодательства, а также с коррупцией и отсутствием открытости);

- *косвенные* (искажение в экономике в результате применения льготного режима для инвестиций, социальные издержки погони за рентой и др., которые, как правило, приводят к потерям дохода).

В этой связи оценка эффективности применения налоговых льгот на практике сопряжена с большими трудностями. Отсутствие научно-

обоснованных и доступных методик оценки эффективности или оценки результативности применения льгот не позволяет делать ее быстро и просто. Поэтому проблема предоставления и применения налоговых льгот требует дальнейших и весьма глубоких исследований.

*Список литературы*

1. Алексеенко М.М. Взгляд на развитие учения о налоге у экономистов А.Смита, Ж.-Б. Сэя, Д. Рикардо, Ж.Сисмонди и Дж. Ст. Милля. Изд. 2-е. - М: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2012. - 152 с.
2. Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. -М.: МП "ЭКОНОВ", "КЛЮЧ", 1993.-475 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2015).
4. Налоги и налогообложение: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. СПб.: Питер, 2010.
5. Малько А.В. Льготы, привилегии и иммунитеты в праве / Матузов И.И., Малько А.В. Теория государства и права. М.: Юрист, 2006. С. 484.
6. Экономика налоговых реформ / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. К.: Алерта, 2013.
7. Налоговые льготы. Теория и практика применения: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления "Финансы и кредит" / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 487 с.
8. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. -3-е изд. - Йошкар-Ола.: ООО "Стринг", 2013. - 418 с.
9. Налогообложение нефтедобывающей промышленности: история и перспективы / А.Ф. Яртиев, Д.В. Юрков, М.А. Сафиуллин, А.М. Туфетулов. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2015. - 164 с.



# **УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ**



*Мальсагов Идрис Алиханович,  
канд. экон. наук, доцент  
кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Ингушского государственного университета  
Россия, Республика Ингушетия, г. Назрань  
E-mail: idris.malsagov@gmail.com*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИНТЕГРИРОВАННОЙ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

*Повышение эффективности управленческих решений требует адекватного информационного обеспечения, что решается благодаря интеграции информации разных учетных систем, отчетности, ее анализа. Механизмы интеграции информации и проблемы их обоснования рассмотрены в данной статье. Выделены базовые концепции для теоретического обоснования механизма интеграции информации, методические инструменты выбора и анализа ключевых показателей развития.*

*Ключевые слова: интеграция информации, учет, отчетность, управленческие решения, анализ, стратегия развития.*

В современных учетно-аналитических научных направлениях все чаще рассматриваются вопросы интеграции информации, удовлетворяющей потребностям управления. Поскольку видов информации существует множество, цели ее формирования – разные, мы остановимся на категории *интеграция управленческой информации*, в составе которой выделим *информацию бухгалтерского и управленческого видов учета стратегической направленности*.

Функции, которые выполняются системой бухгалтерского учета и отчетности, достаточно известны, широко представлены в научной и специальной литературе. Даже Федеральный закон "О бухгалтерском учете" № 402-ФЗ предусматривает формирование документированной систематизированной информации об объектах учета и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [1]. Однако, восприятие управленцами информации бухгалтерского учета и отчетности все еще остается прежним, считается, что учетный процесс ассоциируется только с бухгалтерией; бухгалтерский учет должен отвечать, но все еще не отвечает требованиям МСФО; система учета формирует информационное обеспечение управления только о прошедших периодах. Несмотря на то, что в науке выработано множество подходов к исследованию управленческой информации (правовой, макро- и микро-экономический, управленческий, налоговый, системный, социально-корпоративный, бихеви-

ористический (поведенческий), институциональный, стратегический, герменевтический и др.), единых мнений в отношении интеграции учетной информации все еще не существует.

Поскольку бухгалтерский учет отнесен к функциям управления и призван обеспечивать пользователей необходимой для принятия управленческих решений информацией, то с позиций институционализма в учете можно также выделить формальные и неформальные институты. К первым следует отнести правила и стандарты, формирующие законодательно-нормативную базу бухгалтерского учета и отчетности в целом. Наличие такой базы служит основой для регулирования бухгалтерского учета на государственном уровне, на уровне саморегулируемых общественных организаций, а также на уровне экономического субъекта.

Проблемой является предмет интеграции – что интегрировать: информацию бухгалтерского учета с данными управленческого учета? налогового учета? анализа? контроля? и какой методический инструментарий использовать для интеграции. Решению проблемы мешают сложившиеся методологические стереотипы о том, что: во-первых, управленческий учет не является делом бухгалтерии, он шире и является основой для бухгалтерского (финансового) учета; во-вторых, налоговый учет является системой учета, реализующий только одну узкую цель – формирование налоговой базы по налогу на прибыль, и основан на первичной документации, используемой в си-

стеме бухгалтерского учета, причем, на выборочной основе; в-третьих, бухгалтерская (финансовая) отчетность, построенная на основе российских ПБУ и международных стандартов финансовой отчетности – должны принципиально отличаться; в-четвертых, система управленческой отчетности не регламентируется нормативными документами, поэтому не обязательно является информацией, построенной на финансовых показателях по учетным правилам и для отражения их в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Перечень подобных стереотипов методологического характера можно продолжить в зависимости от того, какой научный подход избирается исследователями в качестве приоритетного. Самым сложным, по мнению многих авторов, является возможность интегрировать учетную информацию с прогнозной, на основе которой составляется стратегическая отчетность.

Заметим, что почти вся использованная выше терминология нашла свое отражение в целом ряде публикаций по интеграции отчетности. Вместо того, чтобы развивать научные подходы для разработки инструментария интеграции учетной, аналитической и контрольной информации, безусловно, имеющей отношение, в первую очередь, к формированию финансовых показателей, многие авторы ориентируют бухгалтерии на детализацию информации для удовлетворения потребностей разных пользователей. В основе такой ориентации, как пример, рассматривается концепция стейкхолдеров, у каждого из которых есть свой интерес к информационному обеспечению управления бизнесом, принятия решений в отношении использования имущества, реализации прав, обеспечивающих устойчивое развитие.

Детализация информации под требования всех (или большинства основных) пользователей технически может быть реализована далеко не во всех, даже крупных предприятиях, где информационные решения учетных процедур наиболее развиты. Более того, крупные объединения групп предприятий, имеющие тенденцию в условиях глобализации экономики к еще большему укрупнению, давно разграничили сферы бухгалтерской и прочей управленческой информации. Существующие рамки используемых информационных систем (для бухгалтерского учета – 1С; для управленческого учета – ERP, MRP и др. системы) имеют разные технические решения формирования даже одинаковых показателей, что мешает включению их в систему интегрированной информации, хотя такие попытки были.

В период перехода к рыночной экономике (1991 г.) в систему счетов бухгалтерского учета была "встроена" система счетов для управленческого учета, который многие авторы относили к бухгалтерскому управленческому учету. Благодаря встроенной системе счетов для практикующих бухгалтеров открылась возможность вести учет "однокруговым" и "двухкруговым" способами. По сути, встроенная система счетов 30-39 управленческого учета позволяла отражать отдельные элементы затрат, включаемые, в конечном итоге, в фактическую производственную себестоимость готовой продукции (работ, услуг), формируемую на основе информации бухгалтерского учета. Что было достигнуто? Интеграция информации бухгалтерского и управленческого учета? Нет. Детализация затрат, формируемых в системе бухгалтерского учета, в том числе по элементам? Да.

Можно вспомнить опыт французской системы счетов, где использование информации бухгалтерского и управленческого учета и в той, и в другой системе осуществлялось через "счета-экраны". Пользование такими счетами позволяло объяснять степень детализации информации разных учетных систем в зависимости от целей управления теми или иными объектами учета.

Для развития подходов к интеграции информации, включающей в своей основе бухгалтерскую информацию о прошлых периодах, ее детализацию для целей управления объектами учета, и прогнозные данные, включаемые в стратегические формы баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств, отчета об изменениях капитала и т.д., - необходим научно обоснованный механизм интеграции, в основе которого следует определить методологическое единство объектов учета, анализа и, возможно, контроля, разработать принципы формирования интегрированной информации. Самым сложным в реализации механизма интеграции является разработка обеспечения интегрированной информации, которое должно включать, как минимум, четыре блока: 1 – организационное обеспечение, 2 – информационное обеспечение, 3 – методическое обеспечение, 4 – правовое обеспечение или систему внутрифирменных стандартов.

Методологическое единство объектов (показателей для интегрированной системы учета) отчетности с результативными показателями анализа и контроля может быть обосновано с позиции управленческих задач, реализуемых в каждой из взаимодействующих систем. Пример такого подхода приведен в таблице 1.



Таблица 1. Матрица взаимодействия информации в системе стратегического управленческого учета, анализа и контроля

Характер и содержание информации по ключевым направлениям устойчивого развития	Показатели управленческого учета	Показатели анализа	Показатели контроля за достижением ключевых показателей стратегического развития
Интегрированная	<p>Отражение показателей в системе управленческого учета и в формах с управленческой отчетностью.</p> <p>Методы отражения показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- систематизация на основе выборки;</li> <li>- свод;</li> <li>- консолидация;</li> <li>- моделирование;</li> <li>- прогнозирование.</li> </ul> <p><i>Характер показателей – "результат-прогноз".</i></p>	<p>Выявленные факторы, влияющие на показатель интегрированной управленческой отчетности.</p> <p>Определение величины и причин отклонений показателей от заданных.</p> <p>Идентификация, аналитическая интерпретация и оценка рисков.</p> <p>Методы формирования показателей при помощи инструментов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сетевого планирования;</li> <li>- морфологического анализа;</li> <li>- факторного анализа;</li> <li>- функционально-стоимостного анализа.</li> </ul> <p><i>Характер показателей – "оценка результативности"</i></p>	<p>Оценка фактического отражения показателей в интегрированной отчетности, сформированной за определенный период развития заданным показателям результативности.</p> <p>Выявление, анализ и оценка причин достижения определенного уровня (недостижения) показателей стратегической результативности.</p> <p>Методы и процедуры:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирование;</li> <li>- анкетирование;</li> <li>- аналитические процедуры.</li> </ul> <p><i>Характер показателей – "достижение заданной стратегической результативности"</i></p>

Механизмы интеграции информации обусловлены, с одной стороны, целями и задачами развития организаций, а с другой – единством объектов, позволяющих представлять информацию в виде: "результат-прогноз", "оценка результативности", "достижение заданной стратегической результативности".

Что касается теоретического обоснования механизма интеграции информации, необходимой для принятия управленческих решений, то такое обоснование может быть сделано на основе взаимосвязи трех основных концепций: стратегической, сбалансированных показателей и устойчивого развития. Общий подход к интеграции такой информации должен быть основан на выборе ключевых показателей, которые надлежит отражать в системе стратегического управленческого учета и включать в формы стратегической управленческой отчетности, подвергать анализу для выявления факторов, влияющих на показатель, определять отклонения от заданных параметров, объяснять причины этих отклонений и подвергать контролю достигнутую результативность на предмет со-

ответствия ее с заданной результативностью показателей на стратегическом уровне.

Самая большая проблема заключается в выборе набора ключевых показателей эффективности. Слишком большое количество показателей, безусловно, будет усложнять проведение анализа, так же как и малое их количество. Специалисты рекомендуют при отборе системы КРІ использовать «правило 10/80/10», которое отображается следующим образом:

- ключевые показатели результативности – до 10 показателей;
- производственные показатели – до 80 показателей;
- ключевые показатели эффективности – до 10 показателей.

При этом ключевые показатели результативности характеризуют положение дел в организации в целом; производственные показатели указывают на то, что необходимо сделать, а ключевые показатели эффективности говорят о том, как можно кардинально повысить производительность [5].

Методика работы с ключевыми показателями эффективности должна включать в себя следующие положения:

- отбор показателей, позволяющих комплексно оценить деятельность организации и установление связей между ними;
- выявление информационных источников для измерения ключевых показателей;
- определение изменения показателей в отчетном периоде и оценка факторов, приведших к таким изменениям.

Для выбора ключевых показателей эффективности могут использоваться различные системы показателей.

Одной из них является концепция сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard - BSC). Для того чтобы реализовать комплексную систему стратегических целей крупного холдинга, необходимо иметь хорошо организованную и сбалансированную систему стратегического измерения производственных единиц.

Преимущество сбалансированной системы показателей заключается в том, что традиционные финансовые показатели дополняются нефинансовыми, которые существенно влияют на успешную реализацию тактических и стратегических решений. Кроме того, BSC позволяет охарактеризовать бизнес-процессы; выявление неэффективных процессов и полный отказ от них может явиться более полезной процедурой, чем реинжиниринг бизнес-процессов. Часто в BSC используются такие показатели, как ло-

яльность клиентов, качество дистрибьюторской сети, уровень инноваций, квалификация персонала. Такие показатели ранее не находили отражение в управленческом учете, поэтому не входили в число ключевых показателей эффективности.

Однако это не означает, что с появлением сбалансированной системы показателей традиционные подходы к формированию системы показателей не следует использовать. Система BSC открывает новые возможности для совершенствования анализа и может органично встраиваться в традиционные системы.

Интеграция сбалансированной системы показателей в систему учетно-аналитического обеспечения стратегического развития холдинга предполагает рассмотрение нескольких направлений. Во-первых, данные управленческого учета должны быть сформированы на основе сбалансированной системы показателей. Во-вторых, необходимо определить целевые значения показателей, входящих в сбалансированную систему. В-третьих, система управленческого учета должна быть понятна руководителям всех уровней управления, что позволит обеспечить контроль за достижением установленных целевых значений показателей.

Поскольку стратегический анализ основан на анализе тенденций, важным условием является отбор ключевых показателей, на основе которых будут строиться прогнозы. В таблице 2 представлены основные показатели по видам стратегического анализа.

**Таблица 2. Показатели для рассмотрения тенденций развития холдинга по видам стратегического анализа**

Позиция	Тенденция (тренд) развития	Вид стратегического анализа
1	Реализация нефти и газа, млрд. руб.	Маркетинговый анализ
2	Реализация нефтепродуктов и нефтехимии, млрд. руб.	
3	Цена за нефть, тыс. руб./бар	
4	Денежные средства и их эквиваленты, млрд. руб.	Управленческий анализ
5	Товарно-материальные запасы, млрд. руб.	
6	Основные средства, млрд. руб.	
7	Заработная плата, млрд. руб.	
8	Производственные и операционные расходы, млрд. руб.	Финансовый анализ
9	Общехозяйственные и административные расходы, млрд. руб.	
10	Дебиторская задолженность, млрд. руб.	
11	Кредиторская задолженность, млрд. руб.	
12	Займы и кредиты, млрд. руб.	
13	Акционерный капитал, млрд. руб.	
14	Операционная прибыль, млрд. руб.	Инвестиционный анализ
15	Чистая прибыль, млрд. руб.	
16	Капитальные затраты в геологоразведку и добычу, млрд. руб.	
17	Капитальные затраты в переработку, маркетинг и сбыт, млрд. руб.	
18	Инвестиции в совместные и зависимые компании, млрд. руб.	

Таким образом, сущность стратегического анализа сводится к определению перспектив с учетом влияния внешней среды на стратегический выбор альтернатив развития организации.

Следует отметить, что рассматриваемые виды стратегического анализа тесно связаны с

методами анализа внешней среды организации. Ниже приведен пример взаимосвязи прогнозных решений, связанных с выбором тенденций при проведении маркетингового анализа с методами классического стратегического анализа (рис. 1).

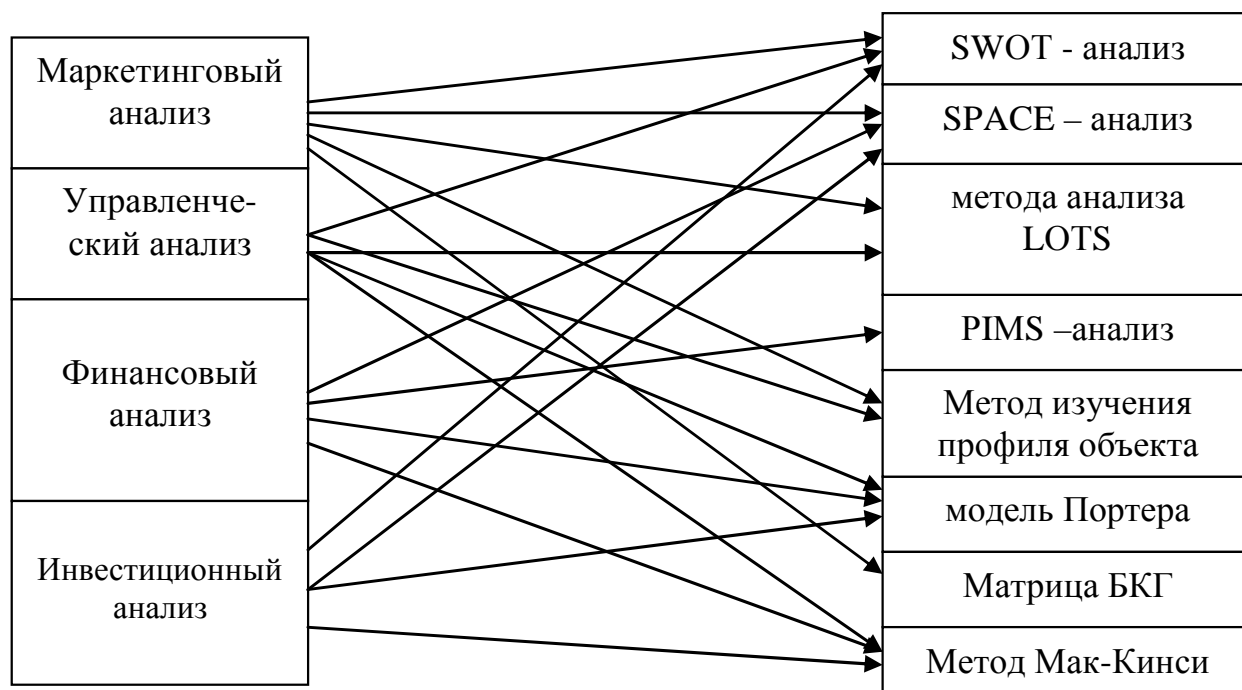


Рис. 1. Связь видов стратегического анализа с методами анализа внешней среды

Подобная связь подтверждает, что информационно-аналитическое обеспечение управления является одним из условий эффективного стратегического развития организации, что позволяет ускорить интеграционные процессы в учетно-аналитической и контрольной сфере, а, следовательно, быстрее адаптироваться к изменениям во внешней и внутренней среде.

*Список литературы*

1. Федеральный закон Российской Федерации "О бухгалтерском учете" от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ.
2. Алексеева И.В. Современные подходы к формированию корпоративной отчетности // Академический вестник. 2014. № 1 (27). С. 13-21.
3. Вахрушина М.А., Малиновская Н.В. Корпоративная отчетность: новые требования и направ-

- ления развития // Международный бухгалтер. 2014. № 16. С. 2-9.
4. Миронова О.А., Мальсагов И.А. Концепция стратегического управленческого учета и ее адаптация к устойчивому развитию холдинга // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 3 (27). С. 115-121.
5. Пармендер Д.. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей. М.: Издательство: "Олимп-Бизнес", - 2008.
6. Миронова О.А. Институциональность в бухгалтерском учете // Сибирская финансовая школа. 2011. № 3 (86). С. 20-23.
7. Мельник М.В., Поздеев В.Л. Теория экономического анализа. Учебник / Москва, 2014. Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс (1-е изд.).

*Миргородская Марина Геннадьевна,  
канд. экон. наук, соискатель кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП**

*В условиях глобализации усиливается тенденция к консолидации бизнеса. Управление консолидированными группами организаций имеет разные цели и для их достижения требуется все больший диапазон управленческой информации. В статье рассмотрены подходы к формированию управленческой отчетности консолидированных групп, представлены поэтапный алгоритм формирования системы управленческого учета и логическая модель, включающая методическое и организационное обеспечение.*

*Ключевые слова: консолидация, консолидированные группы, управленческий учет и отчетность, устойчивое развитие.*

Консолидация бизнеса в отечественной и зарубежной практике имеет целью не только объединение капиталов, но и единые цели экономического и стратегического развития. На международном уровне консолидация капиталов привела к созданию транснациональных корпораций (ТНК) еще в XII веке, примером которых стали Британская Ост-Индская и Голландская Ост-Индская компании. Современные транснациональные компании обеспечивают более 70% мировой торговли и около 50% мирового промышленного производства. Зарубежная практика консолидации бизнеса с позиции хозяйственного права привела к включению в оборот, кроме транснациональных, таких наименований компаний, как: концерн, корпорация, холдинги др.

Самыми распространенными объединениями организаций в России стали: холдинги и финансово-промышленные группы. Юридический статус таких организаций законодательно не закреплён. Новации в налоговом законодательстве привели к созданию консолидированных групп налогоплательщиков (КГН). Согласно НК РФ консолидированные группы налогоплательщиков создаются на добровольной основе и с обязательным участием одной из организаций группы в уставном (складочном) капитале других участников с долей не менее 90%. Что касается цели объединения организаций в КГН, то главной их целью определено - упорядочение налоговых платежей, что достигается выделением в составе группы ответственного участника. Преимущество, которое имеют КГН заключается в: стимулировании применения трансфертных цен; возможности оптимизации

налоговой нагрузки; упрощении процедуры уплаты налога на прибыль ответственным участником.

Известно, что все структурные преобразования субъектов бизнеса, направлены на усиление конкурентных преимуществ и устойчивость в развитии на стратегическую перспективу. "Стратегия роста, ориентированная на капитализацию консолидированной группы, максимизацию ее прибыли требует, в свою очередь, эффективного управления финансовыми и информационными потоками группы. С этой целью важно: определить механизм эффективного взаимодействия участников консолидированных групп и заинтересованных сторон; создать систему обеспечения (информационного, организационного, методического) управления деятельностью группой; уточнить перечень требований к раскрытию информации в отчетности для заинтересованных пользователей и состав внутренней управленческой отчетности.

Известно, что управленческий учет и отчетность являются базисом финансового (бухгалтерского) учета и отчетности. Такой позиции придерживается И.В.Аверчев [1, с. 16], считая, что финансовая отчетность не может ответить на такие вопросы как, например, предусмотреть причины и избежать возможных срывов выгодных контрактов и т.д. Для управления бизнесом необходимы не только финансовые, но и нефинансовые показатели. Положение по управленческому учету Института управленческого учета США "Измерение эффективности предприятия" (1986 г.) содержит пункт о доминировании финансовых показателей в оценке результатов деятельности предприятия. По мере усиления

конкуренции управление консолидированными группами организаций должно совершенствоваться, выходить на новый качественный уровень для инновационного позиционирования на рынках сбыта продукции. С этой целью в составе показателей, оценивающих результаты

деятельности всех организации группы, должны быть выделены наиболее отвечающие требованиям эффективности и устойчивости развития. Примеры классификации таких показателей приведены в таблице 1.

**Таблица 1. Классификация показателей результатов деятельности, включенные в Положение "Разработка комплексных показателей эффективности" (SMA 4U "Developing Comprehensive Performance Indicators")**

Группы показателей	Наименование показателей
I. Показатели окружающей среды	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Часы коммунального обслуживания.</li> <li>- Часы производственной деятельности.</li> <li>- Процент повторно использованных материалов.</li> <li>- Объем выбросов загрязняющих веществ.</li> <li>- Аварии и повреждения, связанные с продукцией и услугами.</li> <li>- Штрафы/нарушения государственных постановлений.</li> </ul>
II. Показатели рынка и заказчиков	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Доля рынка.</li> <li>- Новые и упущенные заказчики.</li> <li>- Индексы удовлетворенности или неудовлетворенности заказчиков.</li> <li>- Показатель качества.</li> <li>- Показатель доставки.</li> <li>- Время отклика.</li> <li>- Прибыльность по рынку/каналу/клиенту.</li> <li>- Гарантийные рекламации и возвраты.</li> </ul>
III. Показатели конкурентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Доля рынка (рынков).</li> <li>- Индексы удовлетворенности или неудовлетворенности заказчиков.</li> <li>- Показатель качества.</li> <li>- Показатель доставки.</li> <li>- Показатель цен.</li> <li>- Время цикла разработки новой продукции.</li> <li>- Ассортимент новой продукции.</li> <li>- Финансовые показатели.</li> </ul>
IV. Показатели внутренних бизнес-процессов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Время цикла разработки продукции.</li> <li>- Количество новых видов продукции.</li> <li>- Время цикла производства.</li> <li>- Оборачиваемость товарных запасов.</li> <li>- Время исполнения заказа.</li> <li>- Реализация (производство) на работника.</li> <li>- Метрики плохого качества.</li> <li>- Показатели реинвестиций.</li> <li>- Показатель устойчивости.</li> </ul>
V. Учет людских ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Дисциплина работников.</li> <li>- Соотношение претендентов/принятых.</li> <li>- Часы разработки на работника.</li> <li>- Метрики компетентности сотрудников.</li> <li>- Метрики гибкости сотрудников.</li> <li>- Предложения от сотрудников.</li> <li>- Показатели текучести.</li> </ul>
VI. Финансовые показатели	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Рост доходов.</li> <li>- Прибыльность рынков/клиентов.</li> <li>- Прибыльность по продукту.</li> <li>- Рентабельность продаж.</li> <li>- Оборачиваемость капитала.</li> <li>- Добавочная экономическая стоимость.</li> <li>- Прибыль на капитал.</li> <li>- Рентабельность капитала.</li> <li>- Движение денежных средств.</li> </ul>

Безусловно, состав показателей не является закрытым, может получить свое развитие в организации в зависимости от направления ее бизнеса, отраслевой специфики, занимаемых позиций на рынке. Возможность развития системы показателей обусловлена тем, что "сфера управленческого учета гораздо шире, нежели сфера учета финансового" [1, с. 18].

Состав показателей бухгалтерской (финансовой) и управленческой отчетности, чаще всего, является отличным. В бухгалтерской (финансовой) отчетности, например, содержатся показатели: гудвилл (деловая репутация), отложенный налоговый актив, отложенное налоговое обязательство, которые практически бесполезны для управления бизнесом, а показатели: степень лояльности сотрудников, время обработки одного заказа, количество дефектов, - необходимые для управления, в бухгалтерской (финансовой) отчетности отсутствуют. Таких примеров можно привести массу. Именно они лежат в основе различий между финансовым и управленческим учетом. К различиям можно отнести также различия в применении оценок активов, числящихся на балансе предприятия. Эти же активы могут быть оценены в управленческом учете и отчетности не по исторической, а по рыночной стоимости и т.д.

Для составления форм управленческой отчетности необходимо выделение ключевых показателей, с одной стороны, и использование норм названных четырех положений, с тем, чтобы оценить управляемость каждым показателем и извлекаемую из информации о нем пользу для принятия управленческих решений. Надо заметить, что стандартных форм управленческой отчетности, утвержденных на государственном уровне, не существует. Каждая организация разрабатывает их самостоятельно. Для собственников и топ-менеджеров формы отчета могут готовиться с набором разных показателей, даже если это касается одной и той же области деятельности предприятия. Несмотря на отсутствие жесткой регламентации при разработке форм управленческой отчетности И.В. Аверчев рекомендует руководствоваться положением СМА 5В "Основы отчетной информации для менеджеров" (Fundamentals of Reporting Information to Managers), в который включен список некоторых форм:

- отчет о поступлениях и выплатах денежных средств (ежедневный);
- отчет о старении дебиторской задолженности (еженедельный);

- отчет о кредиторской задолженности и планировании денежных расходов (еженедельный);

- отчет о состоянии складских запасов (еженедельный);

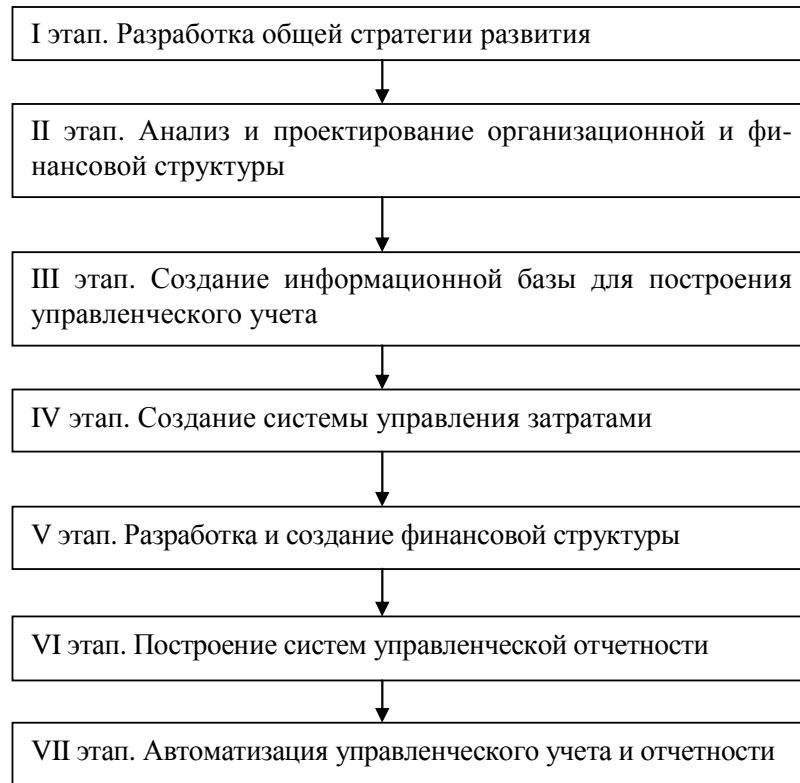
- отчет о выручке, себестоимости реализованной продукции и общих, коммерческих и административных расходах (еженедельный);

- отчет о мероприятиях в плане роста квалификации персонала (ежемесячный);

- отчет отклонений ключевых показателей "план-факт" (ежемесячный); и другие.

Перечень и регулярность представления таких отчетов также определяется организацией и ее менеджментом самостоятельно. Что касается формата отчетов, то, в отсутствие унифицированных их форм, можно говорить о их вариантности. В управленческом документообороте крупных организаций формы управленческой отчетности утверждаются, как правило, внутренними стандартами организаций. Такие стандарты могут предусматривать состав и сроки формирования отчетов по уровням управления: оперативному, тактическому и стратегическому. На оперативном уровне управленческие отчеты в большей степени решают задачу обеспечения контроля деловых операций, различных сделок. Сами формы представляют собой сводки (сводные таблицы) различных данных. На тактическом уровне отчеты могут формироваться по видам деятельности и в обязательном порядке включать отчет о движении денежных средств. Многие организации за рубежом и в России стараются денежные потоки представлять в рамках тех видов деятельности, которые обозначены в МСФО: операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, расшифровывая детально направления притоков и оттоков денежных средств. На стратегическом уровне форматы управленческой отчетности в большей степени представлены сводом данных, причем с целью корректировки планов и прогнозов по ключевым показателям, разработанным в соответствии со стратегией развития организации. В этой связи можно отметить тесную взаимосвязь управленческой отчетности (даже при всей ее разноплановости) со стратегической отчетностью.

Методологической и организационной основой управленческой отчетности является система и инструментарий управленческого учета, разработка и постановка которого является индивидуальной для каждого предприятия. В некоторой степени идеализированное описание алгоритма построения системы управленческого учета может включать ряд этапов (рис. 1).



**Рис. 1. Алгоритм построения системы управленческого учета и отчетности в консолидированной группе организаций**

Что касается обеспечения управления такими организациями, то его можно представить концептуальной моделью, включающей организационную и методическую части (рис. 2).

Элементы первого блока следует рассматривать с позиции институциональной теории, второго и третьего – с позиции системного подхода. Модификация каждого элемента в зависимости от задач управления позволяет создавать управленческую отчетность, отвечающую требованиям пользователей? для текущих целей развития бизнеса, стратегическую (прогнозную) и отчетность в области устойчивого развития.

*Управленческая отчетность для текущих целей* должна содержать фактическую информацию отчетного периода для информационного обеспечения следующих управленческих задач:

- формирования информации для управления затратами, доходами и результатами деятельности предприятия;
- обеспечения управленческого контроля по видам (сегментам) и направлениям деятельности;
- выявления резервов и принятия решений о корректировке плановых заданий на предстоящий текущий период.

Наличие методического обеспечения позволяет осуществлять выбор системы показателей, являющихся ключевыми для каждой области текущей деятельности и их связи с показателями стратегического развития.

*Управленческая отчетность для стратегических целей* должна содержать прогнозную информацию на установленный для решения стратегических задач период и обеспечивать принятие решений по корректировке стратегических ориентиров бизнеса. В состав отчетности наряду с управленческими формами могут входить: стратегический баланс, стратегический отчет о прибылях и убытках и стратегический отчет о движении денежных средств.

*Управленческая отчетность в области устойчивого развития* должна содержать следующие отчеты: о результативности экономической (производственной) деятельности, о результативности социологической деятельности, о результативности экологической деятельности. Форматы отчетов могут отражать сбалансированные системы показателей в каждой области, что облегчает проведение их анализа.

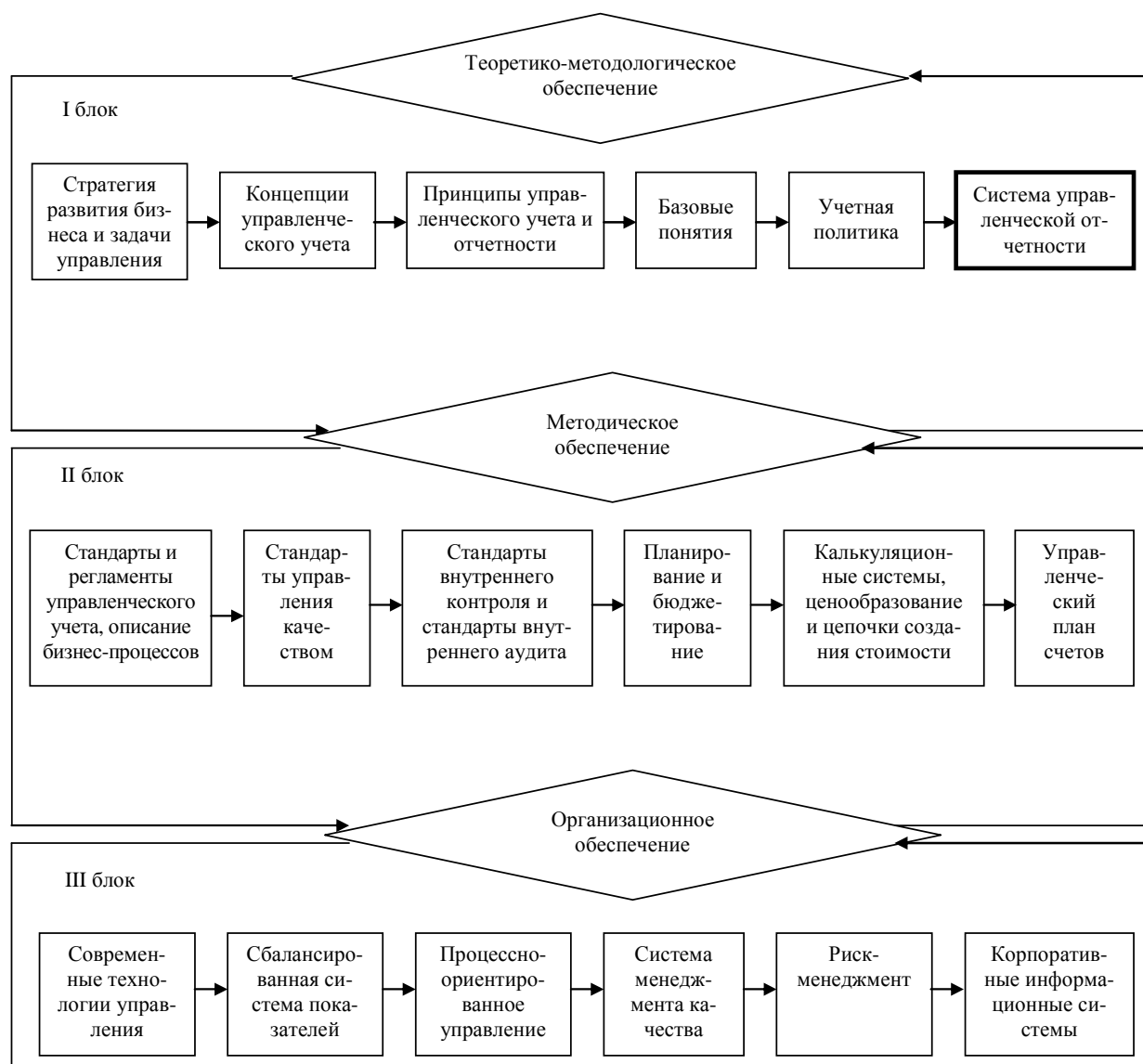


Рис. 2. Логическая модель управленческого учета и отчетности

Список литературы

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И.В. Аверчев. – М.: Рид Групп, 2011. – 416 с.
2. Миронова О.А., Мальсагов И.А. Концепция стратегического управленческого учета и ее адаптация к устойчивому развитию холдинга // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 3 (27). С. 115-121.
3. Моторин А.Л. Особенности формирования годовой бухгалтерской отчетности акционерного общества // Инновационное развитие экономики. 2012. № 3 (9). С. 56-59.
4. Плотников В.С., Шестакова В.В. Финансовый и управленческий учет в холдингах / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.И.Бариленко. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 336 с.
5. Яковлева Л.Я. Финансовая отчетность по российским и международным стандартам // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 98-105.
6. Управление устойчивым развитием организации: учетно-аналитический аспект: монография / Под ред. О.А.Мироновой, В.В. Терешинной. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2009. – 224 с.
7. Поздеев В.Л. Оценка финансовой устойчивости регионов и предприятий на стадиях жизненного цикла // Дайджест-финансы. 2006. № 1. С. 2-6.



*Потехина Елена Николаевна,  
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов  
Марийского государственного университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: elenavilor@yandex.ru*

## **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТЫ**

*Усиление конкурентоспособности организаций в рыночных условиях требует высокой информативности принимаемых управленческих решений особенно в области логистики. В статье рассмотрены подходы к организации управленческого учета логистической деятельности, выделены условия для организации такого учета.*

*Ключевые слова: управленческий учет, объекты, логистика, логистические операции.*

В российской экономической литературе появление понятия "управленческий учет" приравнивают к появлению публикаций Н.Г.Чумаченко ("Учет и анализ в промышленном производстве США", 1971), С.С. Сатубалдина ("Учет затрат на производство в промышленности США", 1980) [6]. В исследованиях многих авторов до настоящего времени тема управленческого учета является дискуссионной в части понятий, предмета, объектов, областей и условий организации.

Суть управленческого учета заключается в предоставлении информации, необходимой менеджерам в процессе управления предпринимательской деятельностью. "От управленческого учета обязательно требуется основное внимание уделять будущему и тому, что можно сделать, чтобы повлиять на ход дел. Прошлое нельзя изменить, но его можно исследовать с целью руководства на будущее" [5].

А.Д.Шеремет отмечает, что "изучение особенностей управленческого учета позволяет сделать вывод о том, что он служит для:

- 1) предоставления необходимой информации администрации для управления производством и принятия решений на перспективу;
- 2) исчисления фактической себестоимости продукции (работ и услуг) и отклонений от установленных норм, стандартов, смет;
- 3) определения финансовых результатов по реализованным изделиям или их группам, новым технологическим решениям, центрам ответственности и другим позициям" [7].

В современных условиях значимость информации управленческого учета только повышается, служит обеспечением принятия оперативных и прогнозных управленческих решений.

Традиционно восприятие значимости управленческого учета, по мнению многих авторов, заключается в следующих основных положениях:

- информация управленческого учета предназначена для использования внутри организации, что и обуславливает коммерческую тайну данных управленческого учета;
- информация управленческого учета предназначена для принятия управленческих решений, в чем и состоит возможность активного ее воздействия на процесс производства;
- существенную часть информации управленческого учета составляют данные о затратах.

Проблемным вопросом остается вопрос выделения его в качестве отдельной информационной системы, либо включения в уже существующие системы учета и отчетности. Часть авторов (А.Чмель, Б.Нидлз, О.Е.Николаева, Т.В.Шишкова и др.) придерживается мнения, что управленческий учет обеспечивает сбор, регистрацию, систематизацию только учетной информации, т.е. управленческий учет – это часть, подсистема бухгалтерского учета. С этой позицией можно согласиться. По нашему мнению, не принципиально считать управленческий учет подсистемой, либо отдельно выделяемой системой в информационных базах хозяйствующих субъектов. Любая организация вправе решить как строить свою информационную базу и какое информационное обеспечение нужно для обслуживания этой информации. Учитывая, что организация управленческого учета является затратным мероприятием, полной и доступной для всех уровней управления информационной системой управленческого учета владеют далеко не все хозяйствующие

субъекты. Крупные предприятия могут себе позволить организацию управленческого учета на базе широко известных информационных ресурсов (ERP, MRP систем и др.), основанных на стандартах промышленного управления и стандартах качества [1].

Хозяйствующие субъекты, масштабы деятельности которых вкладываются в рамки

средних и малых предприятий, могут себе позволить организацию управленческого учета исключительно для учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Важным элементом рассматривается взаимосвязь такого управленческого учета с планированием и бюджетированием (рис. 1).

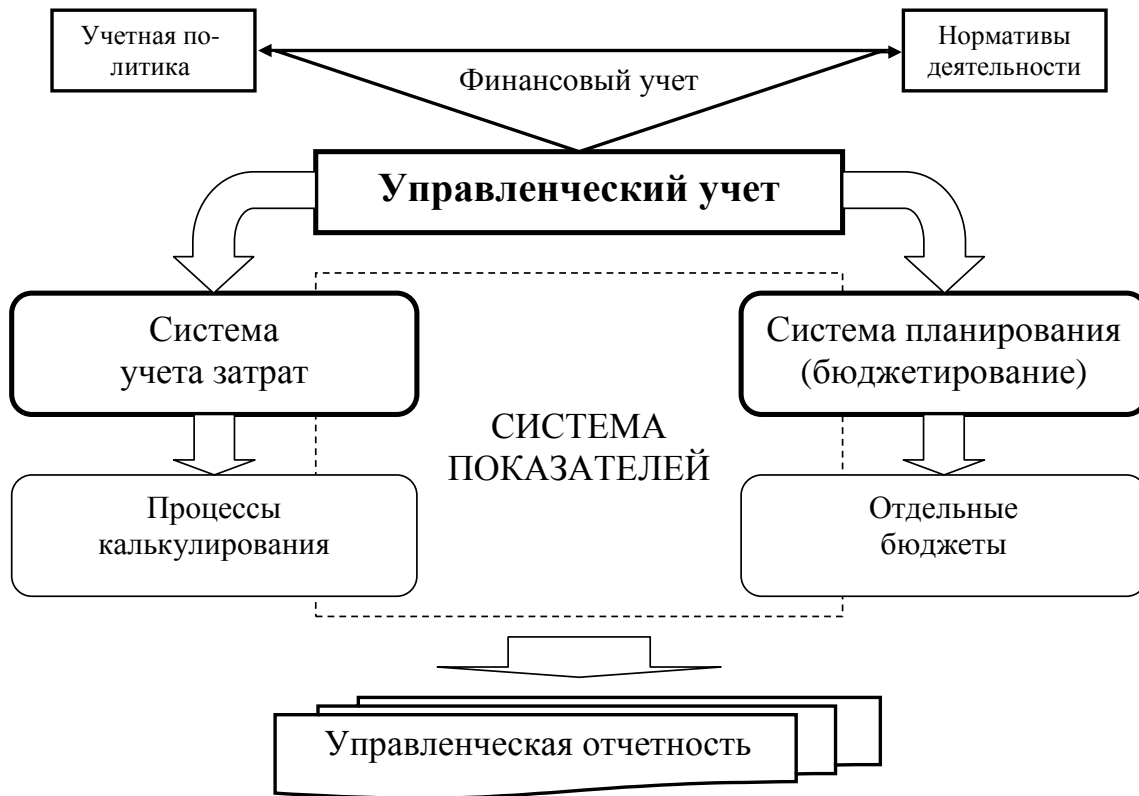


Рис. 1. Взаимосвязь управленческого и финансового учета

Расширение областей управленческого учета позволяет включить кроме учета затрат и другие области, например, учет материально-производственных запасов. Существующие подходы к выделению функций финансового планирования и управления процессом продаж послужили основой для развития управленческих информационных технологий. Уже в конце прошлого столетия из систем планирования производственных ресурсов они трансформировались в системы планирования ресурсов предприятия в целом. В описании ERP систем модуль управление запасами включен в составе восьми составляющих: управления запасами, управления снабжением, управления сбытом, управления производством, управления сервисным обслуживанием, управления цепочками поставок, управления финансами [1, с. 146]. Каждый модуль и его составляющая часть в рамках системы управленческого учета наделен функциями, реализация которых осуществляется набором конкретных хозяйственных опера-

ций, отражаемых в системе бухгалтерского и управленческого учетов. Так, *модуль управления запасами* осуществляет: мониторинг запасов, регулирование и инвентаризацию складских остатков (складирование), ведение обычного бухгалтерского аналитического учета позволяет формировать текущую информацию о поступлении, движении, расходе и списании сырья и материалов, а также товаров и готовой продукции. Наличие индивидуальных стратегий контроля запасов позволяет повысить эффективность управления по заготовлению и использованию каждой номенклатурной позиции сырья и материалов. *В модуле управления сбытом* реализуется ряд специфических функций, включающих: квотирование продаж, выписку заказов на продажу и счетов-фактур, разработку графика продаж покупателям (потребителям), анализ продаж и управление ресурсами распределения. В аналитическом бухгалтерском учете отражается каждая операция по принятым в работу счетам-фактурам, и первич-

ным документам на продажу продукции покупателя. В управленческом учете формируется портфель заказов на продажу на основе установленных квот продаж и конфигурации продуктов, отслеживается информация по исполнению графика продаж покупателям (потребителям). Примеры по другим шести вышеперечисленным модулям будут аналогичными, включающими перечень характерных для каждого модуля функций и реализацию этих функций в рамках модуля.

Каждый модуль структурно можно представить цепочкой операций, что, в свою очередь, задачам информационной логистики. Надо отметить, что цепочки материальных потоков и информационных потоков их сопровождающих между собой всегда связаны и являются основой выделения показателей, отражаемых в системе управленческого учета.

По сути, решая ту или иную управленческую задачу, под нее может создаваться локальная информационная система, включающая набор данных, необходимых для обеспечения принятия решения. К таким задачам могут быть отнесены, учет финансовых вложений, учет инвестиционных проектов, учет инновационных продуктов и т.д. Широта направлений информационного обеспечения управленческого учета определяется самой организацией, ее собственниками и менеджерами.

До настоящего времени одним из менее изученных информационных участков управленческого учета является логистика. Логистические операции, классифицируемые по процессам: снабжения, производства и сбыта, - по своей сути являются отличными от обычных хозяйственных операций, отражаемых в системе бухгалтерского учета. Такие операции определяются, в первую очередь, связями, присутствующими логистическим цепочкам продвижения сырья, материалов и товаров, либо движения информации о материальных потоках. Оптимизация материальных потоков является одной из целевых задач логистики, без решения которой нельзя организовать эффективный управленческий учет логистических операций.

Надо отметить, что в зарубежной теории логистики рассматриваются задачами управления не только материальными потоками, а в целом "потоковыми процессами". В составе потоков выделяют: технологические, организационные, экономические, информационные и другие возможности участников товародвижения. Взаимосвязь этих возможностей определяет концептуальные принципы организации логистической деятельности, к которым относятся:

- гибкость логистической деятельности (логистического сервиса), связанная с меняющимися требованиями рынка, условиями продвижения товаров (материальных потоков);

- обусловленность логистической деятельности от маркетинга.

Для организации управленческого учета логистической деятельности необходимо создание определенных условий, среди которых основными являются:

- стандартизация логистических операций на уровне субъекта управления логистическим потоком. Если поток можно характеризовать как внутренний, то для стандартизации операций достаточно внутренних правил (стандартов), описывающих движение материальных потоков внутри субъекта, в разрезе основных процессов снабжения, производства и сбыта. Если поток выходит за пределы субъекта, становится внешним, то необходимо разграничение затрат, которые несут организации – участники логистического сервиса (логистических услуг); и кроме того, оптимизация условий договоров, принятых в основу продвижения товаров (материальных потоков) по всей логистической цепи;

- взаимосвязь логистической деятельности с корпоративной стратегией для достижения ключевых факторов успеха. Предполагается, что в разработке корпоративной стратегии должна быть предусмотрена взаимосвязь со всеми партнерами логистической деятельности (внешними и внутренними);

- наличие современных средств формирования информации и технологии их обработки.

#### Список литературы

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / Игорь Аверчев. – М.: Вершина, 2008. – 512 с.;
2. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 350 с.
3. Керимов В.Э. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики / В.Э.Керимов, П.В.Селиванов, Е.В.Минина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 134-142.
4. Николаева О.Е. Управленческий учет: учеб. пособие / О.Е.Николаева, Т.В.Шишкова. – М.: Изд-во УРСС, 1997. – 368 с.
5. Палий В.Ф. Бухгалтерский учет в системе экономической информации / В.Ф.Палий. – М.: Финансы, 1975. – 160 с.
6. Чумаченко Н.Г. О внедрении управленческого учета / Н.Г.Чумаченко // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 19. – С. 64-65.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин, Е.В.Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 207 с.

**Растамханова Любовь Николаевна,**

*д-р экон. наук, профессор*

*кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита*

*Тюменского государственного университета*

*Россия, г. Тюмень*

*E-mail: v.v.gubajdullina@utmn.ru*

**Зыкова Наталья Павловна,**

*аспирант*

*кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита*

*Тюменского государственного университета*

*Россия, г. Тюмень*

*E-mail: v.v.gubajdullina@utmn.ru*

### **КОНСАЛТИНГ, ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ВНУТРЕННИМ КОНТРОЛЕМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ**

*Востребованность консалтинговых услуг растет в связи с ростом объемов инвестиций, привлекаемых для реализации крупных проектов в производственной, инновационной, инвестиционной и других видов деятельности организаций. В статье рассматривается сущность и виды консалтинга, дана характеристика консалтинговых услуг в сфере управления проектами, показана взаимосвязь его с внутренним контролем организаций, реализующих проекты.*

*Ключевые слова: консалтинговые услуги, процессный консалтинг, экспертный консалтинг, обучающий консалтинг, управление проектами, внутренний контроль.*

Среди субъектов, предоставляющих информационные услуги и услуги в области современных информационных технологий, выделяют:

- специальные фирмы по разработке программного обеспечения;
- менеджмент-консалтинговые и бухгалтерские фирмы, оказывающие услуги по применению новых информационных технологий в менеджменте, приспособлению стандартных программ к потребностям предприятий, выбору оборудования и интеграции вычислительных систем;
- фирмы, обслуживающие компьютерную технику и программное обеспечение. Их услуги включают проектирование вычислительных систем, программирование, обучение пользователей, управление сетями передачи данных, интеграцию систем и т.д.
- производителей компьютерного оборудования и новых информационных технологий, ориентированных на использование производимого ими оборудования [1, с. 78].

Большая часть услуг, оказываемых перечисленными группами фирм и компаний, относится к консалтинговым. По сути, консалтинговые услуги – это консультационные услуги, которые осуществляются специализированными организациями, осуществляют свою деятельность на договорной основе с клиентами, имеют штат высокопрофессиональных сотрудников в тех областях, которые соответствуют основным видам оказываемых консалтинговых услуг. Основными клиентами организаций, оказывающих консалтинговые услуги, являются руководители, менеджеры и собственники бизнеса, нуждающиеся в профессиональной помощи в организации управления и принятия управленческих решений в сфере производственной (коммерческой), технологической, организационной, финансовой, внешнеэкономической, юридической, экспертной и других видов деятельности. Консалтинговые услуги оказываются не только, когда организации нужны новые идеи, помощь опытных специалистов, но и в случаях, когда по важным вопросам не достигается единое мнение руководства

и под угрозой ставится достижение ключевых показателей деятельности, крупных сделок.

Консалтинговые услуги классифицируют по разным признакам:

- по видам консалтинговой деятельности: IT-консалтинг, управленческий консалтинг, социальный консалтинг, экологический консалтинг;

- по методам (способам) осуществления: процессный консалтинг, обучающий консалтинг, экспертный консалтинг;

- по локализации: внутренний консалтинг, внешний консалтинг, международный консалтинг; и другим признакам.

*Процессный консалтинг* (его иногда называют проектным) осуществляется специалистами консалтинговых организаций, совместно с персоналом и руководством организации – заказчиком (клиента). Совместная работа позволяет более эффективно разрабатывать и внедрять управленческие решения, осуществлять оптимизацию разных процессов, которыми управляет организация – заказчик (клиент).

*Экспертный консалтинг* направлен на разработку управленческих решений и рекомендаций по их реализации. С этой целью консалтинговая организация может осуществлять экспертизу, диагностику деятельности клиента, а также выполнять конкретные функции: проводить аудит, бухгалтерское обслуживание, осуществлять: - рекрутмент; инжиниринг; PR и отношения с общественностью; инвестиционное банкирование; бенчмаркинг; тренинг персонала.

*Обучающий консалтинг*, широко развитый в России по сравнению с другими его видами, применяется для непосредственного обучения руководства и персонала организации – заказчика (клиента), предоставлению необходимой научной, методической и практической информации, для чего используется лекционные формы занятий, семинары, тренинги и т.д.

"Спрос на профессиональные консалтинговые услуги определяется, с одной стороны, развитостью бизнес-сознания, а с другой – низкими финансовыми возможностями оплаты услуг консалтинговых фирм [2, с. 74]

Поскольку затраты на консалтинговые услуги во всем мире являются дорогостоящими,

многие организации прибегают к заключению договоров на отдельно взятые проекты, программы и решения.

Консалтинг в сфере управления проектами, реализуемыми в инвестиционной, инновационной видах деятельности является наиболее востребованным. Основные положения такого консалтинга сводятся к следующему.

*Первое. Учет временного фактора, выявление отклонений и корректировка начальных позиций проекта.* Длительность выполнения крупных проектов и его фактическая стоимость требуют приведения в соответствие целого ряда показателей и оценки результативности принятых решений по первоначальному плану. С течением времени меняются потребности, для удовлетворения которых разрабатывался проект. Изменение сроков начала и окончания проекта ведет к пересмотру условий финансирования, временных оценок в потребности ресурсов; решение неожиданных технических вопросов требуют пересмотра документации и поставки дополнительного оборудования и т.д.

*Второе. Все основные элементы проекта требуют внутреннего контроля* со стороны руководства и менеджеров. Система внутреннего контроля нацелена на получение информации для принятия решений с начала и до окончания сроков реализации проекта с учетом мнения всех заинтересованных сторон. На основе информации контроля могут осуществляться корректировки проекта, пересмотр параметров задач, в ряде случаев разработке новой сетевой модели.

*Третье. Для организации эффективной системы контроля проектов необходимы основополагающие принципы*, к которым следует отнести: четкость планирования; наличие требований к процедуре подготовки и формированию системы отчетности в рамках выделенных временных интервалов; эффективность анализа тенденций и изменения фактических показателей в ходе реализации проекта; наличие эффективной системы реагирования.

Организация процесса контроля реализации проекта и его консалтингового сопровождения показаны на рисунке 1.



Рис. 1. Внутренний контроль и консалтинг проекта

В процессе внутреннего контроля и внешнего консалтинга с учетом направленности их действий решаются задачи измерения, прогнозирования, оценки оперативной ситуации, складывающейся под воздействием внешних и внутренних факторов, а также ведется учет и оценка затрат времени, ресурсов, использованных источников финансирования, отклонений от принятого плана на стадии формирования проекта и его корректировки.

Выполняемые в процессе внутреннего контроля работы по отслеживанию фактического состояния, сбора и документирования данных, анализа результатов по сравнению с запланированными, требуют выбора методов и процедур контроля. Среди методов фактического контроля проектов часто выделяют: "простой контроль" и "детальный контроль", которые заключаются в следующем:

- метод простого контроля (или метод «0-100») отслеживает моменты завершения детальных задач (существуют только две степени завершенности задачи: 0 % и 100 %). Считается, что работа выполнена только тогда, когда достигнут ее конечный результат;

- метод детального контроля предусматривает выполнение оценок промежуточных состояний выполнения задачи (например, завершенность детальной задачи на 50 % означает, что цели и задачи достигнуты наполовину). Метод требует оценки процента завершенности работ, находящихся в процессе выполнения [3, с. 293-294].

В практике встречаются комбинированные и модифицированные варианты методов детального контроля ("50/50"), методов по вехам и др.

Отслеживание положительной динамики и анализа результатов по реализации проекта для принятия решений консалтинговыми организациями осуществляется с применением графических методов (например, диаграммы Ганта), аналитических методов и методов оценки. Для оценки стоимости выполнения и прогнозов в изменении стоимости проекта используются: расчетная стоимость, бюджетная стоимость работ по графику, фактическая стоимость выполненных работ и другие показатели. Применяется стоимостной анализ с учетом фактически выполненных объемов работ, который позволяет измерить фактические затраты с тем

объемом, который должен быть выполнен к определенной дате. Тенденции, заложенные в текущих оценках, используются для прогнозов будущей стоимости общего объема работ по окончании реализации проекта. Реакция консалтинга в виде рекомендаций руководству организации должна быть в каждом случае отставания работ от графика, определяемого как разница между бюджетной стоимостью работ и плановой стоимостью работ по проекту.

Вышеизложенные положения контроля и консалтинга в сфере реализации проектов имеют значение для разработки документации в консалтинговых организациях, заключения договоров с организациями – заказчиками (клиентами), а также для повышения эффективности управления проектами за весь период: от его создания до полной реализации.

#### *Список литературы*

1. Растамханова Л.Н. Методология внутреннего контроля и ее развитие в условиях управленческого консалтинга: Монография / Л.Н. Растамханова. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2009. – 230 с.
2. Миронова О.А. Методология консалтинга: проблемы, перспективы развития его учетно-аналитического обеспечения // Инновационное развитие экономики. 2012. №3 (9). С. 74-80.
3. Управление инвестициями: В 2-х т. Т. 2 / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998. – 512 с.
4. Короткова А.В. Организация контроля качества внутреннего аудита трансфертных финансовых результатов холдинга // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 4. С. 118-122.
5. Миронова О.А. Учетно-аналитическая составляющая в формировании инструментария разных видов аудита // Инновационное развитие экономики. 2011. № 6. С. 30-33.
6. Азарская М.А., Веркеева Е.В. Модель риска внутреннего аудита // Инновационное развитие экономики. 2012. № 3 (9). С. 68-74.
7. Шилова Л.Ф., Растамханова Л.Н. Проблемы качества учетно-аналитической информации // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 42. С. 98-102.

*Растамханов Руслан Рифович,  
аспирант кафедры экономической безопасности, учета,  
анализа и аудита  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: v.v.gubajdullina@utmn.ru*

## **РОЛЬ АУДИТА В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

*Развитие теории и практики аудита ведет к выделению его новых сфер, областей применения и отдельных видов, реализуемых в соответствии с требованиями заказчиков аудита - пользователей отчетности организаций. В статье рассматриваются подходы к организации стратегического аудита. Представлена авторская модель стратегического аудита, обоснованы выделенные в ней элементы.*

*Ключевые слова: аудит, отчетность, инвестиционный аудит, проекты, инновационная деятельность, стратегический аудит, модель.*

Возможности методологического развития прикладных направлений науки, таких как бухгалтерский учет, отчетность и аудит значительно выросли в условиях применения современных информационных технологий. Системы управления отдельно взятых организаций имеют возможность развития информационного обеспечения за счет детализации нужной информации, оценки уровня ее существенности, отбора информации для мониторинга текущих и ключевых показателей стратегического развития. Аудит, традиционно играющий роль подтверждения законности деятельности организации и достоверности ее отчетности, также получил возможность решения задач и развития инструментария в стратегической области.

Надо отметить значение новых видов аудита, уже решающих ряд управленческих задач на стратегическую перспективу, например инвестиционный аудит, инновационный аудит и др. Развитие бизнеса, требующее постоянного вливания новых инвестиций и эффективного их использования невозможно без организации системы контроля внутри организаций и внешнего аудита, оценивающего дееспособность и эффективность этих систем.

Еще Дж. Робертсон трактовал аудит как процесс уменьшения информационного риска для пользователей финансовой отчетности до приемлемого уровня [4]. Такое уменьшение возможно при "сведении на нет" неточной и недостоверной информации. Область исследования инвестиционного аудита рассматривается в экономической литературе в рамках возможных границ его учетно-аналитического обеспе-

чения. Такое обеспечение направлено на повышение эффективности инвестиционных решений, тесно связано с вопросами аудита эффективности, охватывает аудиторскими процедурами большую область прав на имущество, его использование в инвестиционной деятельности организаций.

В инвестиционном аудите как аудите, позволяющем дать оценку эффективности реализуемых инвестиционных проектов, большую роль играет структура и содержание информационного обеспечения аудита, включающего: разрабатываемые организацией и реализуемые в текущей и долгосрочной перспективе инвестиционные проекты и программы; направления инвестиционной деятельности, отдельные ее процессы и хозяйственные операции; бухгалтерская и управленческая отчетность организации, осуществляющей инвестиционную деятельность. Большое значение имеет информация, формируемая о внешней среде и условиях реализации каждого конкретного инвестиционного проекта, а также разработанность нормативно-правовых норм и законодательных актов, регулирующих инвестиционную деятельность. В экономической литературе применительно к характеристике и анализу инвестиционной деятельности используются разные подходы. Чаще всего встречается подход, рассматривающий инвестиционный проект с позиции жизненного цикла. Заметим, что формирование информации для такого подхода в организациях, созданных специально для реализации конкретного инвестиционного проекта – практически невозможно: у организации нет



истории, этапов развития, оценка деятельности (финансово-хозяйственной и инвестиционной) может быть осуществлена на конкретный момент времени без возможности определить стадию жизненного цикла. В этом случае аудиту следует подвергать этапы реализации конкретного инвестиционного проекта и управленческие решения, сопровождающие эти этапы. Следует заметить, что область управления инвестиционными проектами включает деятельность по планированию, организации, коорди-

нации, мотивации и контролю на протяжении всех этапов реализации проекта. Причем методы и техника управления направлены на эффективную реализацию и получение конкретных результатов по составу, стоимости, объему работ, их качеству и удовлетворению этим качеством всех участников инвестиционного проекта.

В теории и практике управления инвестиционными проектами выделяют несколько основных концепций (табл. 1).

Таблица 1. Концепции управления инвестиционными проектами

Концепции управления	Характеристика
1. Традиционная (основная) концепция управления	Руководитель проекта – представитель (агент) заказчика, которым может быть любой участник проекта. Руководитель проекта отвечает за координацию и управление разработкой, реализацией проекта. В контрактных отношениях с другими участниками проекта не должен состоять. Преимущества концепции – объективность руководителя, который не несет финансовой ответственности за принимаемые решения. Недостаток концепции – переложение рисков по реализации проекта на заказчика.
2. Концепция расширенного управления	Руководитель проекта (подрядная или консалтинговая, или инжиниринговая организация) несет ответственность за проект в пределах установленной сметной стоимости (цены по договору). Обеспечивает управление и координацию процессов. Риск по проекту лежит на подрядчике.
3. Концепция управления "под ключ"	Руководитель проекта – строительная организация, выполняющая работы под ключ по контракту с заказчиком

Инвестиционный аудит, подвергающий анализу и контролю управленческие решения, должен давать оценку всей потенциальной сфере интересов управления инвестиционными проектами, включая:

- отношение собственности в рамках возможного реформирования организаций, осуществляющих инвестиционные проекты;
- конъюнктуру и динамику изменений рынка инвестиций;
- изменение организационных форм и производственной системы, для соответствия требованиям рынка;
- изменение методов управления и поиск новых средств.

Отдельным объектом инвестиционного аудита являются источники инвестиций (собственные средства предприятий, средства бюджетов, кредиты коммерческих банков, средства внебюджетных фондов, частные инвестиции) и их целевое использование. Эффективность вложений в инвестиционные проекты оценивается в конечном итоге той отдачей, которую получает общество от реализованных инвести-

ционных проектов. Поэтому такая оценка бывает чаще всего прогнозной, формируется на основе данных прогнозной (или стратегической) отчетности. В этом прослеживается тесная связь инвестиционного аудита с аудитом стратегической отчетности.

Когда инвестиционные проекты направлены на создание новых продуктов, новых инновационных объектов, то можно говорить не просто об инвестиционной деятельности, а о ее инновационном проявлении – инвестиционно-инновационная деятельность. Аудит и его прогнозные оценки тоже принимают характер инновационного аудита, оценивающего качество и перспективность принятых в период реализации инвестиционного (инновационного) проекта управленческих решений, эффект полученный от использования такого проекта экономикой страны (региона) и обществом.

Все вышеохарактеризованные взаимосвязи управления деятельностью организаций, направленной на стратегическое развитие и стратегического аудита можно представить в виде модели (рис. 1).



**Рис. 1. Логическая модель стратегического аудита**

Безусловно, стратегический аудит (как отдельный вид аудита) нельзя рассматривать вне связи его с другими видами аудита и аудиторскими услугами. Особое значение для развития стратегического аудита, как уже было отмечено, имеет инвестиционный и инновационный виды аудита, связанные с реализацией как отдельных проектов, так и вида деятельности организаций. В законодательно-нормативной базе и международных стандартах аудита стратегический аудит не получил должного отражения, что, по нашему мнению, является неверным. Российские аудиторские организации в рамках даже общего аудита выполняют работы, которые дают возможность получить информацию о реализации стратегических направлений деятельности, крупных проектов, их оценки, предоставляют такую информацию управлению или собственникам. Поэтому стратегиче-

ский аудит нуждается в дальнейшем глубоком исследовании, научном обосновании, законодательном обеспечении и стандартизации.

*Список литературы*

1. Бычкова С.М., Скобара В.В., Юлдашев З.З. Инвестиционный контроль и аудит в экономических субъектах: монография. – М.: Издательский дом "Научная библиотека", 2014. – 172 с.
2. Миронова О.А. Учетно-аналитическая составляющая в формировании инструментария разных видов аудита // Инновационное развитие экономики. 2011. № 6. С. 30-33.
3. Миронова О.А., Азарская М.А. Развитие концепции аудита // Аудиторские ведомости. 2005. № 11. С. 3.
4. Робертсон Дж. Аудит. Пер. с англ. М.: KPMG, Аудиторская фирма "Контакт", 1993.

*Ревин Евгений Александрович,  
соискатель кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного  
технологического университета  
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

## **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Для правильного исчисления налоговых показателей и составления налоговых деклараций организациям необходимо достаточное и достоверное отражение в учете всех хозяйственных операций, связанных с формированием налоговых баз. Взаимосвязь бухгалтерского аналитического и налогового учета позволяет получить такую информацию. В статье освещена авторская позиция в отношении необходимости формирования налоговой политики организации, определяющей основные информационные области управления налогообложением.*

*Ключевые слова: учетная политика, налоговая политика, налоговая база, налоговая нагрузка.*

Научные исследования в области информационного обеспечения решений в коммерческих организациях в условиях сложившейся налоговой политики становятся все более актуальными. Глобализация экономических процессов с ужесточением конкуренции на внутренних и внешних рынках требует от менеджмента коммерческих организаций усиленного внимания к налоговым рискам, налоговой нагрузке, оказывающим влияние на результаты их деятельности.

Российские организации в соответствии с законодательством формируют учетную политику, в которой выделяют отдельные положения, связанные с налоговым учетом и формированием налоговой базы, уплачиваемых налогов. Причем на практике больший акцент всегда делается на налоговую базу налога на прибыль организаций, отражение методов и способов признания и оценки доходов и расходов для целей налогообложения, отражения в отчетности отложенных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов и др.

Влияние на финансовые результаты деятельности коммерческих организаций налоговой нагрузки требует взвешенной и разработанной на перспективу налоговой политики как самостоятельного документа, регламентирующего не только отражение в налоговом учете тех или

иных показателей, но и процессы планирования налоговых платежей с учетом изменения ключевых показателей развития, в частности, объемов производства и выручки, затрат на производство и продажи; расчета показателей налоговой нагрузки и анализа их динамики по всем видам налогов, а также тотального внутреннего контроля налоговых баз, которыми располагает организация. То есть, налоговая политика организации выступает как часть общей экономической политики и стратегии развития, за реализацию которой может отвечать система налогового менеджмента (если таковая создана в организации) либо службы планирования, учета, анализа и контроля, наделенные соответствующими функциями в области налогового менеджмента и управления налоговыми рисками.

Поскольку правовые формы и виды деятельности коммерческих организаций отличаются отраслевой спецификой, принадлежностью к определенной материальной сфере (производство, торговля, услуги и т.д.), применением разных налоговых режимов, имеющих возможность получения различных налоговых льгот и т.д., содержание налоговой политики у каждой организации будет иметь свои особенности. Однако можно выделить унифицированный набор основных направлений налоговой политики для всех коммерческих организаций:

- планирование налоговых платежей и показателей налоговой нагрузки;

- выявление, идентификация и оценка налоговых рисков;

- контроль состояния и сохранения налоговой базы каждого налога в оптимальном размере, соответствующем политике и показателям налогового планирования;

- анализ влияния налоговой нагрузки на ключевые показатели текущего и стратегического развития организации (налоговая оптимизация);

- внутренний контроль за организацией и ведением налогового учета налога на прибыль и других уплачиваемых налогов, налоговых режимов.

Если учитывать все виды деятельности, осуществляемые той или иной коммерческой организацией, то при формировании налоговой политики важно очертить круг вопросов, требующих реализации для конкретного вида деятельности. Возможен выбор приоритетных видов деятельности, наибольшим образом влияющих на достижение запланированного уровня показателей стратегического развития.

В экономической литературе кроме налоговой политики придается большое значение договорной политике, поскольку практически все виды деятельности, производство и реализация продукции, организация услуг и др. зависят от объема заключенных договоров. В этой связи можно рассматривать договорную политику как элемент налоговой политики, выделяя в последней направления и меры, позволяющие оптимизировать влияние налоговой нагрузки на цены договоров, разрабатывать условия договоров с учетом возможных налоговых рисков и т.д.

В экономической литературе можно встретить разные отношения к определению и порядку формирования налоговой политики организаций, ведению налогового учета. Большинство авторов склоняются к идее организации налогового учета на основе бухгалтерского, объясняя это возможностью сокращения затрат, с одной стороны, и повышение качества первичной информации, используемой в налоговом учете. Можно встретить противоположное мнение: "налоговый учет предполагает новую методологию учета, полный учётный цикл, который организуется в регистрах налогового учета" [1, с. 16]. Такую позицию автор выска-

зал в связи с обоснованием налогового учета для налога на прибыль организаций, но при расширении границ налогового учета и отражения в нем налоговых баз по другим видам налогов сложно будет следовать этой позиции. Тесная связь уплачиваемых налогов с показателями формирования финансовых результатов деятельности коммерческой организации проявляется, в первую очередь, за счет возможности учетно-аналитического обеспечения и выделением в этом обеспечении информации о налоговых базах по: налогу на имущество организаций, налогу на добавленную стоимость, акцизному, земельному и т.д. (рис. 1).

Оборот капитала коммерческой организации, включающий стадии снабжения, производства, реализации (продаж), позволяет организационно представить зависимость показателей при формировании финансового результата деятельности. В каждом ключевом финансовом показателе (выручке, себестоимости, прибыли и чистой прибыли) есть налоговая составляющая. Вместе с выручкой от реализации организации получают от покупателей НДС, акцизы, которые подлежат перечислению в бюджет после проведения необходимых расчетов по зачету "входных" налогов. В себестоимости продукции (товаров) вместе с затратами на оплату труда отражаются отчисления на страхование, которые в свое время составляли единый социальный налог и считались налоговым платежом. В настоящее время страховые платежи обременяют показатель себестоимости, но налоговыми платежами не являются, однако их нагрузка на финансовые результаты деятельности, на наш взгляд, должна учитываться вместе с налоговой нагрузкой. За счет прибыли до налогообложения в составе прочих расходов оплачиваются целый ряд налогов и сборов: транспортный, земельный, водный, налога на имущество организаций, НДС, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов. После уплаты этих налогов и налога на прибыль организаций с учетом всех необходимых вычислений и отчислений от прибыли, формируется показатель чистой прибыли, которая, в свою очередь, является источником уплаты платежей за выбросы загрязняющих веществ.

На рисунке показана зависимость налогов и сборов организаций, влияющих на формирование их финансового результата. Несмотря на то, что источники уплаты налогов не всегда соотносятся с ключевыми финансовыми показателями, определяющими финансовый результат, данная схема позволяет правильно понимать место налогов и сборов и определять влияние налоговой нагрузки на каждый из ключе-

вых показателей и на финансовый результат деятельности коммерческой организации в целом. В данной схеме не присутствуют элементы налогообложения, связанные с применением специальных налоговых режимов, поскольку к их исчислению требуется отдельный подход и выделение отдельных областей первичной и аналитической информации, формируемой в системе учета.

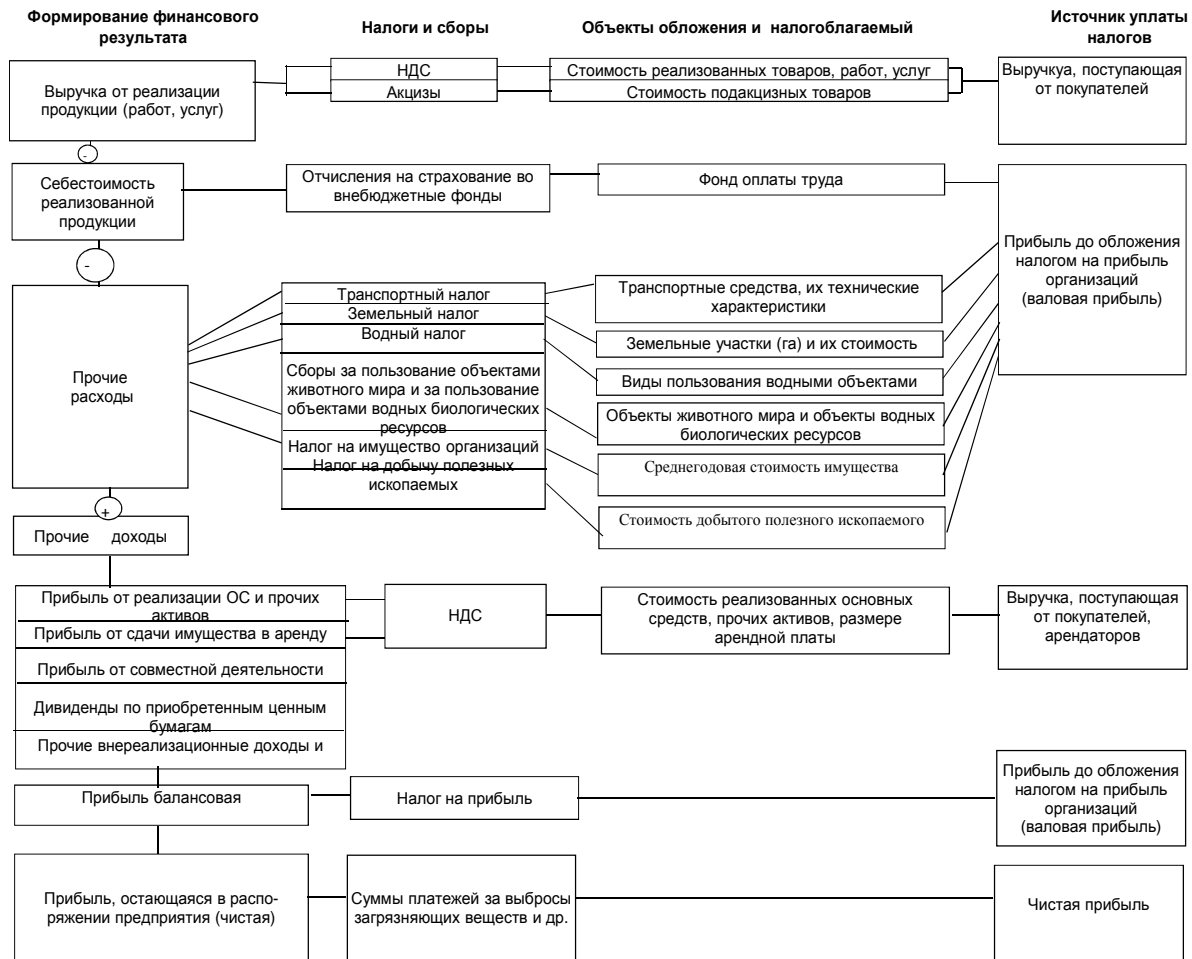


Рис. 1. Налоги в системе формирования финансового результата деятельности организации

Причем, чем больше отдельных требований к порядку исчисления конкретного налога в налоговом законодательстве, тем больше требуется аналитики в системе бухгалтерского учета, обеспечивающей правильное исчисление налоговой базы и самого налога. В качестве примера рассмотрим отдельные положения, которые должны быть, по нашему мнению, отражены в учетной политике в отношении исчисления НДС по экспортно-импортным операциям.

1. *Формирование налоговой базы НДС.* Требуется изначальное разделение налоговой базы, облагаемой НДС по разным налоговым ставкам. Поскольку НДС является косвенным налогом, налоговая база определяется в зависимости от особенностей реализации товаров, работ, услуг в соответствии с НК РФ, в учетной политике следует отразить особенности исчисления налоговых баз, зависящие: 1) от использования иностранной валюты; 2) от характера операций по реализации товаров (работ, услуг); 3) от ха-

рактера операций по передаче имущественных прав; 4) от характера операций по передаче прав, связанных с правом заключения договоров; 5) от характера операций по транспортным перевозкам и т.д.

2. *Налоговые вычеты.* Требуется выделение всех возможных вычетов, на применение которых имеет право организация.

3. *Принятый организацией порядок обложения НДС экспортных операций,* в том числе по ставке 0%. Отдельно следует отразить порядок исчисления налога при вывозе товаров на территорию государств – участников таможенного союза по заключенным договорам (контрактам).

4. *Принятый организацией порядок обложения НДС импортных операций,* включающий особенности декларирования товаров и их таможенной стоимости, порядок исчисления "ввозного" НДС, а также особенности импорта товаров из стран участников таможенного союза.

5. *Порядок и график составления налоговых деклараций по НДС,* отражающий сроки и ответственных лиц.

Традиционно российские организации в формируемой учетной политике для целей налогообложения не отражают всех элементов по формированию налоговых баз таких налогов как НДС, налог на имущество организаций, земельный налог, ограничиваясь главным обра-

зом налоговым учетом по налогу на прибыль организаций. Между тем, выделенные основные моменты, связанные с формированием налоговой базы, исчислением налогов с учетом применяемых инструментов льготирования, дают возможность повышения эффективности при планировании не только объемов налоговых платежей, но и расчета налоговой нагрузки.

### *Список литературы*

1. Макарова Н.Н. Налоговый учет и учетная политика для целей налогообложения: монография. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009. – 182 с.
2. Ревин Е.А., Ханафеев А.Ф. Налоговая политика и ее роль в инновационном развитии малого бизнеса // Журнал Вопросы экономики и права, 2012, № 7, с. 118-123.
3. Миронова И.Б. Налоговая политика и обеспечение ее реализации в прогнозном периоде // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5 (16). С. 76-79.
4. Евстафьева А.Х. Налоговая политика и оценка ее влияния на социально-экономическое развитие региона: монография / А.Х.Евстафьева. – Казань: Изд-во: Казанск. гос. архитектур.-строит. ун-та, 2014. – 175 с.
5. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.

**Рудич Ольга Валерьевна,**  
соискатель кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: nkc.yola@gmail.com

### **КАЧЕСТВО УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ И РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ЕГО ПОТЕРЕЙ**

*Рассматриваются различные свойства учетной информации, совокупность которых позволяет судить о ее качестве и полезности для принятия управленческих решений, предотвращения рисков.*

*Ключевые слова: бухгалтерский учет, качество информации, пользователи, свойства, оценка, риски.*

Цель, реализуемая в системе бухгалтерского учета, заключается в информационном обеспечении пользователей отчетности хозяйствующего субъекта. Не перечисляя состава заинтересованных и иных пользователей, отметим, что обеспечить их информацией, которая может быть полезной для принятия решений, - является задачей первостепенной важности. В этой связи следует обратиться к свойствам или характеристикам учетной информации, которая традиционно рассматривается во всех стандартах (международных и отечественных) учета и аудита.

Главным ограничением в определении качественных характеристик учетной информации считается ограничение "прибыль выше затрат". С позиции отечественного учета можно говорить не столько о прибыли, сколько о выручке, покрывающей затраты, связанные не только с производством и реализацией, но и с управлением, различными выплатами, для которых требуются дополнительные денежные притоки. Организации часто не учитывают при распределении денежных средств текущие платежи, например, в бюджет и внебюджетные фонды. В результате показатель выручки, покрывающий затраты, отражается в отчетности как положительный, позволяющий формировать прибыль. Фактически денежных средств, поступивших в составе выручки может оказаться недостаточно на все текущие платежи отчетного периода, и фактически полученная прибыль не будет иметь под собой денежного обеспечения. В худшем случае при иммобилизации собственных ресурсов (денежных средств) возникает необходимость обращаться за заемными средствами (кредитами, займами).

Поэтому качество информации в рамках названного ограничения должно иметь такие

характеристики, как: воспринимаемость, пригодность для принятия решения, релевантность, надежность и, наконец, существенность. Иерархия свойств учетной информации, охарактеризованная в экономической литературе представлена на рисунке 1.

Наиболее значимыми исходными свойствами качественной и, как следствие, полезной информации на рисунке выделены *релевантность* и *надежность*. Оба этих свойства тесно связаны со свойством сравнимости, что позволяет информацию легко воспринимать и правильно понимать (свойства понятности). Релевантность информации определяется прямым отношением данных к конкретным решениям, свойства релевантности позволяют по мере необходимости информацию уточнять. Важно, чтобы затраты на сбор и обработку качественной информации не были неоправданно высокими.

Изучение качественных свойств учетной информации в экономической литературе представлено широко и с разных позиций, включая классификационные. Например, свойство релевантности Э.С.Хендриксен, М.Ф.Ван Бреда подразделяют на: целевую, семантическую релевантность и релевантность решения. Целевая релевантность способствует достижению целей конкретными пользователями, является субъективной по характеру, поэтому установить ее наличие достаточно сложно. Семантическая релевантность имеет место при условии понимания пользователем (получателем) информации ее значения. Релевантность решения, как указывают стандарты, в большей мере способствует принятию решений пользователями.

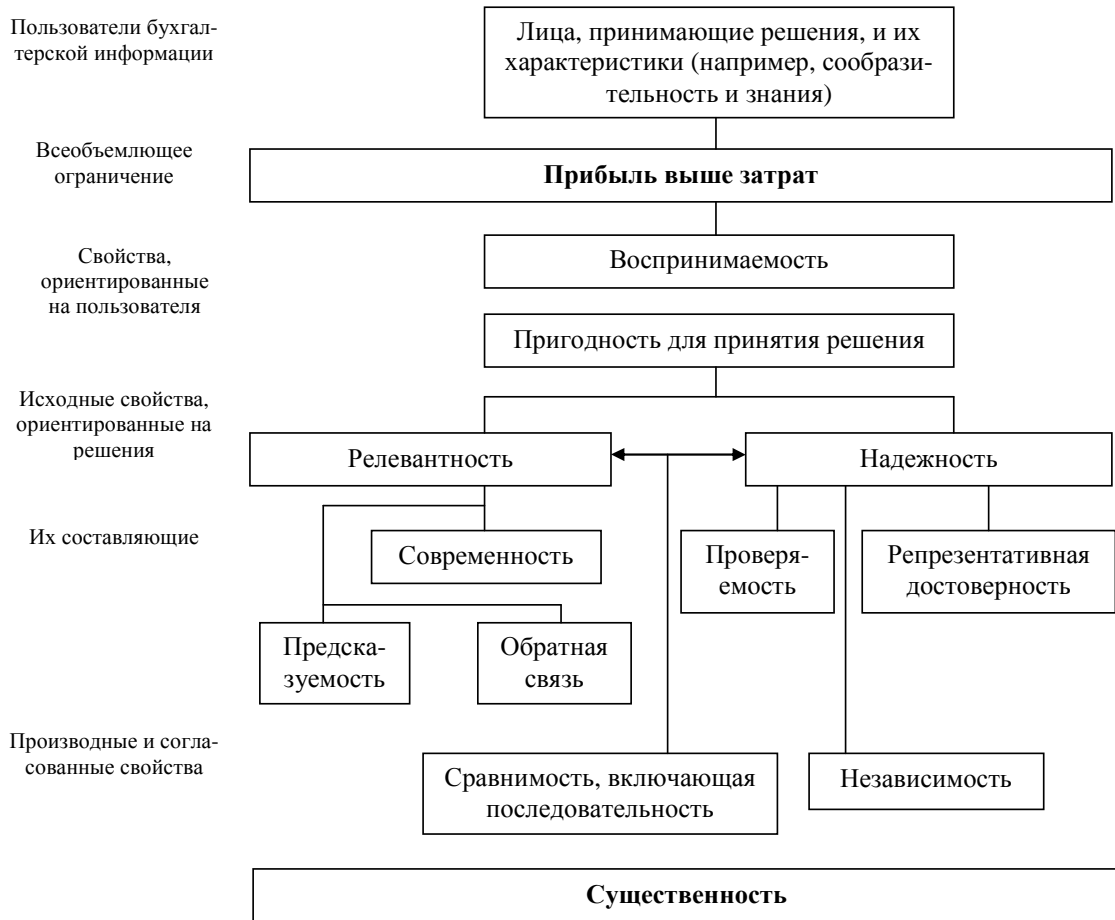


Рис. 1 . Иерархия свойств учетной информации [2, с. 90]

В системе информации можно выделять разные ее области, в каждой из которых качественные характеристики информации будут конкретизироваться. Например, количественная и стоимостная информация, формируемая учетом для реализации таких функций, как планирование, контроль и оценка, - позволяет выделить в ней наиболее значимые области: для планирования важна информация о предполагаемой прибыли и потребностях в денежных средствах; для контроля – сравнительная информация о фактических и плановых затратах и доходах; для оценки – большая часть информации содержится в финансовых отчетах, формируемых на основе бухгалтерской информации [3, с. 14]. Р. Энтони и Дж. Рис, придавая значимость информационным потребностям пользователей для управления бизнесом, отмечают похожесть этих потребностей, выделяя в составе информации: качественную и количественную; в свою очередь, в количественной – учетную и неучетную информацию; а в учетной – информацию оперативного, финансового и управленческого учетов [4, с. 13-14].

Важными качественными свойствами учетной информации многие исследователи выделяют свойство предсказуемости (прогнозности) и свойство обратной связи. Предсказуемая информация – это данные прогнозов, которыми обеспечиваются управленческие решения в сфере достижения ключевых показателей развития организации в стратегически выделяемых периодах. Важно понимание ответственности применения прогнозной информации в случае, если прогнозы будут ошибочными. Для прогнозирования нельзя исключать корреляцию информации о прошлых и будущих событиях, поскольку показатели, обуславливающие изменения прогнозируемых событий в прошлом могут привести к аналогичным изменениям в будущем. Использование учетной информации для прогнозов чаще всего затрагивает область движения денежных средств (денежных потоков), изменение соотношения собственных и заемных средств для оценки сокращения денежных притоков, изменения финансовых результатов, доходов от использования имущества и т.д. Свойство обратной связи необходимо для подтверждения (или корректи-



ровки) прежних решений. Такая информация нужна, например, инвесторам для регулирования решений по инвестированию проектов.

Наиболее чувствительной информационной областью являются научные исследования и разработки, являющиеся объектами учета и в инвестиционной, и в инновационной деятельности. Неотъемлемым элементом такой информации являются данные об использовании человеческого капитала (потенциала) и нематериальных активов. В российском учете в свете требований Приказа Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) в пояснениях к отчетности следует раскрывать информацию о: нематериальных активах; расходах на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы; основных средствах; финансовых вложениях; запасах; дебиторской и кредиторской задолженности; затратах на производство; оценочных обязательствах; обеспечении обязательств и государственной помощи. Раскрытие предполагает, что информация является качественной и полезной.

Проблемы обеспечения качества информации о нематериальных активах, научно - исследовательских работах, человеческом капитале заключаются в сложности ее признания и оценки. Например, в случае, когда нематериальные активы создаются самой организацией, необходимо правильно определить способы и методы оценки конечного продукта и постановки его на учет. Собственник стремится дать оценку такому объекту не ниже рыночной, бухгалтер не заинтересован в завышении оценки против фактических затрат, поскольку такое завышение может повлечь дополнительные налоговые платежи. Сложно оценить качество информации, связанной с совершенствованием технологии и организацией производства, инновациями в системе управления, с улучшением качества продукции и изменении ее дизайна и т.д. Поэтому для оценки качества информации часто используют такую ее характеристику как существенность.

В аудите существенность признается не только характеристикой информации, но и категорией. При помощи существенности подтверждается достоверность данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Кроме того, существенность связывают с изменениями в оценках прошлых отчетных периодов, с исправлениями ошибок. "Отражение действительно существенной информации необходимо, если знание этой информации важно для пользователей бухгалтерских отчетов" [5, с. 123].

Качественные характеристики учетной информации учитываются при выявлении бухгалтерских и предпринимательских рисков, что важно для информационного обеспечения устойчивым развитием организации.

Основные группы бухгалтерских рисков связаны с:

- качеством нормативно-правовой базы бухгалтерского учета и отчетности;
- уровнем компетентности и профессионализма учетных работников;
- качеством и эффективностью организации бухгалтерских служб;
- качеством исходной информации, используемой в системе первичного и аналитического бухгалтерского учета, других видов учета и отчетности.

Идентификацию бухгалтерских рисков на практике осуществить достаточно сложно. Как правило, организация имеет дело уже с наступившими последствиями рисков, выраженных в убытках, потерях, превышении затрат по отдельным сделкам и т.д. Для улучшения такой ситуации следует максимально задействовать систему внутреннего контроля организации, которая позволит своевременно оценивать не только организацию учетных работ и процедур на конкретных участках учета, но и отслеживать существенную информацию для предотвращения (или снижения) рисков.

#### *Список литературы*

1. Овечкина О.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / О.Н. Овечкина, О.А.Моторин. – Йошувр-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014. – 348 с.
2. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
3. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.
4. Энтони Р., Рис. Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. / Под. ред. и с предисл. А.М. Петрочкова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
5. Шилова Л.Ф. Методологические основы развития балансоведения в России: Монография. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2009. 172 с.
6. Миронова О.А., Ханатеев Ф.Ф. Интерпретация показателей финансовых отчетов организаций, составленных в соответствии с МСФО // Аудит и финансовый анализ. 2005. № 4. С. 28-35.

**Семенов Артур Анатольевич,**

*аспирант кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности*

*Поволжского государственного технологического университета*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

*E-mail: [semyonov-artur@yandex.ru](mailto:semyonov-artur@yandex.ru)*

## **РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К ИНТЕРПРЕТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УЧЕТНОЙ КАТЕГОРИИ «ОБЯЗАТЕЛЬСТВО» В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ РОССИЙСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ»**

*В статье рассматриваются проблемные аспекты определения сущности многогранной категории «обязательство» в экономическом и учетном ракурсе, обосновывается ее миссия в контексте формирования векторов новой экономической модели роста и развития, раскрывается взаимосвязь обязательств организации с положениями новой институциональной экономической теории, приводится авторское определение объекта учета - «обязательство».*

*Ключевые слова: обязательство, новая реальность, новые качественные обязательства, экономическая и юридическая трактовка имущества и обязательств, договор, требование, обязанность, транзакционные издержки, теория контрактов, МСФО.*

На протяжении последних шести лет мировая экономика настойчиво справляется с последствиями мирового структурного финансового кризиса 2007 - 2009 гг., нащупывая новые горизонты, точки устойчивого роста в поисках нового баланса, новой системы мирового экономического и политического порядка. При этом все становится очевиднее, да и об этом говорят многие экономисты, политики, эксперты, ведущие страны мира выходят на новую траекторию развития - появление новых секторов производства, развитие новой географии их размещения, усиление роли инноваций в цепочке создания добавленной стоимости, распространение цифровых технологий на все сферы материального мира - данный перечень не является исчерпывающим. На этом же фоне происходит ужесточение конкуренции между странами за материальные, финансовые и, в первую очередь, за человеческие ресурсы. Указанные тенденции, проистекающие в мировой экономической системе, характеризует собой достаточно емкий термин - «*newnormal*» или «новая реальность», который используется в разного рода дискуссиях, дебатах по ключевым факторам, определяющим развитие глобальной экономики на протяжении предстоящего периода, по сути, до следующего крупного, структурного кризиса.

Российская экономика в контексте имеющих место быть тектонических структурных сдвигов мирового устройства должна адекватно реагировать на вызовы сегодняшнего дня. При-

чем эта задача усложняется имея в виду наличие трудностей экономического и геополитического характера, с которыми столкнулась наша страна в последние годы. И этот груз возникших проблем и что важно возможный курс к их успешному разрешению в полной мере осознает политический истеблишмент России, полагая, что российской экономике требуется долгосрочная экономическая парадигма, выражающаяся не в стремлении «догнать и перегнать», а в переходе к такой модели роста и развития, которая позволит более успешно конкурировать, чем до сих пор. Однако для этого, «...надо научиться быть лучше и быстрее, и в этом состоит единственный путь к цели в современном меняющемся мире» [14, с. 7]. Недаром справедливо сказано, что кризис - это не только угроза, но и возможность. И от того насколько Россия сможет реализовать свои возможности, преодолеть имеющиеся проблемы и, в конечном итоге, выйти на траекторию устойчивых темпов экономического роста, гарантирующее развитие зависит от власти, бизнеса, общества в целом.

Следует отметить, что проблема ценности каждого вышеперечисленного слагаемого в процессе выхода на новую траекторию роста актуальна не только для России, но и для крупнейших экономик мира. Вызывает особый интерес исследования ведущей международной компании, предоставляющей услуги в области управленческого консалтинга - McKinsey & Company, результаты которой ставят решаю-

щую роль бизнеса в преодолении системного тупика и как основной локомотив новой экономической модели [26]. Но с единственной оговоркой, что субъектам бизнеса - владельцам компаний, организаций, а также профессиональному наемному менеджменту, осуществляющему функции текущего управления, необходимо адаптироваться к новым условиям и возможностям, то есть должны упорно и настойчиво следовать выбранной стратегии, понимать вызовы, выдвигаемые перед организацией ее окружением, и находить наилучшие способы использования организацией потенциальных источников конкурентных преимуществ. У субъектов бизнеса актуализируются способности действовать в условиях неопределенности будущего и дефицита информации и находить инновационные способы ведения бизнеса и конкуренции, а также уметь осуществлять результативные изменения и согласовывать коллективные цели в своих организациях, чтобы развивать новые способности и навыки. Необходимо акцентировать внимание на вопросах роли и возможностей организаций в условиях «новой российской реальности» как движущей силы создания общественного продукта.

Экономические организации - это искусственно созданные системы, в рамках которых и посредством которых люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и коллективные экономические цели [15, с.45]. Такая интерпретация столь сложного экономического явления, категории «организация» профессором Стэнфордского университета П. Милгрона и Дж. Робертса, которая базируется на идеях и принципах новой институциональной экономической теории — направления экономической теории, берущее свое начало с конца 70-х – начале 80-х годов XX века в работах американского экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике Р. Коуза. Предметные области исследования новой институциональной экономической теории охватывают изучение правил поведения институтов - агентов экономических отношений, их способностей функционировать в хозяйственном обороте, аспектов формирования и изменения правил поведения, вопросов с какого рода издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение.

В рамках данной теории весьма большое внимание уделяется вопросам объяснению сущности фирмы (организации) и нахождению причин, предопределяющих ее деятельности. Организации «...обладают характеристиками самостоя-

тельного юридического лица, что дает им возможность заключать имеющие юридическую силу контракты, добиваться через судебные выполнения таких контрактов и при этом выступать от собственного имени, без отождествления с какими-либо индивидами, принадлежащими к этим организациям» [там же, с.46]. При этом следует оговорить, что контракт с позиции неоинституционалистов рассматривается с точки зрения юридически закрепленной формы осуществления транзакции, то есть обмена ресурсами и различными видами деятельности или договорными обязательствами. Осуществляемые организацией в процессе рыночного обмена транзакции невозможны без определенных издержек. Последнее и рассматривает в дальнейшем Р. Коуз как первопричину образования организации, ибо «...фирмы должны возникать просто для осуществления действий, которые в противном случае совершались бы через рыночные транзакции. Именно это определяет, что же именно фирма покупает, производит и продает [11, с.12].

Р. Коуз справедливо отмечает, «...чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку, о ее условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее» [там же, с.12]. В экономической литературе они получили название «транзакционные издержки», существование которых «...будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики...», обеспечивая их сокращение [там же, с.12]. Причем затраты по выработке таких форм признаются эффективными, если сумма соответствующих затрат меньше величины экономии собственно на транзакционных издержках.

Анализ положений новой институциональной экономической теории, позволяет подчеркнуть важную особенность организации - возможность заключать контракты (договоры). Именно контрактом четко оговаривается, чем конкретно будут обмениваться его стороны - участники контрактных отношений. Но обмен благ предполагает передачу каких-то определенных прав собственности, но еще не ресурсов, осуществляется обмен обязательствами между его субъектами. Чем специфичнее характеристики подлежащих обмену активов или видов деятельности, тем сложнее структура транзакционных издержек, их сопровождающих, и тем сложнее контракт (договор) и обязательства из него вытекающие. Следовательно, деятельность «...экономических агентов

можно рассматривать как сеть обязательств» [2, с.117]. Обязательства бывают взаимными и односторонними, люди берут их на себя добровольно или по принуждению и, наконец, стороны могут сами следить за их выполнением, либо обращаться за помощью в специализированные органы, разрешающие споры и наказывающие уклоняющихся от исполнения договоренностей. Обязательство является сутью любого контракта (договора). Американские экономисты А. Алчиан, Х. Демзек подчеркивают, что «любая организация рассматривается как сеть контрактов, договоров и неформальных договоренностей между индивидами...» [25, с.20]. Отсюда можно заключить следующее: организация есть совокупность, сеть обязательств.

Как уже отмечалось ранее, организациям принадлежит ключевая роль в формировании векторов новой экономической модели развития как в России, так и в других развитых странах. Возможность увидеть и способность внедрить инновации, умение изыскать потенциальные источники конкурентных преимуществ представляется невозможным без эффективного использования имеющихся у организации ресурсов: финансовых, производственных, интеллектуальных, человеческих, социально-репутационных и природных. Указанные ресурсы возникают в результате заключенных организацией определенных договоров со своими поставщиками, работниками, инвесторами, менеджерами и заказчиками. В рыночной экономике договорной политике отводится особая роль, ибо возможности выбора вида заключаемого договора и его конкретных условий - обязательств сторон, а также связанных с ней транзакционных издержек зависит формирование доходов и расходов организации, и как следствие величина прибыли, повышение благосостояния собственников и что в последнее время приобретает особую актуальность - способности организации создавать стоимость. Иными словами, обязательства, вытекающие из условий заключенных договоров, характеризуют эффективность деятельности организации в целом. В условиях «новой российской реальности» на первый план выходит обеспечение не темпов, а качества экономического роста, значение обязательств организации актуализируется. Для того, чтобы добиться максимизации прибыли, благосостояния собственников и стоимости, организации, по нашему мнению, необходимы - «*new qualitative liabilities*» или «новые качественные обязательства», целевая функция которых должна обеспечивать относительно стабильную основу участников договорных отношений. С одной стороны, это обес-

печение доверия между сторонами транзакции (полнота информации), с другой - повышение уровня исполнения договоренностей в соответствии с реализацией цели.

Все вышесказанное справедливо отражают строки известного высказывания американского ученого, экономиста, исследователя и разработчика теории предпринимательства, неопределенности и прибыли - Ф.Х. Найта: «[Люди] в общем в определенных пределах желают вести себя экономично: сделать свою деятельность и свою организацию «эффективной», а не расточительной» [16, с.65].

Успешное функционирование «*new qualitative liabilities*» или «новых качественных обязательств» организации потребует у ее менеджеров следующих подходов к принятию управленческих решений (рис. 1):

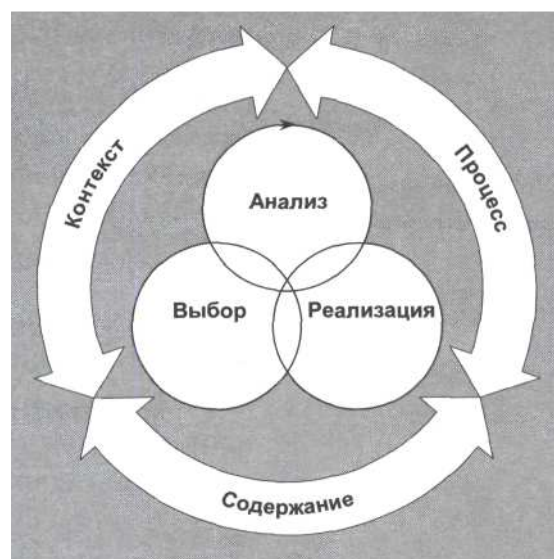


Рис. 1 Модель принятия управленческих решений

- 1) объективно оценить свою организацию и ее окружение (анализ);
- 2) предложить комплекс мер, максимизирующих вероятность успеха (выбор);
- 3) реализовать выбранный комплекс мер при ограничениях, накладываемых динамичными внешним и внутренним контекстами (реализация).

Успешное претворение в жизнь обоснованных своевременных управленческих решений при выборе вариантов использования ограниченных ресурсов представляется невозможным без уместной и правдивой учетной информации.

Отечественная система бухгалтерского учета на современном этапе ее развития претерпевает значительные структурные изменения, связанные, в первую очередь, с реформирова-

нием национальной системы учета. Необходимость осуществления комплексных мер по совершенствованию действующей системы бухгалтерского учета и отчетности вызвана, прежде всего, изменением экономической среды деятельности организаций, расширением взаимоотношений с субъектами мирового рынка, появлением новых объектов предпринимательской деятельности, изменениями правовой базы. В этой связи, заслуживают особого внимания оценка состояния бухгалтерского учета в России, сформулированная профессором В.Ф. Палием, ибо в настоящее время «...уже исчерпаны традиционные подходы к определению бухгалтерского учета, путей его развития и возможности развития теории и методологии бухгалтерского учета в новых социально-экономических условиях. Структура бухгалтерского учета становится сдерживающим и экономически неоправданным для бизнеса фактором» [18, с.45].

В качестве основных проблем, имеющих место быть в российском бухгалтерском учете, по мнению И.Н. Богатой, Е.М. Евстафьевой, являются следующие из них [3, с.3]:

1) низкая релевантность, то есть учет и отчетность зачастую представляют для принятия решений дезориентирующую информацию;

2) историчность бухгалтерского учета и отчетности, заключающуюся в составлении и предоставлении информации заинтересованным пользователям со значительным отставанием от даты, на которую представляются данные отчетности;

3) искажение сведений, формируемых бухгалтерским учетом и содержащихся в бухгалтерской отчетности (например, о финансовых результатах, стоимости чистых активов), в силу определенных условностей (исторической оценки, резервирования, амортизации и т. д.);

4) бухгалтерская отчетность, по оценкам специалистов, дает лишь 20% информации, необходимой для проведения финансового анализа;

5) недостаточная сопоставимость данных бухгалтерского учета и отчетности в силу использования различных вариантов учета активов и обязательств, закрепленных учетной политикой организации, а также различных методологических приемов, например, различных оценок (исторической, смешанной и футуристической);

6) в бухгалтерском учете и отчетности не уделяется внимания внешним факторам макро-

среды, а оно фокусируется на внутренних аспектах деятельности организаций;

7) отсутствие четкой терминологической базы, связанной с новыми качественными характеристиками понятий: «активы», «пассивы», «капитал», «резервы», «доходы», «расходы» и др.

Таким образом, в сложившихся условиях можно говорить, что информация, формируемая в системе бухгалтерского учета, существенно ограничивает возможности ее полезного использования, так как не обеспечивает в достаточной мере надлежащего качества, полноты и надежности о протекающих в организации хозяйственных процессов и ее объектов. Это в полной мере относится и к обязательствам организации.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» N 402-ФЗ от 06 декабря 2011 г. наряду с такими категориями как «факты хозяйственной жизни», «активы», «доходы», «расходы», «источники финансирования деятельности организации» в полной мере к числу объектов бухгалтерского учета относит и «обязательства». Но вместе с тем следует заметить то обстоятельство, а именно - закон не раскрывает содержания данных объектов, в том числе и обязательств. Аналогичная ситуация прослеживается и в других нормативных документах. То есть тот или иной нормативный акт оперирует категорией «обязательства», но не уточняет его характеристику. Например, это наблюдается в «Положении по ведению бухгалтерского учета и отчетности», в федеральных стандартах: ПБУ «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), ПБУ «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) и др.

В отличие от нормативно-правовых актов, определения «обязательства» и критерии их признания в учете и отчетности четко обозначены в «Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России», одобренной Президентским советом ИПБ РФ от 29 декабря 1997 г. (далее Концепция) - экспертном мнении, в котором провозглашаются ключевые ориентиры направления развития отечественного бухгалтерского учета. Обязательством, согласно Концепции, «считается существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности, и расчеты по которой должны привести к оттоку активов» [8]. То есть, если существует вероятность отто-

ка хозяйственных средств, способных приносить организации экономические выгоды, возникших вследствие результата исполнения хозяйствующим субъектом требования об обязательстве, то последние признаются в бухгалтерском учете и отчетности. К обязательствам также предъявляются требования о стоимостном измерении, величина которой может быть надежно оценена. Анализируя данное определение, нельзя не заметить практически схожее очертание с формулировкой, которое находит свое отражение в документе - «Концептуальные основы финансовой отчетности», изданные Советом по международным стандартам финансовой отчетности (далее МСФО) в сентябре 2010 года и официально признанные на территории России с 09 июня 2014 г. Этим объясняется единство подходов к определению «обязательства» - экономической трактовке имуще-

ства - фундаментального принципа МСФО. Следует отметить, что рассматриваемая Концепция не является нормативным актом, регулирующим бухгалтерский учет организации, а носит всего лишь рекомендательный характер.

Отсутствие интерпретации категории «обязательство», продиктованного нормативными документами по бухгалтерскому учету, приводит к его неоднозначному пониманию. Так, в настоящее время, многие ученые, исследователи пытаются раскрыть смысл слова «обязательство» в соответствии со спецификой своей отрасли исследования. Проблемные аспекты определения сущности, вопросы признания, оценки, отражения в учете и в отчетности отражены в научных работах, публикациях как отечественных, так и зарубежных ученых.

Рассмотрим некоторые из них и представим в таблице следующей формы (табл. 1).

**Таблица 1. Интерпретации учетной категории «обязательство» в трудах российских и зарубежных ученых**

<b>Авторы</b>	<b>Содержание определения «обязательство»</b>
Н.П. Кондраков	Кредиторской называют задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые называются кредиторами [7, с.403]
Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда	Кредиторская задолженность предприятия представляет собой возможные будущие изъятия средств предприятия, обусловленные ранее принятыми им на себя обязательствами [24, с.416]
Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл	Обязательства возникают в результате совершения фирмой различных сделок и являются юридическим основанием для последующих платежей за товары или предоставленные услуги [17, с.178]
А.Д. Ларионов, А.И. Нечитайло	Обязательства организации представляют собой часть стоимости ее имущества, приобретенного в счет обязательства вернуть поставщику, банку или другому кредитору деньги или ценности, эквивалентные стоимости такого имущества [13, с.112]
Я.В. Соколов М.Л. Пятов	Обязательство - это факт хозяйственной жизни, информация о котором служит основанием для бухгалтерских записей, отражающих обязательства предприятия, ведущего учет [22, с.288]
В.Б. Ивашкевич И.М. Семенова	Термин «обязательства» в первоначальном значении - это отношения, в силу которых одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенные действия [6, с.7]
В.Ф. Палий	В обязательствах воплощена конкретная задолженность, требующая погашения, либо обязанность действовать (выполнять что-либо), определенным образом, например, устранять неисправности в проданной продукции или выполнить предварительно оплаченную работу [19, с.59]
П.С. Безруких	Долги, которые обязаны выплатить организации дебиторы, и ее задолженность другим организациям (кредиторам) [4, с.473]
М.И. Кутер	Обязательства характеризуются конкретными экономическими ресурсами (возврату подлежат или сами ресурсы, или их денежный эквивалент - в зависимости от условий соглашения; адресностью (ресурсы возвращаются заемателю или другому третьему лицу по поручению заемателя); сроком погашения задолженности; вознаграждением за пользование ресурсами; санкциями за нарушение договорных обязательств по срокам и суммам погашения задолженности [12, с.126]

Представленные в таблице позиции в отношении определения сущности «обязательств» организации позволяет свидетельствовать, что мнения разных авторов весьма разнообразны и констатировать наличие ряда проблемных аспектов.

Одной из ключевых проблем является отождествление обязательства и кредиторской задолженности. Под кредиторской задолженностью принято вкладывать значение суммы долгов одного предприятия другим юридическим или физическим лицам. Она возникает «...вследствие несовпадения времени оплаты за товар или услуги с моментом перехода права собственности на них либо незаконченных расчетов по взаимным обязательствам, в том числе с дочерними и зависимыми обществами, персоналом предприятия, с бюджетом и внебюджетными фондами, по полученным авансам, предварительной оплате и т.п.» [6, с.7]. Иными словами, знаком равенства между обязательствами и кредиторской задолженностью служит ключевая характеристика - долговая направленность или долг, то есть стоимость полученной без предварительной или немедленной оплаты продукции, товаров или услуг, предоставленных займов и кредитов, начисленных, но неоплаченных сумм платежей.

Указанная интерпретация объекта бухгалтерского учета - обязательство, на наш взгляд,



Рис. 2 Интерпретация категории «обязательство» как объекта бухгалтерского учета

Не менее важные, заслуживающие отдельного рассмотрения представляются вопросы о приверженности того или иного подхода при трактовке категории «обязательство». В теории обязательств имеют место две позиции: *юридической* и *экономической*.

Как справедливо отмечает профессор Я.В. Соколов - «особенностью правил бухгалтерского учета в России является доминирование юридического понимания обязательств» [5,

не является достаточно верным. Поскольку оно затрагивает лишь одну сторону отношений между участниками договора - обязанность возврата долга (кредиторская задолженность). Обязательственные отношения охватывают, как минимум две стороны: требование (в бухгалтерской терминологии - дебиторская задолженность как суммы долгов, «...причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними» [6, с.7]) и обязанность (кредиторская задолженность). С позиции новой институциональной экономической теории, обязательство является сутью любого контракта, так как передаче определенных прав на предмет договора предшествует обмен обязательствами между его участниками. Отсюда следует важное замечание: при определении сущности категории «обязательство» следует исходить из совокупности требований и обязанностей, то есть рассматривать не только кредиторскую, но и дебиторскую задолженность, тем самым соглашаясь с позицией А.Г. Грязновой, что «...в бухгалтерском учете термин «обязательство» объединяет понятие дебиторской и кредиторской задолженности» [23, с.670]. Более наглядно модель выглядит следующим образом (рис. 2).

с.292]. В его основу заложены основания положений статьи 307 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ). В соответствии с ней «...в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п. либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обя-

занности» [1]. То есть обязательство обретает правовую форму, исходя из следующих условий возникновения гражданских прав и обязанностей [10, с.39]:

1) договор, то есть на сколько его стороны определили объем взаимных обязательств, во столько они и оцениваются;

2) закон - величина обязательства устанавливается нормативным документом, например, величина ставки налога на прибыль составляет 20%, что и подтверждает размер обязательства;

3) деликт - сумма обязательства определяется денежной оценкой вреда, причиненного хозяйствующему субъекту.

Таким образом, юридическая концепция предполагает отражение обязательств организаций, между прочим включая дебиторскую и кредиторскую задолженность, в суммах, причитающихся к получению в каждый конкретный момент времени, то есть в величине номинальных денежных единиц.

Несмотря на явные положительные моменты, такие как понимание обязательств организации с точки зрения требования и обязанности его исполнения, номинальное выражение обязательств, к сожалению, не отражает:

- покупательной силы денежных средств, которая меняется с течением времени, как правило, в сторону уменьшения, что и, в конечном итоге, определяет его реальную величину. Номинальная же оценка подвержена изменениям, обусловленным договором, законом и деликтом;

- рентабельность, которая является следствием проявления покупательной способности денежных средств и означает, что рубль сегодня всегда лучше чем рубль завтра.

В противовес юридической имеет место быть экономическая трактовка обязательств, сущность которой сводится к возникновению кредита. Охватывая дебиторскую и кредиторскую задолженность в единую плоскость обязательственных отношений, следует отметить, что, прежде всего - это кредит предоставленный и кредит полученный соответственно.

Наличие кредиторской задолженности имеет все основания полагать, что организация пользуется двойным объемом средств. Действительно, в процессе исполнения договора организация вначале получает определенные материальные блага согласно условиям, которые могут быть задействованы в хозяйственном обороте, тем самым извлекая определенные экономические выгоды. К тому же в результате разрыва во времени оплаты за товар или услугу с периодом перехода права собственности на них, те аккумулированные денежные средства, предназначенные для погашения долга, могут быть не направлены на погашение задолженности, а вовлечены в хозяйственный оборот, способствуя дополнительному формированию экономических выгод. Следовательно, чем

больше срок с момента возникновения долга до момента его погашения, тем более выгодна для организации сделка, предполагающая оплату после их получения. И, с точностью наоборот, эта трансакция выглядит для участника, предоставившего кредит, ибо отвлекаются средства из оборота организации и используются другими юридическими лицами - дебиторами.

Экономический подход интерпретации обязательств использует инструменты измерения величины на основе концепции временной стоимости денег: «...либо исчисление «сегодняшней» суммы в «завтрашних» деньгах (так называемая процедура наращения), либо расчет «завтрашней» суммы в «сегодняшних» деньгах (процедура дисконтирования)» [22, с.65]. Данные методы в отличие от отечественной учетной практики имеют широкое хождение в МСФО. Да и сам экономический подход к трактовке обязательства как объекта учета является краеугольным, незбылемым правилом.

Концептуальные основы финансовой отчетности, изданные Советом по МСФО в сентябре 2010 г. и официально признанные на территории России с 09 июня 2014 г. определяют обязательство, связывают его «...с существующей обязанностью организации, возникающей в результате прошлых событий, погашение которой, как ожидается, приведет к выбытию из организации ресурсов, содержащих экономические выгоды» [9]. Из данного определения вытекают два важнейших основания. Первое связано с тем, что в связи с имеющей место быть задолженностью, которая, согласно МСФО, может возникнуть вследствие обязывающего характера условий договора, сложившейся практики ведения бизнеса, обычаев делового оборота и т.д. существует вероятность выбытия из организации ресурсов, заключающих будущие экономические выгоды, с целью удовлетворения требований другой стороны. И второе - величина обязательства должна быть надежно оценена.

Таким образом, представленные юридические и экономические подходы к определению категории «обязательство» имеют существенные отличия, базируются на разных концепциях, идеях. Считаем необходимым придерживаться именно экономической составляющей при рассмотрении учетной категории «обязательство».

Посредством договоров организация эффективно распоряжается имеющимися ресурсами. Договор создает широкие возможности организации по достижению экономических выгод. Это достигается за счет выбора организацией формы его отражения и соответствия оговоренных условий определенным правилам и нормам. То есть заключенный договор содержит в себе юридические и экономические начала: «...для оценки экономической успешности предприятия значение имеют как юридические,



так и экономические характеристики...» [20, с. 119].

Обязательства характеризуют величину экономических выгод от заключенной транзакции, а значит и эффективность организации в целом. Поэтому, обобщая вышесказанное, представляется уместным представить собственное определение данного объекта бухгалтерского учета. Обязательство - это существующее требование и обязанность, возникающие в результате заключенного договора, управление которым позволяет воздействовать на величину.

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федеральный закон Российской Федерации от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - № 32. - Ст. 3301
2. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 415 с.
3. Богатая И.Н. Исследование современных тенденций развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - N 25 (271). - С. 2-17
4. Бухгалтерский учет: учебник / А.С. Бакаев, П.С. Безруких, Н.Д. Врублевский [и др.]; [под ред. П.С. Безруких]. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2009
5. Бухгалтерский учет: учебник / И.И. Бочкарева [и др.]; [под ред. Я.В. Соколова]. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТИ Велби, Изд-во Проспект, 2008. - 776 с.
6. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. - М.: Бухгалтерский учет, 2003. - 190 с.
7. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 681 с.
8. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России: одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации, Президентским советом ИПБ РФ от 29 дек. 1997 г. - ([http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/libRARY/2004/12/buhzak\\_koncept.pdf](http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/libRARY/2004/12/buhzak_koncept.pdf))
9. Концептуальные основы финансовой отчетности. Изд. Советом по МСФО в сентябре 2010 г. - ([http://eifrs.iasb.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/conceptual\\_framework.pdf](http://eifrs.iasb.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/conceptual_framework.pdf))
10. Короткова А.В., Семенов А.А. Тенденции изменения оценок обязательств экономического субъекта в свете развития требования уместного и правдивого представления информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Инновационное развитие экономики. 2014. № 5 (22). С. 38 - 41
11. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Пер. с англ. Б. Пинскера. - М.: Новое издательство, 2007. - 224 с. - (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)
12. Кулер М.И. Теория бухгалтерского учета: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 671 с.
13. Ларионов А.Д., Нечитайло А.И. Бухгалтерский учет: Учебник. - М.: Проспект, 2011. - 368 с.
14. Медведев Д.А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. - № 10. С. 5 - 29
15. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация, менеджмент: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. - СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. - 468 с.
16. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. Под ред. В.Г. Гребенникова. - М.: Дело, 2003. - 360 с.
17. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ. Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 496 с.
18. Палий В.Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. - 2005. - № 3. - С. 45 - 49
19. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет. - М.: Бухгалтерский учет, 2003. - 792 с.
20. Пятов М.Л. Обязательства и их отражение в бухгалтерском учете // Финансы и бизнес. 2009. № 1. С. 118 - 128
21. Совершенствование методологии бухгалтерского учета и экономического анализа / Под ред. В.И. Петровой и Р. Барица. М.: Финансы и статистика, 1985.
22. Соколов Я.В., Пятов М.Л. Бухгалтерская природа обязательств // Бухгалтерский учет. 2002. № 9. С. 63 - 70
23. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 1168 с.
24. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ. Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 574 с.
25. Armen A. Alchian, Harold Demsetz The Property Right Paradigm // [The Journal of Economic History](http://www.mckinsey.com/insights/strategy/the_new_normal). - 1973. - Vol. 33. pp. 16-27
26. The new normal. - ([http://www.mckinsey.com/insights/strategy/the\\_new\\_normal](http://www.mckinsey.com/insights/strategy/the_new_normal))

*Сунгатуллина Рашида Нурулловна,  
канд. экон. наук, доцент  
кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Вятской государственной сельскохозяйственной академии  
Россия, г. Киров  
E-mail: rashida\_ns@mail.ru*

## КАТЕГОРИЯ "РИСК", ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В АУДИТЕ

*Развитие риск-ориентированного аудита продиктовано сложностями организации бизнеса в рыночных условиях, ростом конкуренции и необходимостью сохранения устойчивости и стабильности в развитии. В статье дана характеристика аудиторского риска, показана его взаимосвязь с компонентами: риском средств контроля, неотъемлемого риска и риска необнаружения.*

*Ключевые слова: аудиторский риск, международные стандарты, неотъемлемый риск, риск средств контроля, риск необнаружения, оценка.*

Одной из основополагающих категорий аудита, с которой непосредственно связано проведение выборочной проверки, является риск. Рассмотрим категорию аудиторского риска с учетом основных положений по оценке системы внутреннего контроля и аудиторского риска, которые изложены в ФПСАД №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».

Вероятно, в ближайшем будущем вопросы аудиторского риска будут регулироваться пакетом федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, которые в настоящее время находятся в виде проектов. Среди таковых необходимо отметить федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», № 34 «Понимание деятельности аудируемого лица и оценка рисков существенного искажения информации», № 35 «Аудиторские процедуры, выполняемые на основе оценки рисков».

Под термином «аудиторский риск» понимается риск выражения аудитором ошибочного аудиторского мнения в случае, когда в финансовой (бухгалтерской) отчетности содержатся существенные искажения [7].

В экономической литературе встречаются и иные определения.

Например, по мнению А.Д. Шеремета и В.П. Суйца, «аудиторский риск означает риск выражения ненадлежащего аудиторского мнения в случаях, когда в бухгалтерской отчетности содержатся существенные искажения. Аудитор-

ский риск – это предпринимательский риск аудитора (аудиторской фирмы), представляющий собой оценку риска неэффективности аудиторской проверки» [10]. Е.М. Гутцайт дает более широкое определение рассматриваемому понятию: аудиторский риск – «вероятность признать по итогам аудиторской проверки, что бухгалтерская отчетность не содержит существенных искажений, когда они на самом деле есть, или признать, что она содержит существенные искажения, когда на самом деле таких искажений в бухгалтерской отчетности нет» [10].

Первая из двух вероятностей, приведенных в определении Е.М. Гутцайта, является в аудите основной. Обусловлено это обстоятельство тем, что исправление первой ошибки (признание недостоверной отчетности достоверной) практически невозможно, в то время как исправление второй ошибки (признание достоверной отчетности недостоверной) в результате консультаций с представителями аудируемого лица скорее всего будет достигнуто.

Аудиторский риск (AP) включает три составные части [7]:

- неотъемлемый риск;
- риск средств контроля;
- риск необнаружения.

Необходимо отметить, что в МСА сравнительно недавно введен новый термин «риск существенного искажения». Как уже отмечалось выше, данный термин нашел отражение в проекте федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 1. Риск существенного искажения включает две составные части: неотъемлемый риск и риск системы кон-

троля (то есть находится как произведение обозначенных рисков) [2].

Риск существенного искажения ( $P_{си}$ ) – риск того, что существенное искажение было допущено в бухгалтерской (финансовой) отчетности до начала проведения аудита.

Неотъемлемый риск ( $HP$ ) – подверженность остатка средств на счетах бухгалтерского учета или группы однотипных операций искажениям, которые могут быть существенными (по отдельности или в совокупности с искажениями остатков средств на других счетах бухгалтерского учета или групп однотипных операций), при допущении отсутствия необходимых средств внутреннего контроля.

Риск средств контроля ( $P_{ск}$ ) – риск того, что искажение, которое может иметь место в отношении остатка средств по счетам бухгалтерского учета или группы однотипных операций и быть существенным (по отдельности или в совокупности с искажениями остатков средств по другим счетам бухгалтерского учета или групп однотипных операций), не будет своевременно предотвращено или обнаружено и исправлено с помощью систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

Заметим, что исходя из буквального толкования определения риска средств контроля, можно заключить, что он представляет собой вероятность сбоя систем учета и контроля, в результате которого будут допущены ошибки, общая стоимость которых превысит уровень существенности. То есть риск средств контроля характеризуется совместным появлением двух событий (при этом размер риска средств контроля характеризуется произведением вероятностей указанных событий):

- сбоя системы учета, в результате которого будут допущены ошибки, общая стоимость которых превысит уровень существенности;

- сбоя в системе средств контроля, в результате которого не будут обнаружены ошибки, допущенные при сбое в системе учета, общая стоимость которых превысит уровень существенности.

Однако если принять во внимание тот контекст, в котором говорится о риске средств контроля, то можно заключить, что риск средств контроля характеризуется только вторым из описанных выше событий, то есть вероятностью сбоя в системе средств контроля, в результате которого не будут обнаружены ошибки, допущенные при сбое в системе учета,

общая стоимость которых превысит уровень существенности.

Под риском средств контроля следует понимать риск того, что искажение предпосылки подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности, которое может быть существенным по отдельности или в совокупности с другими искажениями, не будет своевременно предотвращено или выявлено и устранено системой внутреннего контроля аудируемого лица.

Риск необнаружения ( $P_{нео}$ ) – риск того, что аудиторские процедуры по существу не позволяют обнаружить искажение остатков средств по счетам бухгалтерского учета или групп операций, которое может быть существенным по отдельности или в совокупности с искажениями остатков средств по другим счетам бухгалтерского учета или группы операций.

Неотъемлемый риск и риск средств контроля (а значит и риск необнаружения) необходимо оценивать по каждому существенному остатку на счете бухгалтерского учета или группе однотипных операций.

Правила (стандарты) аудиторской деятельности предполагают рассмотрение неотъемлемого риска и риска средств контроля не по отдельности, а в комплексе – в качестве «риска существенного искажения». В зависимости от применяемой методологии аудитор может рассматривать оценку неотъемлемого риска и риска средств контроля по отдельности или в совокупности. Оценка риска существенного искажения может быть как количественной, так и качественной.

Взаимосвязь аудиторского риска с его компонентами выглядит следующим образом (с учетом положений проекта федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности №1 данную формулу можно встретить в трудах множества авторов, например, С.М. Бычковой, Ю.А. Данилевского, Н.И. Елисеевой и др.):

$$AP = P_{си} \cdot P_{нео} = HP \cdot P_{ск} \cdot P_{нео}. \quad (1)$$

Таким образом, для установления аудиторского риска на оптимальном уровне аудитору необходимо оценить значение неотъемлемого риска, а также риска средств контроля (либо риска существенного искажения). Затем, на основе полученной информации установить риск необнаружения на приемлемом уровне.

Для определения значения компонентов аудиторского риска следует использовать не менее 3-х градаций (средняя, низкая, высокая). Это, так называемая, качественная оценка (табл. 1).

Таблица 1. Зависимость риска необнаружения от неотъемлемого риска и риска средств контроля

		Риск средств контроля		
		высокий	средний	низкий
Неотъемлемый риск	высокий	<i>самый низкий</i>	<i>ниже среднего</i>	<i>средний</i>
	средний	<i>ниже среднего</i>	<i>средний</i>	<i>выше среднего</i>
	низкий	<i>средний</i>	<i>выше среднего</i>	<i>самый высокий</i>

В таблице отражена важная закономерность: риск необнаружения определяет количество доказательств, которые аудитор планирует собрать. При низком уровне риска необнаружения аудитор не соглашается брать на себя большой риск невыявления ошибок из-за недостатка доказательств, поэтому в данном случае необходимо получить большее количество доказательств. Когда аудитор готов взять на себя большой риск, доказательств требуется меньше [1].

Определение состояния систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля осуществляется с помощью тестов этих систем. Для определения их качества по учету денежных средств можно воспользоваться анкетой, разрабатываемой аудитором. Оценка надежности определяется по 3-балльной системе (1 – самый низкий уровень, 3 – самый высокий уровень). Итоговая оценка систем учета и контроля рассчитывается как среднее арифметическое отдельных показателей.

На наш взгляд, понятие высокого, среднего и низкого рисков систем учета и контроля (либо риска существенного искажения) недостаточно информативно, поскольку не дает четкого представления о качестве этих систем. Так, если в результате оценки качества системы учета выяснится, что неотъемлемый риск находится на среднем уровне, то аудитору нельзя с достаточной степенью точности сказать, на сколько процентов может быть превышен уровень существенности при работе такой системы учета. В самом деле, для одного аудитора средний риск может означать вероятность превышения уровня существенности на 10 – 15%, для другого – на 30 – 40 %. По мнению С.М. Бычковой, среднее значение неотъемлемого риска означает вероятность превышения уровня существенности в результате работы системы учета на 90% [3].

В.И. Подольский считает, что "приведенные в ФПСАД № 8 общие положения об оценке этих показателей (об оценке показателей риска) на качественном уровне – высокий, средний, низкий, выше низкого, ниже среднего – полностью исключают объективность, так как приве-

денные термины каждый аудитор и пользователь может понимать по-своему" [8].

Таким образом, проблема качественной оценки состоит в отсутствии четкого представления о величине риска. В качестве альтернативы может быть использована оценка риска в виде процентной величины. «Существующие методики определения неотъемлемого риска и риска системы контроля позволяют на предварительном этапе получать числовую вероятностную оценку этих рисков» [8]. Проблема такой оценки состоит в невозможности точного определения этой величины. Так, А.А. Терехов, отмечая сложность количественной оценки аудиторского риска, пишет следующее: «Некоторые аудиторские организации предпринимают попытки придать количественную определенность каждому из исследуемых рисков. Однако следует признать, что такая определенность не всегда является безупречной, а довольно часто и принципиально неосуществимой. Более правы представители иных аудиторских организаций, которые предпочитают давать каждому риску другие характеристики. Например, вполне понятны словесные определения типа «высокий», «средний», «низкий» ... [9] Аналогичной точки зрения придерживается Е.В. Зубова: «Российский опыт показал, что количественно оценить аудиторский риск очень сложно» [5]. Более жесткую оценку можно встретить в работе Е.М. Гутцайта, О.М. Островского, Н.А. Ремизова: «Оценить аудиторский риск со строго математической точки зрения на практике нельзя» [4].

Полагаем, что критериальная оценка риска целесообразна при проведении сплошной проверки, а также как один из критериев для определения возможности применения выборочного метода (последнее хорошо вписывается в риск-ориентированный подход к аудиту). Однако, как будет показано ниже, для корректного применения выборочного метода необходимо более точное представление об уровне риска (для использования математических методов необходима количественная оценка).

Следует согласиться с невозможностью абсолютно точного определения величины риска, однако полагаем, измерение данной величины с

определенной погрешностью возможным. В этой связи проведем параллель с естественными науками. Так, измерение явлений и процессов с абсолютной точностью принципиально невозможно: техника позволяет измерять их характеристики с определенной погрешностью. Специфика аудита в этом плане состоит в довольно большой величине ошибки при измерении величины риска. Поэтому для корректного построения и анализа результатов выборочной проверки необходимо процентное определение величины аудиторского риска, пусть и с определенной погрешностью.

Нельзя не отметить: при прогнозировании экономических процессов допустимый уровень ошибки часто устанавливается на уровне 5% (в каком-то смысле выборочная проверка есть не что иное, как прогнозирование общего уровня ошибки на основе выборочных данных). Рассмотрим риски, связанные с применением выборочной проверки.

Международный стандарт аудита МСА 530 «Аудиторская выборка и другие средства тестирования» выделяет две группы рисков аудиторского суждения: выборочный риск и невыборочный риск.

*Выборочный риск (риск, связанный с использованием выборочного метода)* можно определить как «вероятность того, что заключение аудитора, сделанное на основании данных выборочной проверки, может отличаться от выводов, сделанных после полной проверки генеральной совокупности» [6]. ФПСАД № 16 «Аудиторская выборка» выделяет два вида выборочного риска:

- Риск того, что аудитор в ходе тестирования средств контроля придет к выводу о том, что средства контроля работают более эффективно, чем на самом деле (риск второго рода), или, в случае проверки по существу, что материальная ошибка не имеет место, в то время как фактически это не так.

- Риск того, что аудитор в ходе тестирования средств контроля придет к выводу о том, что средства контроля работают менее эффективно, чем на самом деле (риск первого рода), или, в случае проверки по существу, что материальная ошибка имеет место быть, в то время как фактически это не так.

При этом наибольшее внимание теоретиков аудита обращено на риск второго рода. Так, Е.М. Гутцайт [4] отмечает: «Ошибка первого рода, т.е. охаивание достоверной бухгалтерской отчетности, не столь опасна для пользователей, чем необнаружение существенных искажений в

ней. Кроме того, в этом случае весьма вероятны последующие дискуссии с персоналом аудируемого экономического субъекта, в которых истина будет выяснена... А вот необнаружение существенных искажений бухгалтерской отчетности для пользователей аудита весьма опасно, тем более что механизм последующего – пусть даже запоздалого – выяснения истины... для этой ситуации в аудите отсутствует. Поэтому аудиторские стандарты, литература и практика уделяют этой ситуации куда большее внимание, чем ошибке первого рода, а риск необнаружения обычно стараются минимизировать».

*Невыборочный риск (риск, не связанный с использованием выборочного метода)* является следствием факторов, которые приводят аудитора к ошибочному выводу по любым причинам, кроме тех, которые связаны с объемом выборки (то есть количеством отобранных для проверки элементов).

В теории аудита выделяют следующие виды рисков, возникающих при выборочной проверке (выборочный риск):

- риск ошибок, не связанных с репрезентативностью выборки (минимизируется путем планирования и правильной организации выборки);

- риск ошибки выборки (минимизируется при помощи специальных приемов, к которым можно отнести стратификацию совокупности);

- риск самого выборочного метода представляет риск того, что результаты выборки могут отличаться от выводов при сплошной проверке;

- риск ошибочного принятия (непринятия) решения, т.е. выводы, связанные с оценкой существенности результатов выборки.

Сложно согласиться с выводом, что технологии выборочного аудита неизбежно приводят к повышенным уровням аудиторского риска. В самом деле, число рисков при проведении выборочной проверки возрастает, однако это вовсе не означает, что совокупный риск необнаружения в целом по проверке также увеличится. Объясняется это тем, что за счет преимуществ, получаемых в ходе грамотного проведения выборочной проверки, у аудитора появляется возможность управлять рисками, включая проведение углубленной проверки тех участков учета (или отдельных элементов проверяемой совокупности), которые нуждаются в таковой, больше внимания уделять спорным вопросам (которые встречаются на любом, даже малом,

предприятию). Таким образом, грамотное применение выборочного метода в аудите положительно сказывается на качестве, оперативности и, как следствие, эффективности проверки.

При проведении выборочной проверки с использованием статистических методов считаем целесообразным давать количественную оценку аудиторскому риску (и его составляющим), поскольку для использования математических методов необходима количественная оценка всех величин. Мы согласны с невозможностью абсолютной оценки величины риска, однако оценку с определенной погрешностью считаем возможной.

### *Список литературы*

1. Бычкова С.М. Понятие существенности в аудите // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 5.
2. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Международные стандарты аудита: Учеб. пособие / Под ред. С.М. Бычковой. – М.: ТК Велби, изд-во «Прспект», 2008. – 432 с.
3. Бычкова С.М., Растамханова Л.Н. Риски в аудиторской деятельности / Под ред. проф. С.М. Бычковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
4. Гутцайт Е.М., Островский О.М., Ремизов Н.А. Отечественные правила (стандарты) аудита и их использование. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 384 с.
5. Зубова Е.В. Технология аудита: Организация проверки, критерии проверочных процедур, рабочие документы: Практическое руководство. – Аналитика-Пресс, Аудиторская фирма «ЦБА», 1998. – 60 с.
6. Овсийчук М.Ф. Аудит: Организация. Методика проведения. – М.: ТОО «Интелтех», 1996. – 151с.
7. П. 3 Федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудиторским лицом» (введенным Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 № 405, в редакции до выхода постановления Правительства РФ от 19.11.2008 № 863).
8. Подольский В.И., Щербакова Н.С. Оценка и использование составляющих аудиторского риска // Аудиторские ведомости. – 2006. – №3.
9. Терехов А.А. Аудит: перспективы развития. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
10. Шеремет А.Д., Суиц В.П. Аудит: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 448 с.
11. Сабирьянова Л.Р. Риск-ориентированный управленческий учет производства строительных материалов: теория и практика: Монография / Л.Р. Сабирьянова. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2013. – 214 с.
12. Деревяшкин С.А. Оценка и анализ предпринимательских рисков в бухгалтерском учете. Монография / С. А. Деревяшкин ; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Марийский гос. технический ун-т". Йошкар-Ола, 2011.
13. Азарская М.А. Оценка рисков хозяйственной деятельности в ходе аудита // Аудиторские ведомости. 2015. № 9. С. 3-14.

**Сычев Марат Иванович**

преподаватель Казанского строительного колледжа

Россия, г. Казань

E-mail: deathsmi@mail.ru

## **МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*В современных жестких рыночных условиях и конкуренции, одним из ключевых факторов успешного функционирования предприятия является эффективное управление экономическим потенциалом организации. В статье рассматриваются факторы, влияющие на потенциал предприятия, дана их классификация. Автором представлен структурный и процессный подходы к оценке экономического потенциала.*

*Ключевые слова: экономический потенциал, факторы, анализ, оценка, структурный подход, процессный подход.*

Постоянно меняющаяся среда, подвергает организаций к более серьезным требованиям к производственному процессу – одни используют ресурсы и резервы более эффективно, другие же – наоборот, менее эффективно. Объясняется это тем, что при прочих равных условиях, организации распоряжаются имеющимися ресурсами и резервами по-разному.

Экономический потенциал организации включается в экономический анализ с точки зрения определения резервов повышения производственно-финансовой деятельности организации. Резервы – это неиспользованные возможности роста эффективности производства. Выявление таких резервов и так же определение реальных направлений их вовлечения в производственный процесс является основной задачей экономического анализа потенциала организации.

Статистическая и аналитическая оценка

Какого-либо экономического явления основана на изучении факторов, определяющих результаты деятельности организации.

Факторы выступают одним из ключевых понятий в экономическом анализе. Трудности в выполнении задачи по анализу экономического потенциала, обычно связаны с невозможностью объективно отразить факторы, влияющие на тот или иной структурный элемент потенциала, что лишает управленческую команду адекватного понимания хозяйственной ситуации. При этом нельзя говорить о влиянии какого-либо одного фактора на потенциал организации, поскольку в реальной практике любое экономическое явление или процесс формируется под воздействием комплекса факторов.

Множество факторов, влияющих на потенциал предприятия, требует их классификации. Необходимо сказать, что в экономическом анализе существуют классификации факторов, при помощи которых можно дать характеристику их влияния на результаты деятельности организации. Однако, в экономической литературе не представлены классификации факторов, относящихся непосредственно к экономическому потенциалу. Поэтому, основываясь на принципах системного подхода, представим основные признаки такой классификации.

Внешние и внутренние факторы. Внешние факторы можно рассматривать с точки зрения ближнего и дальнего окружения строительной организации. Ближнее окружение определено рамками региональных границ, в которых функционирует организация, при этом можно отметить существенные различия в развитии регионов. Это определяется не только разницей в уровне доходов населения, но и уровнем развития инфраструктуры, наличием близлежащих поставщиков, покупателей, конкурентов.

К факторам дальней внешней среды относятся политические, экономические, правовые, социальные, экологические и другие факторы. В современных условиях хозяйствования организация находится под постоянным влиянием внешней среды, которая является нестабильной и изменчивой. Внешняя среда непосредственно влияет на цели, планы и прогнозы развития организации и любая организация при помощи аналитических способов и приемов должна находить возможности для адаптации к изменениям внешней среды.

Для того чтобы строительная организация могла управлять факторами окружающей среды, в организации необходимо создать специальную систему мониторинга. Данная система должна включать в себя как проведение специальных аналитических исследований, связанных с возникновением нестандартных событий, так и проведение постоянных наблюдений за состоянием важных для строительной организации факторов ближней и дальней внешней среды.

К внутренним факторам относятся факторы, которые непосредственно связаны с деятельностью организации и, в отличие от внешних факторов, их изменение находится в сфере управления производством. К ним укрупненно можно отнести экономические, социальные технико-технологические и организационные факторы. Экономические факторы включают структуру активов и пассивов, размер уставного капитала, себестоимость, прибыль и другие. К технико-технологическим факторам можно отнести состояние производственной мощности предприятия, структуру основных средств, уровень механизации и автоматизации труда, состав энергетических мощностей и другие. К организационным факторам относятся специализация и кооперирование, сменность работы, дисциплина, квалификация и текучесть кадров.

Важным для характеристики внутренних факторов является анализ организационной структуры организации, так как это во многом определяет процессный подход к управлению. Структура устанавливает такие отношения уровней управления и функциональных подразделений, позволяющих наиболее эффективно достигать целей организации. Этому способствует специализированное разделение труда, характерной особенностью которого является то, что соответствующая работа (процесс) закрепляется за специалистами, кто несет ответственность за ее исполнение. В строительстве работа разделяется на многочисленные малые операции (подпроцессы), что тоже является конкретной специализацией труда.

Организация работы с процессами предполагает, что работа (или часть работы), должна быть выполнена качественно и в установленные сроки. Считается, что если это условие выполняется, то организация грамотно управляет внутренними факторами производства.

По сфере влияния факторы подразделяют факторы, оказывающие воздействие на ресурсный, производственный и финансовый потенциал. Все последующие группировки факторов имеют отношение к данной классификации.

По степени влияния на результаты работы предприятия можно выделить основные и второстепенные факторы. К основным можно отнести факторы, определяющие основные процессы предприятия в рамках ресурсного, производственного и финансового потенциала. К таким факторам, например, относятся цены на ресурсы, тарифные ставки, ассортимент строительной продукции, затраты, уровень цен на продукцию и другие. Второстепенные факторы будут характеризовать поддерживающие процессы и процессы управления.

По характеру действия на экономический потенциал факторы бывают объективными и субъективными. Объективные факторы не могут быть изменены организацией. К ним относятся природно-климатические, географические, региональные, политические и другие факторы. Субъективные факторы являются управляемыми и также могут быть разделены по составляющим экономического потенциала. Они характеризуются уровнем образования и специальной подготовки персонала организации, качеством работы коллектива, уровнем организации снабжения производства и сбыта продукции, степенью использования ресурсов, уровнем управления коммерческой деятельностью и другие.

По времени воздействия выделяются постоянные и временные факторы. Постоянные факторы характеризуют постоянные процессы формирования и использования экономического потенциала и носят характер предсказуемых факторов. Временные связанные с изменением конъюнктуры рынка, сезонностью спроса, освоением инвестиций и т.п. Таким образом, эти факторы проявляются эпизодически, в ограниченном отрезке времени, и могут быть мало предсказуемыми.

По типу воздействия на изменение экономического потенциала все факторы можно разделить на интенсивные и экстенсивные. Интенсивные факторы предполагают качественное изменение потенциала. В значительной степени интенсивные факторы определяются научно-техническим прогрессом передовыми методами организации производства и труда. Экстенсивные факторы влияют на экономический потенциал за счет изменения количественных характеристик. Экстенсивные факторы в большей степени проявляются в формировании ресурсного потенциала, интенсивные факторы – производственного и финансового потенциала.

По способу измерения влияния факторов на экономический потенциал выделяют факторы, поддающихся количественной оценке и не под-



дающиеся такой оценке (качественные факторы). Это имеет очень важное значение для оценки влияния факторов на результаты использования экономического потенциала, среди которых можно выделить отрицательные и положительные факторы. В большей степени в анализе обращают внимание на отрицательные факторы, которые снижают потенциальные возможности производства продукции, и в отношении которых должны быть приняты меры для устранения «узких мест» в производстве. Положительные факторы также имеют значение в анализе, так как формируют представление о «ведущих звеньях», которые помогают развитию организации.

Понятие «анализ» означает метод научного исследования явлений и процессов, в основе которого лежит мысленное или реальное расчленение объекта исследования на составные части. Метод анализа позволяет получить информацию о структуре объекта исследования и применяется во многих областях научно-практической деятельности.

Анализ позволяет выявления сущности, закономерностей, тенденций развития хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Микроэкономический анализ распространяется на изучение показателей и процессов для оценки экономического и финансового состояния организаций, с использованием показателей объемов СМР, расходов, доходности. Ретроспективный анализ позволяет получить тенденции развития в прошлом. Перспективный анализ позволяет прогнозировать деятельность на будущее.

Если объектом анализа становятся статистические данные, то анализ становится статистическим, а основой его методологии - систематизация данных через обобщающие статистические показатели.

Особое место в прогнозировании отводится прогнозу спроса на продукцию строительной отрасли, что в конечном итоге будет определять объем строительно-монтажных работ организации. Проблемы прогнозирования несколько упрощаются для объемов работ на стадии производственного роста организации. Однако колебания хозяйственной деятельности в течение последних лет осложнили разработку прогнозов развития организаций. В то же время, прогнозирование деятельности имеет чрезвычайно большое значение для принятия эффективных управленческих решений по использованию экономического потенциала. Поэтому качественно выполненный прогноз раз-

вития строительной организации может оказаться решающим фактором, ее успешного развития.

Результатом прогнозирования объема работ выступает его количественная оценка. Кроме этого, необходимо давать оценку надежности прогноза, под которой понимают вероятность сходимости количественной оценки прогнозируемых объемов работ, с фактическими объемами в будущем.

Для прогнозирования деятельности организации используются следующие методы: экспертные оценки, экстраполяция, моделирование.

Методы экспертных оценок находят применение в прогнозировании в тех случаях, когда на спрос оказывает сложное влияние большое количество факторов, и оценка последствий их совокупного действия требует специальной организации работы экспертов [3]. Различают индивидуальные и коллективные методы экспертных оценок. Методы индивидуальных экспертных оценок часто предусматривают не только получение конечных результатов прогнозирования, но и их обоснование. Поэтому они основываются на аналитических методах оценки изменений показателей деятельности организации. Методы коллективных экспертных оценок имеют более точные результаты в силу участия в работе нескольких экспертов.

При формировании прогнозов с помощью методов экстраполяции исходят из статистически сложившихся тенденций изменения показателей, характеризующих экономический потенциал организации. Исходными данными для их применения является временные ряды, состоящие из упорядоченных во времени уровней объемов работ в прошлом.

Вопросы, которые рассматриваются при прогнозировании, существенно зависят от сроков прогнозирования. С увеличением срока прогноза растет неопределенность ситуации, что приводит к снижению доступной информации, возникает необходимость в использовании агрегированных моделей.

При прогнозировании большой интерес представляет изменение не только абсолютных величин, но и темпы развития показателей. Это удобно для сопоставления темпов развития разнородных явлений: уровня прибыли или уровня рентабельности предприятий и т. п.

Можно по-разному ставить задачу прогнозирования в зависимости от уровня принятия решения и конкретной поставленной задачи

управления. Прогнозирование может касаться таких составляющих процесса:

- тренда, как индикатора долгосрочных изменений процесса;
- краткосрочных изменений, то есть, прогнозирования колебаний, налагаемых на тренд;
- сезонных эффектов;
- случайного тренда, как показателя кратко- и среднесрочных изменений;
- комбинаций указанных элементов процессов.

В соответствии с тем, какие составляющие процесса необходимо прогнозировать, ставится задача модели, имеющей целью обеспечить высокое качество прогноза при заданном горизонте.

### Структурный подход

Важную роль при формировании информации о деятельности предприятия играет комплексная оценка, как основной инструмент определения слабых и сильных сторон работы предприятия, его рыночных, производственных и финансовых возможностей, перспектив развития на рынке строительной индустрии. Результаты, вытекающие из комплексной оценки, представляют интерес для акционеров, инвесторов, кредиторов, и других пользователей информации. Комплексная оценка, с одной стороны, показывает итоги деятельности предприятия, а с другой – помогает определить направления его развития.

А.Д. Шерemet и Е.В. Негашев указывают, что существуют два подхода к комплексной оценке деятельности предприятия. При первом подходе оценка деятельности предприятия осуществляется без расчета единого интегрального показателя (эвристические методы), при втором подходе рассчитывается единый интегральный показатель [13, с.197].

Эвристический подход основан на опыте специалистов и позволяет проводить оценку на основе динамики одного показателя (объем продаж, прибыль, себестоимость продукции и другие), либо нескольких показателей. Однако в этом случае не достигается обобщающая оценка использования экономического потенциала в связи с ограниченностью информации, включаемой в оценку.

Второй подход к оценке результатов работы предприятий производится на основе системы показателей, отражающих состояние и развитие деятельности предприятия. Многокритериальный подход на основе интегрального показателя позволяет получить оценку с учетом всех структурных составляющих экономического потенциала, что позволяет сформировать ре-

зервы эффективности производства и мероприятия по развитию предприятия.

В настоящее время не существует универсальной методики комплексной оценки экономического потенциала предприятия, которая бы учитывала множество оценочных параметров. Поэтому для решения такой задачи необходимо использовать современные технологии, что позволит повысить эффективность комплексной оценки.

Рассмотрим существующие методы комплексной оценки деятельности предприятия.

Метод экспертных оценок зарекомендовал себя как надежный инструмент в изучении не только реальных процессов, происходящих в деятельности предприятия, но и как эффективное средство построения прогностических моделей. Существуют различные методы, используемые при экспертной оценке. Так, ранжирование представляет собой процедуру упорядочения экспертами факторов экономического потенциала. Преимуществом этого метода является его простота, однако при наличии большого количества факторов у экспертов могут появиться трудности в согласованности мнений. Более обоснованным, по нашему мнению, является применение метода парный сравнений, суть которого заключается в установлении преимуществ тех или иных факторов при сравнении всех возможных пар.

Эксперты, которые хорошо разбираются в области анализа, могут выбрать показатели для оценки самостоятельно, либо использовать показатели, предложенные аналитиком. Оценки, которые дает эксперт, могут быть трех видов. Во-первых, эксперт может сравнить показатели (факторы) или определить, какой из них лучше, а какой – хуже. Во-вторых, эксперт может назначить оценки в некоторой удобной для него шкале. Данные оценки называются оценками в ранговых шкалах. Также эксперт может самостоятельно назначить веса показателей. Пользуясь весами, становится возможным построение интегральной оценки потенциала на базе выбранных показателей. Для этого используются две модели:

Аддитивная

$$I = \sum_i^n b_i a_i$$

где  $b_i$  вес показателя  $a_i$ ;

$n$  – количество показателей.

Мультипликативная

$$I = \prod_i^n a_i^{b_i}$$

Недостатком аддитивной модели является возможность «компенсации» уровня значений одних параметров за счет других. В этом плане мультипликативная модель имеет преимущество и может легко преобразоваться в аддитивную простым логарифмированием.

Практика экспертных оценок разработала ряд методов, при помощи которых рассматриваются и внешние и внутренние факторы развития потенциала. К таким методам можно отнести SWOT-анализ, LOTS-анализ, SPACE-анализа, GAP-анализ [4, 7].

SWOT-анализ применяется в процессе анализа потенциала путем составлением перечня сильных и слабых сторон, возможностей и опасностей деятельности предприятия. Теоретическое понимание и методики проведения SWOT-анализа у разных авторов отличаются в силу того, что SWOT-анализ деятельности предприятий формализован общей схемой, которую в каждом случае необходимо приспособлять к конкретным условиям деятельности и к решению определенных задач. Чаще всего такими задачами выступают меры по воздействию сильных сторон предприятия на слабые стороны, рыночных возможностей на рыночные угрозы и развитие сильных позиций предприятия.

Философия LOTS исходит из того, что организация должна направить свою деятельность на удовлетворение требованиями покупателей. Метод LOTS включает детальное, последовательное обсуждение ряда проблем бизнеса на разных уровнях и разной степени сложности. Конечной целью является выработка позиции, которая позволит коллективу организации правильно выстроить свои взаимоотношения с клиентами и партнерами.

Для оценки стратегического положения предприятия используется SPACE-анализ. Привлекательность метода характеризуется тем, что он дает возможность проанализировать стратегию организации, даже если она не закреплена документально. Предприятие всегда вырабатывают определенные цели развития, но не выражают их стратегией. Это не дает возможность руководителям принимать эффективные решения, направленные на реализацию поставленных целей.

GAP - анализ разрыв между желаемым и реальным состоянием развития предприятия. GAP - анализ позволяет на основе исследования факторов, которые образуют разрыв, выделить пробелы предприятия. Метод позволяет найти способы управления, благодаря которым

можно привести дела в соответствие с уровнем требований.

Для реализации процедуры экспертного метода необходимо формирование группы экспертов, наделенных такими характеристиками как компетентность, возможность аналитически мыслить, самокритичность. Для оценивания экономического потенциала предприятия, в качестве экспертов, отвечающих перечисленным характеристикам, может выступать персонал предприятия среднего и высшего уровня.

Рассматривая подходы к оценке экономического потенциала на основе системы показателей для формирования интегрального показателя необходимо иметь следующее.

Во-первых, предприятие необходимо рассматривать с точки зрения статичности и динамики, что позволит разработать методику, в которой интегрируются процессы производства и реализации продукции, а также воспроизводства ресурсов во времени и пространстве.

Во-вторых, исходя из того, что комплексная оценка экономического потенциала проводится по данным бухгалтерской отчетности предприятия, это позволяет рассматривать потенциал предприятия с позиции двух составляющих: имущественной – отражение имущественного состояния (ресурсный и производственный потенциал) и финансовой – отображение финансового состояния (финансовый потенциал). Накапливание отчетных данных позволит рассматривать экономический потенциал предприятия с учетом динамики производства. Исходя из этого, оценку необходимо проводить не только в процессе функционирования (статический подход), но и в развитии предприятия (динамический подход).

В-третьих, экономический потенциал предприятия выражает совокупность средств и возможностей, которые являются скрытыми, что обуславливает разделение экономического потенциала на текущий и потенциальный. Текущий потенциал характеризуется наличными ресурсами, которые могут быть использованы предприятием для производства продукции в конкретный момент времени. Перспективный потенциал характеризуется будущими возможностями предприятия.

В-четвертых, экономический потенциал можно представить, как совокупность потенциалов, каждый из которых является функциональной составляющей, формируя, таким образом, структуру экономического потенциала. В этом случае при оценке необходимо исходить

из сбалансированности его функциональных составляющих.

Оценка потенциала предприятия и отдельных его элементов позволяет устранять противоречия при разнонаправленном движении его составляющих, и этим самым управлять характеристиками потенциала. В методическом обеспечении анализа формирования и использования потенциала наиболее полно отражены вопросы измерения элементов потенциала и практически не изучены вопросы его оценки в целом.

Наиболее часто в экономической литературе анализ и оценка потенциала предприятия сводится к его финансовой составляющей. Это связано с тем, что многие показатели финансового состояния имеют нормативные уровни, что позволяет находить отклонения фактических показателей от нормативных значений.

Наиболее быструю оценку финансового состояния можно получить при использовании экспресс-анализа, который заключается в чтении отчетности, проведении горизонтального, вертикального и трендового анализа. Основное отличие экспресс-анализа от углубленного анализа финансового состояния заключается в уровне детализации аналитических расчетов.

### **Процессный подход**

Современные темпы развития экономики требуют от предприятий строительной индустрии постоянного совершенствования системы управления. Многие предприятия в этих условиях стали применять процессный подход в управлении. В основе процессного подхода лежит выделение в деятельности бизнес-процессов и построение системы управления, ориентированной на эффективное управление ими. Процессная организация деятельности является одним из основных факторов конкурентоспособности предприятия, а непрерывное совершенствование бизнес-процессов позволяет предприятию добиваться минимизации затрат. Поэтому особую актуальность приобретают вопросы более глубокого исследования процессного подхода к управлению предприятием.

Процессный подход в управлении предприятием не направлен на организационную структуру предприятия; его целью выступают бизнес-процессы, выполнение которых связано с созданием продуктов или услуг, в интересах внешних или внутренних потребителей. Применение процессного подхода позволяет предприятиям точнее делегировать полномочия и ответственность исполнителям; сократить количество уровней принятия решения; повысить

качество продукции или услуг и сократить затраты на их производство.

Предприятия, которые стремятся повысить уровень зрелости управления, осуществляют описание бизнес-процессов для поиска путей повышения эффективности деятельности. Описание бизнес-процессов обеспечивает прозрачность всех операций предприятия, позволяет анализировать возможные последствия сбоев на том или ином этапе выполнения работ, вовремя найти и исправить ошибки. Это позволяет руководителям управлять ключевыми процессами и потенциалом организации, а также объединять разрозненные действия отдельных подразделений и координировать их усилия для достижения поставленных целей развития.

Использование процессного подхода предприятием позволяет:

- ориентировать коллектив предприятия и каждого члена коллектива на достижение запланированного результата;
- своевременно адаптировать управление к меняющимся условиям внешней и внутренней среды;
- усовершенствовать документооборот между функциональными службами предприятия.

Переход предприятий на процессное управление сопровождается наличием проблем. Во-первых, это несоответствие процессного подхода интересам функциональным служб, деятельность которых не направлена на конечный результат. Во-вторых, отсутствие знаний и навыков менеджмента предприятия в области процессного управления. Процессный подход требует от руководства изменения стиля и культуры управления, а также применение специфических методов управления на разных уровнях.

Одним из обязательных условий внедрения процессного подхода является его поддержка со стороны информационных технологий.

Современные информационные технологии процессного управления, позволяют повысить эффективность использования экономического потенциала, однако встречаются ряд трудностей в применении на предприятиях:

- непрерывное увеличение объема технологических предложений, требуют больших инвестиций, и, соответственно, усиление зависимости от внешних услуг (поставщиков программного обеспечения);
- изменение роли информационных технологий в хозяйственной деятельности многих предприятий; при выполнении внутрифирмен-

ных процессов функция информационных технологий перестала быть вспомогательной, а превратилась в важную составляющую продукта или производственных мощностей;

- рост расходов в сфере информационных технологий [1, с.16].

Развитие информационных систем обусловило появление такого понятия, как системы управления бизнес процессами на предприятии (BPM). Суть BPM заключается в выявлении сквозных процессов и управлении ими, что дает возможность менеджерам глубже понять свое предприятие как систему, а персоналу – свое место в этой системе и мотивацию для достижения бизнес-целей. Любое предприятие – это сложная и динамичная система, поэтому к пониманию всех ее элементов и взаимосвязей между ними можно прийти только через описание сквозных бизнес-процессов, а к повышению эффективности работы этой системы – через управление такими процессами.

Сквозной процесс возникает, когда деятельность одного подразделения дает важный для бизнеса результат и связана с другими подразделениями. Не все сквозные процессы на предприятии требуют оптимизации и автоматизации, а лишь те, которые привлекают значительные ресурсы, связанные с большими потоками информации, постоянно повторяются, используют различные программные решения.

Если предположить, что предприятие решило внедрить процессный подход, то сразу возникают вопросы определения количества и границ процессов. Один из возможных подходов к его решению – построение комплексной модели бизнес-процессов, происходящих на предприятии. Как показывает практика, модель такого уровня сложности без применения современных ИТ в полном объеме невозможна, а, следовательно, результатов процессного подхода достичь не реально.

Для систематизации управления бизнес-процессами ученые предлагают сформировать «портфель» процессов, выделяя 20 % из имеющихся на предприятии, которые больше всего влияют на эффективность производства [9]. Другие ученые введение BPM - систем сводят к реинжинирингу бизнес процессов [12]. Реинжиниринг бизнес-процессов сегодня должен основываться на внедрении аналитических информационных систем, известные в международной практике как «Business Intelligence» (BI), а в отечественной – как системы поддержки принятия решений (СППР). Главное назначение систем сводится к преобразованию дан-

ных в информацию с использованием современных методик анализа и технологий обработки.

Наиболее интересным подходом к построению BI - систем считается система на основе технологии Data Mining. Большинство специалистов рассматривает ее как информационную отрасль, которая основывается на прикладной статистике, распознавании образов, искусственном интеллекте, теории баз данных. В совокупности методов Data Mining разделена на следующие виды:

- технологические (непосредственная работа с данными и их хранения);
- статистические (анализ данных, выявление связей и построение динамических прогнозных моделей, многомерный статистический анализ);
- кибернетические (искусственные нейронные сети, эволюционное программирование, генетические алгоритмы, нечеткая логика, деревья решений, системы обработки экспертных знаний) [14].

Таким образом, создание информационных систем на предприятии предполагает использование широкого комплекса программных средств, обеспечивающих не только формализацию бизнес-модели предприятия, но и эффективное управление комплексом бизнес-процессов, основанный на современных технологических решениях обработки данных на основе баз данных, баз знаний, хранилищ данных, систем искусственного интеллекта, которые объединяются под названием Data Mining.

Результаты исследования аналитического агентства Gartner показали, что внедрение BPM - систем позволяет предприятиям экономить свои ресурсы. По результатам опроса у 95% респондентов проекты внедрения BPM были успешными, при этом у 55% предприятий доход составлял около \$100 - 500 тыс. от каждого проекта [15].

Однако не следует забывать, что даже самое хорошее программное обеспечение не решит проблемы эффективного управления бизнес-процессами, если не изменена система менеджмента в организации.

Процессный подход требует, чтобы процессы были выделены и описаны; определены взаимосвязи между ними; заданы критерии и методы, обеспечивающие результативность процессов; обеспечены необходимые ресурсы – персонал, технологии, оборудование, инфраструктура для реализации процессов и, что особенно важно, заданы показатели эффектив-

ности процессов и налажена система их постоянного мониторинга и анализа [8].

Немаловажную роль в процессном управлении играет ранжирование процессов для дальнейшего совершенствования анализа и оценки экономического потенциала. Существует ряд методик для ранжирования бизнес-процессов, среди которых можно выделить экспертные оценки, сбалансированная система показателей и другие.

Как инструмент управления, позволяющий получать оперативную информацию о текущей и перспективной деятельности, может выступить сбалансированная система показателей (ССП). Эта система возникла в ответ на несовершенство системы индикативного управления эффективностью предприятия. Действительно, при управлении эффективностью недостаточно в составе индикаторов отражать только индикаторы, характеризующие финансовую деятельность, поскольку не менее важным вопросом является эффективность использования всех ресурсов предприятия.

Практика работы предприятий показывает о наличии возможностей использования потенциала, что свидетельствует о возможности внедрения СПП, которая обеспечит четкое формулирование планов развития и их реализацию. Особенностью СПП является то, что она выступает источником информации, как по внутренним процессам предприятия, так и в отношении организаций внешней среды. Создание такой системы было необходимостью для предоставления управленческим работникам необходимой для принятия решений информации в структурированном виде. Авторы концепции Р. Нортон и Д. Каплан выделили четыре составляющие системы показателей: финансовую, клиентскую, внутренних бизнес-процессов и обучения и развития [2].

Каждая из составляющих СПП показывает четыре перспективы развития предприятия и характеризует задачи, которые необходимо решить для повышения эффективности бизнес-процессов.

Главной целью перспективы «Финансы» является максимизация прибыли. Показателем, что позволяет оценить эффективность деятельности предприятия по данному направлению является выручка от реализации продукции. Повышение данного показателя является одним из факторов повышения общей прибыльности бизнеса.

Главной целью проекции «Клиенты» является повышение уровня удовлетворенности клиентов, а главным вопросом – как сохранить со-

став клиентов, чтобы можно было достичь генеральных целей развития предприятия. Оценить эффективность деятельности предприятия по данному направлению позволяют такие показатели, как доля рынка, которую занимает предприятие и показатели, характеризующие ассортимент продукции.

Главной целью проекции «Внутренние бизнес-процессы» является оптимизация всех процессов предприятия. Здесь необходимо уделить внимание тем процессам, которым надо отдать предпочтение, чтобы удовлетворить потребности клиентов. Основными показателями, характеризующими деятельность предприятия по данной проекции является объем производства продукции и ее качество и общая сумма затрат на производство.

Главной целью проекции «Обучение и развитие» является повышение эффективности труда и уровня знаний работников предприятия. На данном этапе необходимо найти ответ на вопрос, какими качествами должны быть наделены сотрудники, чтобы достичь целей развития. Персонал осуществляет влияние на все процессы предприятия: от разработки ассортимента до реализации готовой продукции с целью удовлетворения требований клиентов, поэтому подготовка сотрудников предприятия начальным звеном в сбалансированной системе показателей.

Положительными сторонами сбалансированной системы показателей выступают сочетание в процессе развития всех функциональных направлений менеджмента (планирование, организации, мотивации, координации и контроля), внедрение механизма сбалансированности показателей, применение четко выраженных этапов разработки и реализации планов. Слабой стороной СПП является сложность подбора показателей для конкретного предприятия с целью измерения достижения целей развития.

Практика использования СПП показала, что этот инструментальный может быть полезным для успешного развития предприятий различных отраслей. При этом потенциальная эффективность СПП и экономическая целесообразность ее внедрения зависит от специфики деятельности предприятия и текущей ситуации на рынке. По нашему мнению, в деятельности небольших предприятий строительного комплекса сбалансированную систему показателей использовать целесообразно, поскольку система не представляет собою догму, и легко может быть адаптирована к деятельности любого предприятия.

Проекция финансов является завершающей в сбалансированной системе показателей. Финансовые результаты выступают основным критерием оценки текущей деятельности предприятия. В качестве одной из основных целей в рамках финансовой проекции рассматривают увеличение рентабельности продукции, рентабельности собственного капитала, чистого денежного потока, чистой прибыли и др. [11].

Решить эту проблему поможет процессно-ориентированный анализ рентабельности. Методика АВРА (Activity - Based Performance Analysis) была представлена в 2002 году американским профессором М. Мейером [5]. Данный метод позволяет определить влияние каждого бизнес-процесса, который осуществляется на предприятии, на доходы. Таким образом, появляется возможность выделить высокорентабельные бизнес-процессы и процессы нерентабельные.

Подход АВРА основан на двух рассмотренных в диссертации методах - сбалансированной системе показателей (ССП) и АВС-методе калькулирования себестоимости. АВРА фокусирует внимание на трех типов данных: затрат на осуществление процесса, доходов, получаемых от клиентов, а также данных о процессах, которые осуществляются для клиента. В системе АВРА отслеживаются все три параметра, и затем дается оценка чистому доходу как функции от выполненных для клиента процессов.

Подход, отражающий связь между удовлетворенностью клиентов и рентабельностью предприятия, поможет определить оптимальный уровень рентабельности. Например, вряд ли имеет смысл добиваться 100%-ной удовлетворенности потребителей, если будет определено, что при значениях этого показателя выше 90% рентабельность предприятия начинает снижаться. Следовательно, предприятие должно поставить цель усовершенствовать организацию своих бизнес-процессов таким образом, чтобы рентабельность росла и при превышении 90% - го уровня удовлетворенности потребителей [6, с.211].

Таким образом, АВРА является аналитическим подходом, позволяющим сегментировать

компанию по процессам и видам деятельности и обслуживаемым клиентам. [10, с.77].

#### Список литературы

1. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М. Желены. – СПб: Питер, 2002. – 1120 с.
2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: пер с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 216 с.
3. Клебанова Т.С., Иванов В.В., Дубровина Н.А. Методы прогнозирования: Учебное пособие. – Харьков: ХГЭУ, 2002. – 372 с.
4. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК / А.Н. Люкшинов. – М.: Колос, 1999. – 367 с.
5. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / пер. с англ. А.О. Корсунский. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
6. Ольве, Нильс-Горан, Рой, Жан, Веттер, Магнус. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильяме», 2004. – 304 с.
7. Поздеев В.Л. Теория экономического анализа: методология, научные проблемы: курс лекций. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2009. – 212 с.
8. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
9. Репин В. Процессный подход на практике: проблемы внедрения / Директор ИС.– 2007. – № 6.
10. Скрипко Л.Е. Процессный подход в управлении качеством: учебное пособие. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 105 с.
11. Смольский А. П. Сбалансированная система показателей как инструмент управленческого учета и реализации стратегии организации // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 10. – С.12–64.
12. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе (пер. с англ.). – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
13. Шеремет А. Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 237 с.
14. Data Mining and Knowledge Discovery.
15. hth: www. gartner. com

*Терёшина Влада Валерьевна,  
канд. экон. наук, профессор  
кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: kbua@inbox.ru*

## **АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

*Методологический инструментарий анализа и его развитие направлены на удовлетворение потребностей управления и его информационное обеспечение. Решение задач в области устойчивого развития требует теоретического обоснования показателей, составляющих методологическую основу функционирования производственных систем, что рассмотрено в данной статье.*

*Ключевые слова: устойчивое развитие, производственные системы, факторы производства, затраты, риски, анализ.*

Анализ в системе управления устойчивым развитием организации может носить комплексный характер: с одной стороны, его цель направлена на оценку экономического потенциала организации, с другой – на оценку эффективности деятельности.

Производственные организации разной отраслевой направленности можно рассматривать как производственные системы, которые отражают не только производственную деятельность, но и связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг. Производственная система является упорядоченной, находится под влиянием факторов производства. Приведем их обоснование с позиции классических экономических теорий.

Фактор производства с позиции теории предельной производительности факторов связан с такими понятиями как: "общий", "предельный" и "средний" продукт переменного фактора производства:

- общий продукт представляет собой суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции; измеряется в физических единицах. Показатель общего продукта характеризует зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного какого либо ресурса при неизменном количестве других;

- предельный продукт фактора производства, исчисляется в физических единицах, отражает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнитель-

ной единицы данного переменного фактора при неизменном количестве всех остальных;

- средний продукт фактора определяется делением объема выпускаемой продукции на количество используемого переменного фактора. Этот показатель характеризует количество произведенной продукции, приходящейся на единицу труда. Его часто называют показателем производительности труда.

Рассматривая влияние факторов на основе теории предельной производительности, можно обосновать оптимальное сочетание факторов всех задействованных в выпуске продукции факторов.

Рассматривая рынки факторов производства, следует обратить внимание на цены, формируемые в результате взаимодействия спроса и предложения. Формирование цен на труд, капитал и природные ресурсы часто в экономической литературе рассматривается с использованием таких категорий как: заработной платы, процентного дохода и ренты. Значимость ценообразования на экономические ресурсы подчеркивается следующими положениями:

1. Цены ресурсов определяют денежные доходы владельцев ресурсов (зарплату, процент, предпринимательскую прибыль, ренту);

2. Распределение ресурсов между различными отраслями и фирмами, ведь очевидно, что чем дороже ресурс, тем эффективнее он должен использоваться;

3. Цены на ресурсы влияют на уровень издержек производства покупателя продукции;

4. Влияние цен на все факторы производства отражается на распределении богатства в об-



шестве между наемными работниками, владельцами земли, собственниками капитала и предпринимателями.

Эти положения экономической теории о факторах производства не потеряли свою актуальность в современных рыночных условиях.

В современной рыночной экономике под производственной системой понимается определенная организация, экономический и правовой субъект, занимающийся предпринимательской деятельностью и обладающий хозяйственной самостоятельностью. Главная функция производственной системы состоит в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг, конечной целью деятельности – максимальное увеличение благосостояния её владельцев.

Производственная система основана на концентрации (объединении) факторов производства; предполагает господство прямых (непосредственных) связей между сотрудниками; основана на административных методах управления.

Выше перечисленные признаки показывают, что производственные системы функционируют на основе сознательной координации (кооперации) между людьми.

Условия, при которых производственная система обеспечивает получение максимальной прибыли включают: свободу доступа; на каждую отдельную производственную систему приходится незначительная доля продаж данной продукции; каждая единица продукции продается по рыночной цене, установившейся под воздействием спроса и предложения. Для чего каждая производственная система опытным путем подбирает себе такой объем производства, при котором она достигает максимальной выручки. До тех пор пока производство каждой единицы продукции приносит производственной системе дополнительную прибыль, имеет смысл ее выпускать.

Для производственной системы, действующей на совершенно конкурентном рынке, предельный доход равен рыночной цене, т.е. за каждую единицу проданного товара производственная система получит рыночную цену вне зависимости от объема выпуска. Конкурентные производственные системы являются "принимающими цены" (в отличие от монопольных производственных систем, "устанавливающих цены") и могут продать столько продукции по сложившейся на рынке цене, сколько они способны произвести.

Равновесный выпуск продукции достигается при условии, когда прибыль равна предельному доходу и равна рыночной цене.

Разница условий максимизации прибыли на рынках совершенной и несовершенной конкуренции заключается в следующем:

- производственные системы, максимизирующие прибыль в условиях совершенной конкуренции, контролируют только один параметр – объем выпуска продукции;

- производственные системы, максимизирующие прибыль в условиях несовершенной конкуренции, определяют два параметра – объем выпуска и цены;

- производственная система в условиях несовершенной конкуренции влияет на цену, выбирая такой объем производства, который позволит максимизировать прибыль.

Равновесие производственной системы на рынке в долгосрочном периоде будет достигнуто, когда у нее не будет стимулов для входа в отрасль и для выхода из неё. Это достигается при условии установления рыночной цены на уровне минимума средних валовых издержек и экономической прибыли.

Условием эффективного функционирования производственной системы является оптимизация затрат: система не должна нести затрат больше, чем конкуренты, а прибыли – получать больше, чем конкуренты.

Выделяют нормальную, бухгалтерскую и чистую (экономическую) прибыль. В экономической литературе категория прибыль, характеризующаяся исследователями как экономическая и как бухгалтерская, трактуется по-разному, чаще всего бухгалтерскую прибыль определяют как разницу между валовым доходом и её внешними издержками, а экономическую – как разницу между выручкой и экономическими издержками определенного объема выпуска продукции.

Все приведенные выше аргументы, тесно связанные с экономической теорией имеют значение для управления производственными системами с позиции их устойчивого экономического развития. Поскольку в условиях рынка на развитие производственных систем оказывают влияние элементы неопределенности, изменяя влияние того или иного фактора производства, то в управлении производственными системами следует выделить неотъемлемую область – управление рисками. Сам риск характеризует определенную вероятность отклонения величины, полученной прибыли (или выгоды) от ее ожидаемого значения. Прямого

влияния на прибыль сам риск не оказывает, оказывает только наступивший факт рискованного события, повлекший за собой определенную потерю прибыли (или выгоды).

Устойчивость развития производственных систем в этой связи следует рассматривать в рамках текущей деятельности, в которой проявление риска не приводит к финансовой несостоятельности (банкротству). Это состояние (финансовой несостоятельности) следует рассматривать как нижнюю границу "поля (состояния) устойчивого развития". Верхняя граница такого поля определяется ключевыми показателями развития производственных систем, запланированным уровнем их достижения в различной стратегической перспективе.

Усиление стратегической направленности управления производственными системами обуславливает возрастание значения финансового анализа, позволяющего формировать для управления информационное обеспечение, необходимое для качественных управленческих решений. Для анализа деятельности предприятий требуется выделение объектов и круга решаемых задач. В.Л. Поздеев, рассматривая предприятие как открытую систему классифицирует объекты анализа по следующим критериям: 1 – по уровням управления; 2 – по направлениям деятельности; 3 – по стадиям воспроизводственного процесса; 4 – по отдельным видам ресурсов. Особым объектом анализа в настоящее время он выделяет систему управления в целом и, в частности, транзакционные издержки и общую сумму управленческих затрат [4, с. 22-23].

Анализируя затраты (издержки) производства и управления в целом, следует учитывать сложившуюся методологическую основу их определения, которая заключается в следующем:

- в краткосрочном периоде наиболее важным является деление затрат на постоянные (не зависящие от объемов производства) и переменные (связанные с объемами выпуска продукции);

- сумма постоянных и переменных затрат отражает совокупные (общие) издержки.

Предельные издержки, будут элементом переменных затрат, так как показывают, на сколько увеличиваются совокупные издержки при производстве дополнительной единицы продукции. В долгосрочном периоде все издержки являются переменными, а их динамика определяется характером эффекта от масштаба

производства. В долгосрочном периоде производственная система может изменять все факторы производства (при минимуме затрат в краткосрочном периоде она может увеличить масштабы производства для снижения удельных затрат).

При положительном эффекте масштаба расширения производства и вовлечения дополнительных капитальных ресурсов происходит снижение средних издержек в долгосрочном периоде по мере увеличения объема производства. При отрицательном эффекте средние издержки в долгосрочном периоде растут по мере увеличения объема производства. При постоянном эффекте масштаба долгосрочные издержки будут постоянны.

Для поддержания устойчивости развития, помимо анализа и контроля рисков и издержек производственных систем необходим анализ и контроль всех осуществляемых сделок и хозяйственных операций (бизнес-операций).

Каждая бизнес-операция нуждается в построении плана, программы её проведения с выделением отдельных этапов и процедур, согласованием задач и ресурсов для их осуществления, составлением баланса доходов и расходов. При осуществлении нескольких сделок, связанных друг с другом, планировать их следует во взаимосвязи. При проведении взаимосвязанных бизнес - операций, при осуществлении масштабных хозяйственных бизнес проектов, предполагающих получение прибыли в значительных объемах, предварительная разработка плана, программы действий становится обязательным условием и подтверждением уверенности в получении желаемого результата и дальнейшего устойчивого развития.

### *Список литературы*

1. Мальсагов И.А. Учет, контроль и анализ в системе управления стратегическим развитием холдинга: теория и практика: Монография / И.А. Мальсагов. / Ингушский государственный университет/ - Магас: ООО "КЕП", 2014. – 327 с.
2. Управление устойчивым развитием организации: учетно - аналитический аспект: монография / Под ред. О.А.Мироновой, В.В. Терешинной. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2009. - 224 с.
3. Поздеев В.Л. Методы оценки финансовой устойчивости предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 24. С. 54-58.
4. Мельник М.В. Теория экономического анализа: учебник для магистров / М.В. Мельник, В.Л. Поздеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 261 с.

*Христолюбов Сергей Николаевич,  
аспирант кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: kbua@inbox.ru*

## **СОЗДАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ГИБКОГО ПООБЪЕКТНОГО ПОДХОДА**

*Интеграция учетно-контрольной информации на основе развивающихся информационных технологий является актуальной проблемой для организаций потребительской кооперации. В статье рассматривается создание интегрированной информации на основе выделения наиболее существенных объектов учета и контроля в системе управления организациями потребительской кооперации.*

*Ключевые слова: информационные технологии, организация учета, интеграция информации, контроль, объекты учета, информационное пространство.*

На развитие любой организации в настоящее время влияет огромное количество нестандартных факторов. В первую очередь они порождены экономическими и политическими причинами. Влияние их проявляется в постановке обществом и государством новых целей деятельности. Если раньше главная цель коммерческой организации заключалась просто в получении прибыли, то сейчас требуется участие организации в реализации более глобальных целей – таких, как обеспечение продовольственной безопасности, применение инновационного подхода при осуществлении деятельности и реализации функций управления и так далее.

Развитие информационных технологий и модели информационного общества также существенно изменяет условия функционирования организации. Оно дает новые возможности по оптимизации, повышению эффективности ее деятельности. В то же время все большее развитие и популяризация модели информационного сообщества требует от организации существенного увеличения финансирования на модернизацию применяемых информационных продуктов, переобучения персонала и ориентации на электронные формы осуществления хозяйственных операций. Достаточно актуальным для фирм является и вопрос оптимизации затрат.

Все эти факторы требуют существенного изменения подхода к организации и методике ведения учета, а также осуществления внутреннего контроля. Обширные и постоянно ме-

няющиеся запросы пользователей требуют от бухгалтерской службы организации гибкости, своевременности и эффективности. Постоянные поиски путей оптимизации затрат требуют максимальной рациональности. Постоянно меняющиеся требования нормативных актов и изменение базовых научных парадигм требуют четкой стандартизации, оперативности и большого профессионализма. Изменяющиеся условия деятельности и рост рисков различных видов требуют осуществления эффективного и своевременного внутреннего контроля.

В таких условиях интеграция учета и контроля в целостную систему на основе единого программного комплекса представляется наиболее эффективным решением. Это позволит существенно повысить качество учетной информации, осуществляемых контрольных функций, эффективность деятельности организаций.

Несмотря на то, что интеграция учета и контроля в единую систему является достаточно актуальным и перспективным научным направлением, на данный момент не создано оптимального механизма такой интеграции.

На наш взгляд, вопрос создания интегрированной системы учета и контроля можно разделить на две проблемы: интеграция учетных систем и интеграция учета и контроля.

Особенно актуален в последнее время стал вопрос интеграции учетных систем. Концепций интеграции видов учета в единую систему разработано достаточно много. Рассмотрим основные из них.

В.А. Озеран и Т.Н. Бойчук при построении модели учетно-аналитического обеспечения системы управления расходами предлагают интегрировать информацию финансового и управленческого учета с помощью аналитических счетов [4, С. 56].

В.И. Ткач и М.В. Шумейко в инжиниринговой теории учета предлагают осуществлять интеграцию учетной информации на основе применения единого информационного поля и структурированного плана счетов [6, С. 5].

И.А. Варпаева в интегрированной процессно-ориентированной учетной системе предлагает осуществлять интеграцию финансового и управленческого учета на основе процессно-ориентированного подхода и применения информационных технологий [2, С.48].

По мнению И.В. Кальницкой интеграция компонентов учетно-аналитической системы должна осуществляться в зависимости от структуры управления хозяйствующего субъекта и иметь организационный характер [3, С. 5].

Учитывая рассмотренные мнения, полагаем возможным выделить программный, методологический, организационный, адаптивный и смешанный подходы к интеграции систем учета.

Программный подход предполагает использование единого программного продукта или комплекса взаимосвязанных программных продуктов для интеграции учетных систем.

Методологический подход для интеграции учетных систем использует единую методологическую базу (единый план счетов, единую учетную политику, единую систему отчетности и так далее).

Организационный подход основан на применении процессно-ориентированного подхода и построения интегрированной учетной системы в строгой зависимости от структуры управления организацией.

При адаптивном подходе структура интегрированной учетной системы является гибкой и напрямую зависит от изменения внешней и внутренней среды организации.

В смешанном подходе при интеграции учетных систем используется несколько способов интеграции одновременно.

Второй проблемой в создании интегрированной системы учета и контроля является интеграция систем учета и контроля.

С одной стороны, в соответствии с пунктами 3.2 и 3.6 Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России целью бухгалтерского учета является подготовка информации, необходимой внешним и внутренним пользова-

телям для принятия управленческих решений. То есть учетная информация является базой для принятия управленческих решений, в том числе для осуществления контрольной функции управления.

С другой стороны, контрольная функция является одной из основных функций учета. Этот постулат имеет долгую историю научного обоснования.

Среди зарубежных ученых, выделявших контрольную функцию в учете, можно назвать Ф. Беста, Ф. Виллу, Дж. Риса, Дж. Росси, Б. Нидлза, Р. Энтони. Основателем же учения о контрольной функции учета является Леон Сэй.

Среди российских ученых можно выделить Н.А. Блатова, Я.М. Гальперина, Л. И. Гомберга, М.И. Куттера, Н.П. Кондракова и других.

Существует ряд современных теорий и парадигм, обосновывающих контроль, как часть системы учета. Например, Я.В. Соколов выделял юридическую теорию учета, в соответствии с которой предметом бухгалтерского учета является контроль прав и обязательств лиц, участвующих в хозяйственных процессах [5, С. 27].

Т.Н. Малькова среди парадигм исторической эволюции бухгалтерского учета выделяет парадигму функциональности, смысл которой состоит в единстве экономической и контрольной функций бухгалтерского учета, реализация которых обеспечивается методологией как совокупностью профессионального инструментария [1, С.].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что взаимосвязь учета и контроля основана на следующих положениях: 1 - учет формирует информационную базу для осуществления контроля; 2 - формы и методы контроля напрямую зависят от организации и методов учета; 3 - эффективная и рационально организованная система учета влияет на эффективность контроля; 4 - контроль позволяет определить пути совершенствования и рационализации учета.

Вопрос интеграции учета и контроля сложен в первую очередь с методологических позиций. Это – два разных и в то же время взаимосвязанных процесса, на которые влияют различные факторы. Однако максимально сблизить и повысить эффективность таких процессов вполне возможно. В интегрированной системе учета и контроля мы предполагаем тесную координацию и повышение корреляционных связей между учетной и контрольной функцией, ведущее к повышению эффективности этих про-

цессов. Добиться этого, на наш взгляд, можно с помощью гибкого пообъектного подхода.

Особую актуальность, на наш взгляд, внедрение интегрированной системы учета и контроля имеет в организациях потребительской кооперации. Это обусловлено их особенностями деятельности и осуществления учета и контроля.

Потребительская кооперация играет важную социально-экономическую роль в обеспечении сельского населения товарами и услугами (в том числе в сложноступных и отдаленных районах), а также комплексном развитии сельской инфраструктуры. Организации потребительской кооперации могут частично обеспечить решение таких стратегически важных общегосударственных задач, как продовольственная безопасность и безработица сельского населения.

Однако имеющийся потенциал кооперативных организаций не может быть реализован в полной мере из-за неэффективных методов управления, устаревшей информационной системы, сложности учета и неэффективности контроля. Решению этих проблем в организациях потребительской кооперации может способствовать внедрение интегрированной системы учета и контроля, которое требует гибкого, вдумчивого подхода, учета специфики деятельности и особенностей системы управления. Внедрение этой системы, на наш взгляд, должно включать выделение объектов учета и контроля, наиболее существенных для кооперативных организаций; определение формата интеграции таких объектов; построение блок-схемы интегрированной системы и определение функций ее элементов в системе управления.

Наиболее важными для организаций потребительской кооперации, по нашему мнению, являются: запасы, основные средства, финансовые вложения, дебиторская и кредиторская задолженность, собственный капитал, резервы, доходы и расходы. Важность этих статей обусловлена их существенностью, сложностью и наличием некоторых методологических противоречий по отдельным вопросам. Считаем необходимым в предлагаемой системе выделить также специфические объекты: планирование, управление рисками, оценка качества учетной информации и эффективности работы учетной системы. Выделение этих объектов необходимо ввиду тенденции расширения запросов пользователей информации и существенного случай-

ного изменения внешней и внутренней среды деятельности организации.

Процесс внедрения интегрированной системы учета и контроля кроме определения методологических подходов, должен включать множественные изменения в деятельности организаций потребительской кооперации, которые можно разделить на следующие этапы: организационный, информационный, методологический и кадровый.

Организационный этап предполагает изменение структуры управления организацией за счет распределения функций в интегрированной системе учета и контроля между существующими и новыми структурными подразделениями. В организациях потребительской кооперации на уровне союза потребительских обществ предлагаем функции учета в интегрированной системе учета и контроля возложить на существующий отдел бухгалтерского учета и контроля, переименовав его в отдел учета, усилив его кадровый состав и выделив в нем модуль финансового и налогового учета и модуль управленческого учета. Контрольную же функцию предлагаем возложить на созданный для этой цели отдел внутреннего аудита.

На уровне Райпо учетную функцию в интегрированной системе учета и контроля предлагаем возложить на бухгалтерию, повысив качество ее кадрового состава при необходимости. Контрольную же функцию предлагаем возложить на созданный для этой цели отдел контроля, включив в его состав существующий ревизионный отдел и усилив при необходимости его качественный и количественный состав.

Информационный этап предполагает создание единого информационного пространства. В организациях потребительской кооперации ввиду сложности и большого размера проекта, а также существенного дефицита собственных специалистов в этой области предлагаем реализовать его силами крупной сторонней организации, работающей в области информационных технологий и программирования. Причем такая организация должна не только разработать, но также внедрить и в последующем обслуживать созданное единое информационное пространство.

На методологическом этапе предполагается разработка новых внутрифирменных стандартов осуществления учетной и контрольной функции, а также их внедрение на местах, последующий мониторинг эффективности и изменение при необходимости.

Внедрение и последующую координацию этих стандартов, по нашему мнению, должен осуществлять отдел учета на уровне регионального потребительского союза; а осуществлять их оценку и определять направления совершенствования должен отдел внутреннего аудита. Это предполагает изменение количества и качества кадрового состава отделов, осуществляющих учетные и контрольные функции как на уровне регионального союза, так и на уровне райпо. Здесь можно выделить два этапа: *начальный этап*, когда подбирается оптимальный кадровый состав по количеству и качеству для эффективной работы интегрированной системы учета и контроля и *последующий этап*, когда отдел внутреннего аудита осуществляет консультационную работу и периодически проводит повышение квалификации сотрудников с целью роста результативности интегрированной системы учета и контроля, а также снижения внутренних рисков.

Представляется, что внедрение интегрированной системы учета и контроля в организации потребительской кооперации позволит: выработать единую, наиболее эффективную и гибкую методологическую модель бухгалтерского, налогового, управленческого учета и контроля; повысить качество учетной информации и эффективность осуществляемого контроля; полностью автоматизировать системы бухгалтерского, налогового, управленческого учета и внутреннего контроля с помощью комплекса взаимосвязанных программных продуктов; обеспечить оперативный доступ к учетной и контрольной информации ответственных ра-

ботников за счет единого информационного пространства; подготовить информационную базу для модернизации системы внутреннего менеджмента, что позволит достичь ключевых показателей нового уровня.

### *Список литературы*

1. Акантьева М.Д. Постулаты, парадигмы и научные теории: бухгалтерский взгляд и современная оценка // *Международный бухгалтерский учет*. - № 37. - 2014. - С. 23-30.
2. Варпаева И.А. Предпосылки разработки интегрированной процессно ориентированной учетной системы // *Международный бухгалтерский учет*. - № 34. - 2014. - С. 45-57.
3. Кальницкая И.В. Интегрированная учетно-аналитическая система для целей управления организацией // *Международный бухгалтерский учет*. - № 22. - 2014. - С. 2-13.
4. Озеран В.А. Модель учетно-аналитического обеспечения системы управления расходами периода / В.А. Озеран, Т.Н. Бойчук // *Международный бухгалтерский учет*. - № 15. - 2014. - С. 54-61.
5. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.
6. Ткач В.И. Инжиниринговая бухгалтерия и управление экономическими процессами / В.И. Ткач, М.В. Шумейко // *Международный бухгалтерский учет*. - № 18. - 2012. - С. 2-9.
7. Миронова О.А., Азарская М.А., Курочкина И.П. Методологическое единство бухгалтерского учета и аудита // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2007. № 2. С. 84-85.

**Хузин Айдар Рафисович,**  
 аспирант кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
 Поволжского государственного технологического университета  
 Россия, г. Йошкар-Ола  
 E-mail: kbua@inbox.ru

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ

*Отраслевая специфика деятельности производственных предприятий влияет на организацию бухгалтерского учета и, в большей степени, на учет затрат. В геологоразведочной деятельности предприятий добывающих отраслей промышленности такие особенности связаны с необходимостью формирования затрат, относящихся к образованию поискового актива как объекта бухгалтерского учета, чему посвящена данная статья.*

*Ключевые слова: геологоразведочные работы, учет затрат, поисковый актив.*

Методологические и организационные особенности бухгалтерского учета геологоразведочных работ заключаются в следующем.

*1. Отсутствие в нормативно-правовой литературе и научных исследованиях по теории бухгалтерского учета четко выделенных этапов и стадий геологоразведочных работ, на которых происходит создание поискового актива*

В нашей стране, вся регламентация геологоразведочных работ осуществляется на основании ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов». Стоит отметить, что на сегодняшний день очень мало научных исследований, посвященных учету в геологоразведке. Большинство современных исследований, таких отечественных ученых, как Ш.И. Алибеков, А.Х. Ибрагимов, Т.Н. Новоселова, и ученых советской эпохи: Ф.И. Алдашкин, Л.Г. Алиева, А.Ф. Зимин, П.А. Лукьяненко, В.А. Плотников, посвящено учету геологоразведочных работ в нефтяной и газовой промышленности, а работ по учету в геологоразведке алмазов практически нет.

В пункте три ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» перечислены затраты по геологоразведочным работам, не относящимся к образованию поискового актива:

1) затраты, связанные с геологоразведочными работами на участке недр, в отношении которого доказана коммерческая целесообразность добычи;

2) затраты, связанные с палеонтологическими, научно-исследовательскими, региональными геолого-геофизическими работами, инже-

нерно-геологическим изысканиями и геологическими съемками;

3) затраты, связанные с деятельностью, целью которой является контроль за режимом подземных вод, исследование вулканической деятельности и прогнозирование землетрясений;

4) затраты, связанные с геологоразведочными работами, выполняемыми до момента получения лицензии, связанные с оценкой и поиском новых месторождений полезных ископаемых, без значимого нарушения целостности недр.

На основании пункта три ПБУ 24/2011 можно сделать вывод, что поисковый актив, при геологоразведочных работах, связанных с поиском новых месторождений полезных ископаемых, не образуется в двух случаях: 1) геологоразведочные работы проводятся без необходимой лицензии, вследствие чего не происходит существенное нарушение целостности недр; 2) проводимые геологоразведочные работы осуществляются на участке недр, в отношении которого доказана коммерческая целесообразность добычи.

Алгоритм геологоразведочных работ регламентирован Распоряжением Министерства природных ресурсов Российской Федерации от 05.07.1999 № 83-р «Об утверждении Положения о порядке проведения геологоразведочных работ по этапам и стадиям (твердые полезные ископаемые)», который выделяет три этапа и пять стадий геологоразведочных работ. Однако данное Распоряжение является универсальным для всех видов твердых полезных ископаемых и не учитывает географическое месторасполо-

жение, на котором производится геологоразведка и последующая добыча полезных ископаемых. В России 90% всех алмазов добываются на территории Республики Саха (Якутия), что накладывает свой географический отпечаток на существующий алгоритм геологоразведочных работ. По мнению сотрудников Научно - ис-

следовательского геологического предприятия, являющегося подразделением АК АЛРОСА, при геологоразведочных работах необходимо выделять три этапа и семь стадий геологоразведочных работ (рис. 1).

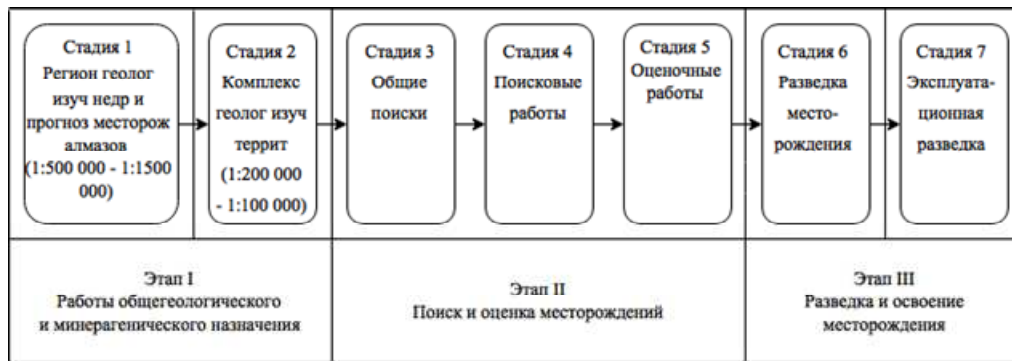


Рис. 1. Этапы и стадии геологоразведочных работ

Исходя из видов проводимых геологоразведочных работ на каждой стадии, представленных на рисунке 1, можно сделать два вывода: 1) специфика работ, осуществляемых на первой стадии, не нарушает существенно целостность недр; 2) седьмая стадия геологоразведочных работ осуществляется с момента признания коммерческой целесообразности добычи алмазов. Капитализация затрат и создание поискового актива происходит со стадии геологоразведочных работ, с которой возникает необходимость в получении лицензии и происходит

существенное нарушение целостности недр, то есть со второй стадии. Принятие к учету поискового актива происходит по завершению шестой стадии геологоразведочных работ, так как по итогам этой стадии происходит создание технико-экономического обоснования будущего месторождения полезных ископаемых.

Мы предлагаем следующую схему регистрации фактов хозяйственной жизни геологоразведочных работ в системе бухгалтерского учета (рис. 2).

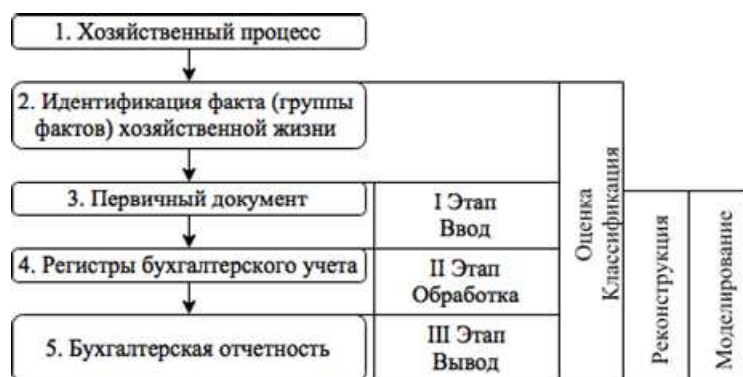


Рис. 2. Схема регистрации ФХЖ в системе бухгалтерского учета

Исходя из рисунка 2, на предприятии постоянно происходит множество различных хозяйственных процессов, что соответствует первому блоку схемы. Определенные хозяйственные процессы подлежат идентификации в виде фактов хозяйственной жизни, соответствующие

второму блоку схемы. Для принятия к учету бухгалтеру, на основании первичного документа, необходимо проанализировать и идентифицировать каждый факт хозяйственной жизни а также оценить и классифицировать его по разным основаниям, что соответствует первому



блоку схемы или первому этапу моделирования. На четвертом блоке схемы происходит отражение первичного документа в регистрах бухгалтерского учета, что соответствует второму этапу моделирования. На протяжении всего процесса моделирования есть возможность классифицировать, переоценивать факты хозяйственной жизни и реконструировать их, то есть представлять информацию, в системе бухгалтерского учета сгруппированную в зависимости от интересов пользователей.

Уточним процесс моделирования геологоразведочных работ. Согласно рисунку 1 на первой стадии геологоразведочных работ «Региональное геологическое изучение недр и планирование месторождений алмазов в масштабе 1:500 000 – 1:1500 000 и мельче» производятся работы для получения системной геологической информации. Согласно специфике геологоразведочных работ, на основании первичных документов, все понесенные затраты списываются в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» с кредита счетов, таких как 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 10 «Материалы», 02 «Амортизация основных средств», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». Основной целью первой стадии геологоразведочных работ является определение участков недр, которые подлежат дальнейшему более детальному исследованию на второй стадии.

Со второй стадии геологоразведочных работ «Комплексное геологическое изучение территорий 1:200 000 – 1:100 000» происходит капитализация затрат и создание поискового актива. В случае успешного завершения геологоразведочных работ второй стадии происходит переход на третью стадию «Общие поиски» и продолжается дальнейшее изучение недр до пятой стадии включительно. Основными бухгалтерскими записями фактов хозяйственной жизни данных стадий (со второй по пятую включительно) являются дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Материальные поисковые активы» или «Нематериальные поисковые активы», кредит счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 10 «Материалы», 02 «Амортизация основных средств», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и т.д.

На шестой стадии геологоразведочных работ «Разведка месторождения» проводится дальнейшее получение информации для проектирования строительства горнодобывающего предприятия. На данной стадии осуществляется

разработка технико-экономического обоснования, подлежащего государственной геологической, экономической и экологической экспертизе. По успешному завершению геологоразведочных работ шестой стадии осуществляется принятие к учету поискового актива бухгалтерской записью: Д-т сч. 04 «Нематериальные поисковые активы» (если это нематериальный поисковый актив) или Д-т сч. 01 «Основные средства» (если этот актив материальный) К-т сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы».

На седьмой стадии геологоразведочных работ «Эксплуатационная разведка» проводится уже непосредственно при добыче полезных ископаемых. На этой стадии геологоразведочная служба определяет в какой области карьера или шахты лучше проводить дальнейшую добычу, где строить транспортные маршруты для вывоза руды и так далее. Отражение фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете на седьмой стадии производится аналогично первой.

## *2. Отсутствие рекомендаций для учетной политики геологоразведочных экспедиций в части учета геологоразведочных работ*

ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» требует уточнения в части учета поисковых активов и расходов по обычным видам деятельности, так как от этого зависит величина налога на прибыль и как следствие налоговые поступления в бюджет. В частности, отмечено, что «организация устанавливает виды поисковых затрат, признаваемые внеоборотными активами. Остальные поисковые затраты признаются расходами по обычным видам деятельности». Сутью четвертого пункта ПБУ 24/2011 является то, что геологоразведочная экспедиция обязана указать в учетной политике две ключевые группы геологоразведочных работ. Первой группе необходимо состоять из этапов и стадий геологоразведочных работ, на которых следует осуществлять капитализацию затрат по этим работам и создание поискового актива. Ко второй группе следует относить все остальные этапы и стадии геологоразведочных работ, не вошедшие в первую группу.

Исходя из рисунка 1, с точки зрения принципа рациональности ведения бухгалтерского учета, мы предлагаем иначе перегруппировать этапы и стадии геологоразведочных работ для учетной политики геологоразведочной экспедиции. Под этапом I следует понимать «Геологические расходы по поиску новых месторождений», состоящий из первой стадии, так как на

данном этапе отражаются текущие расходы по геологоразведочным работам. Этап II необходимо переименовать в «Поисковые активы», состоящий из стадий со второй по шестую включительно, так как именно на данном этапе происходит капитализация затрат и создание

поискового актива. Этап III целесообразность «Геологические расходы по эксплуатационной разведке», состоять из седьмой стадии и отражать текущие расходы по геологическим работам, связанным с эксплуатационной разведкой (Рисунок 3).

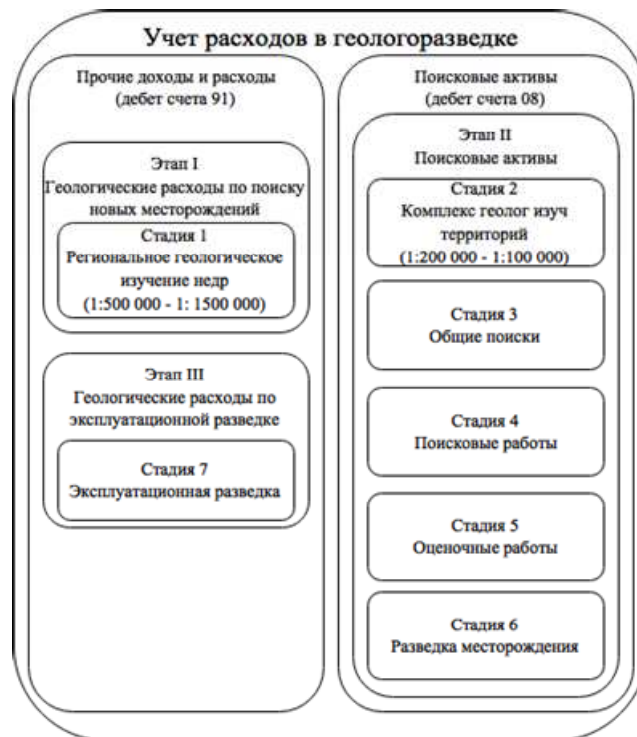


Рис. 3. Дуализм геологоразведочных работ для учетной политики геологоразведочной экспедиции

3. *Отсутствие определения термина «поисковый актив» в нормативно-правовой литературе и научных исследованиях по теории бухгалтерского учета*

До настоящего времени нет точного определения термина «поисковый актив», что негативно отражается на развитии науки о бухгалтерском учёте. По нашему мнению, поисковый актив – это капитализированные затраты геологоразведочных работ, образуемые в тот момент времени, когда происходит нарушение целостности недр, в отношении которых организация имеет лицензию и до того момента, как будет опровергнута или признана коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых.

Список литературы

- 1 Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» ПБУ 24/2011 : приказ Минфина РФ от 06.10.2011 № 125н : URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 06.12.2015).
- 2 Об утверждении Положения о порядке проведения геологоразведочных работ по этапам и стадиям (твердые полезные ископаемые) : распоряжение Минприроды РФ от 05.07.1999 № 83-р : URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.12.2015).
- 3 Некрасова Н.А., Некрасов С.И., Садиков О.Г. Тематический философский словарь : Учебное пособие. М. : МГУ ПС (МИИТ), 2008. 164 с.

*Царегородцев Дмитрий Игоревич,  
аспирант кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ**

*Реализация лизинговых отношений в условиях сложившегося правового поля имеет свои особенности, которые охарактеризованы в данной статье. Сравнительная характеристика возможностей, предоставляемых официальными документами за рубежом и реализуемыми в рамках государственных и региональных инвестиционных программ в России позволяет выявить тенденции развития лизинговой деятельности.*

*Ключевые слова: лизинг, инвестиции, нормативно-правовая база.*

Нормативно-правовое регулирование лизинговых отношений за рубежом имеет более длительный, чем в России, исторический период развития, отличается уровнем экономического развития каждой страны, национальными традициями хозяйствования с использованием рыночных инструментов. Например, лизинговое законодательство в странах Западной Европы включает специальные законы о лизинге, действующие во Франции, Бельгии, Италии и некоторых других. В ряде государств действуют так называемые нормы общего права, которые определяют как и на основе каких норм регулировать лизинговые отношения. К таким государствам можно отнести Австралию, Англию, Новую Зеландию. К третьему типу государств относятся те, которые выделяют лизинговую деятельность как отдельное направление экономической деятельности, регулируют ее наряду с другими видами деятельности общими законами. Ярким представителем такой группы государств являются США.

Лизинг за рубежом, его нормативно-правовая база развиваются на основе Оттавской Конвенции 1988 года, которая была разработана межправительственной организацией – Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА), членство в которой имеет в том числе и Россия. К странам, которые ратифицировали Конвенцию, относятся: Венгрия, Италия, Нигерия, Россия и Фран-

ция. Россия ратифицировала данную конвенцию в 1998 году. Многие страны, которые подписали конвенцию (США, Филиппины, Бельгия, Панама и другие), но не ратифицировавшие ее на официальном уровне используют положения этой конвенции в сфере международного финансового лизинга.

Особенностью международного финансового лизинга является тот факт, что коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных государствах (договаривающиеся государства), а договоры поставки и лизинга регулируются законодательством одного из этих договаривающихся государств.

В целом можно отметить, что многие положения Оттавской конвенция легли в основу законодательств разных стран о лизинге, в том числе и в Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)", действующий в настоящее время в России.

Пунктом 2 Оттавской конвенции определены три основные характеристики сделки финансового лизинга:

- "арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждение арендодателя;
- оборудование приобретает арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или

должен быть заключен между арендодателем и арендатором; и

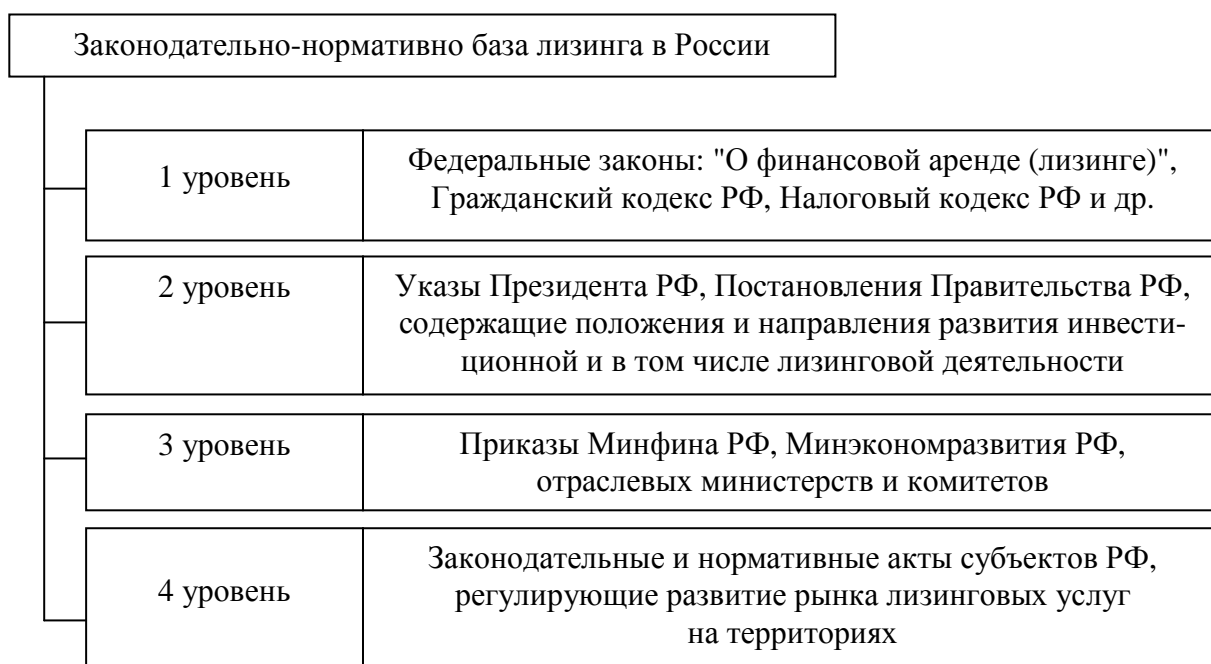
– периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования".

Несмотря на то, что Оттавская конвенция рассматривает схему организации лизинга, включающую только трех основных участников (поставщик, лизингодатель и арендатор), права и обязанности этих участников рассматриваются широко, включая взаимодействия поставщика и лизингодателя, лизингодателя и арендатора. Кроме того, отдельный раздел конвенции посвящен случаям нарушения договора сторонами и отношениям правопреемственности в случае банкротства арендатора.

Признавая все нормы конвенции (в части общих положений финансовой аренды, прав и

обязанностей стороны, положений конвенции с законодательством отдельных государств и условия присоединения к конвенции), Россия начала формировать нормативно-правовую среду лизинговой деятельности с начала 90-х годов прошлого столетия. Официальное признание лизинга стало регулироваться документами 1994-95 годов. В отдельные нормы хозяйственной практики лизинг был вписан документами несколько позже в 1996-97 годах, а в 1998 году был принят закон "О лизинге", который регулировал развитие рынка лизинговых услуг в России.

Поскольку нормативно-правовая база лизинговой деятельности и развитие рынка лизинговых услуг включает довольно обширный перечень документов, ее можно представить как состоящую из четырех уровней (рис. 1).

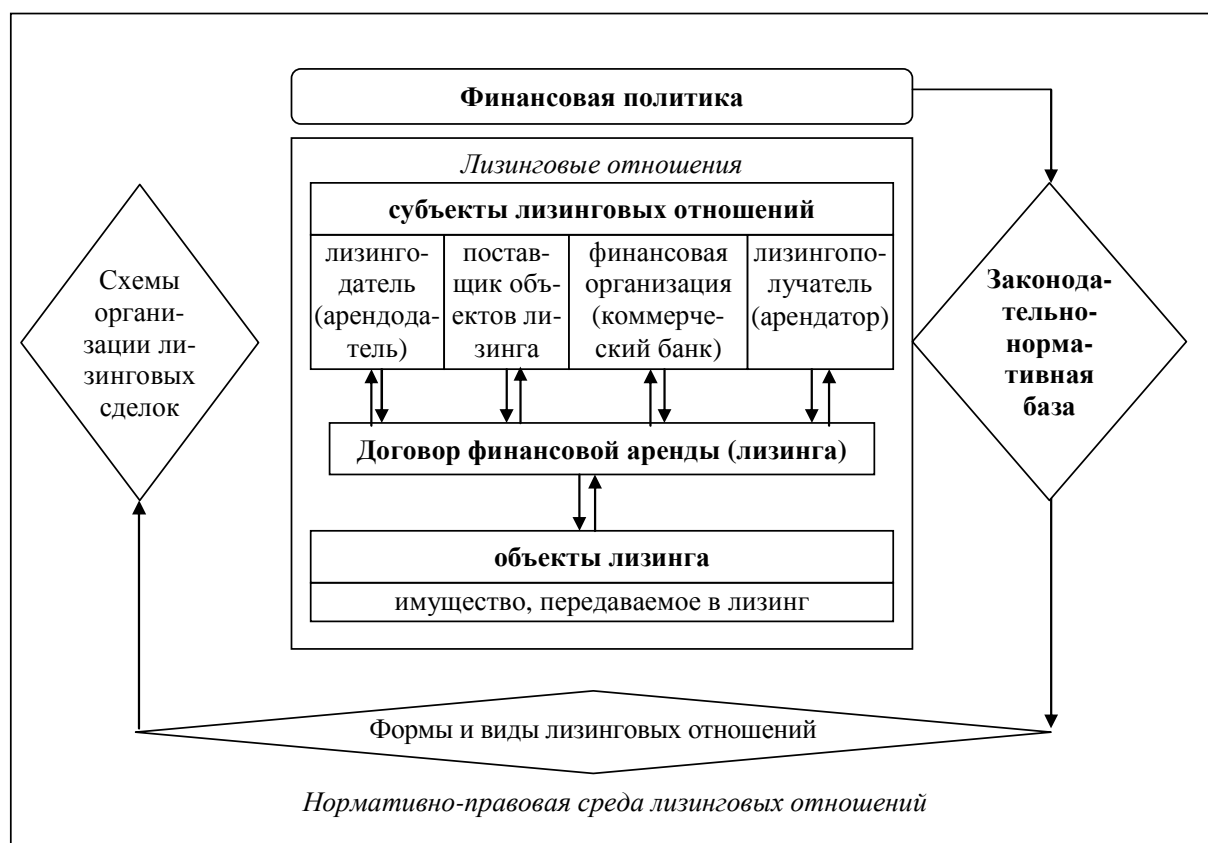


**Рис. 1. Законодательно-нормативная база лизинга в России**

Действия законодательно-нормативной базы распространяется на все уровни управления, включая и микроуровень. На уровне хозяйствующих субъектов (микроуровне), осуществляющих лизинговую деятельность, могут использоваться внутренние стандарты (положения), регулирующие порядок осуществления

лизинговых сделок, заключения и прекращения договоров, выкупа и передачи (приема) лизингового имущества в собственность.

Законодательно-нормативная база является неотъемлемым элементом нормативно - правовой среды, в которой осуществляются лизинговые отношения (рис. 2).



**Рис. 2. Нормативно-правовая среда лизинговых отношений**

На законодательном уровне, на котором мы уже останавливались в исследованиях, определены:

- общая характеристика и понятийный аппарат: лизинга, сублизинга, лизинговой деятельности, лизинговой сделки;
- сфера применения и виды лизинга;
- правовые аспекты лизинга;
- экономические взаимоотношения сторон;
- меры государственной поддержки лизинга;
- право контроля за лизинговыми сделками со стороны лизингодателя.

Все перечисленные аспекты отражены большей частью в Федеральном законе "О финансовой аренде (лизинге)". Кроме данного закона с начала становления лизинга в рыночной

России (с 1994 года) издано более 100 различных нормативно-правовых актов по лизингу, отражающих отдельные его аспекты, отраслевую принадлежность, регулирование использования бюджетных средств, и др.

На уровне регионов лизинг также имеет государственную поддержку, несмотря на различные возможные условия развития лизинговой деятельности. Более 50 российских регионов имеют специализированные законодательства, регулирующие инвестиционную, в том числе лизинговую деятельность. Все документы, принимаемые на уровне субъектов Российской Федерации и регламентирующие лизинговую деятельность, размещенные в компьютерной справочно-правовой системе "Консультант-Плюс" можно классифицировать по группам, характер которых отражен в таблице (табл. 1).

**Таблица 1. Группы нормативно-правовых актов регионального значения, принимаемых в поддержку лизинговой деятельности**

Группы	Общая характеристика актов группы
1. Нормативно-правовые акты, направленные на поддержку лизинга и его применение в качестве инвестиционного инструмента	Раскрывают терминологию: финансовая аренда, финансовый лизинг, долгосрочная аренда, лизинговая деятельность, лизинговые компании. Подчеркивают значение финансовой аренды (лизинга) для развития предпринимательства в регионах.
2. Нормативно-правовые акты, регламентирующие создание лизинговых организаций	Раскрывают меры поддержки органов регионального управления или уполномоченных ими организаций (лиц) представлять интересы лизинговых организаций.
3. Нормативно-правовые акты, содержащие приоритет лизинговой деятельности региональных органов управления	Раскрывают особенности лизинговых сделок, осуществляемых с использованием бюджетных средств. Формируют список пользователей лизингового имущества (основных средств, выделенных на условиях лизинга), ранжированный с учетом времени выделения пользователем основных средств на условиях лизинга.
4. Решение судебных органов, по результатам рассмотрения исков участников лизинговых отношений	Подобные решения формируют нормативно-правовую среду в регионах, накапливая определенный опыт деятельности лизинговых организаций и использования лизинговых сделок с учетом действующего законодательства
5. Нормативно-правовые акты, регламентирующие получение бюджетной поддержки для организации финансовой аренды (лизинга) на конкурсной основе	Раскрывают порядок централизованного финансирования лизинговой деятельности, роль уполномоченных для этой цели организаций, открывают возможность для лизингодателей получения бюджетного финансирования для осуществления лизинговой деятельности
6. Нормативно-правовые акты отраслевого характера	Регулируют лизинговую деятельность в конкретных отраслях экономики (исключение составляет аграрный сектор, для которого выделен отдельный сегмент - агролизинг). Направлены на развитие инновационной деятельности, стимулирует лизинг продукции инновационной деятельности. Обеспечивают поддержку малого бизнеса, возможность приобретения им оборудования и техники на основе лизинга для осуществления деятельности.
7. Нормативно-правовые акты в сфере агролизинга	Подчеркивают роль лизинга для сельского хозяйства, обеспечивают распределение сельскохозяйственной техники запасных частей, машин и механизмов, племенного скота на основе лизинга. Определяют порядок для технологизации работ по оформлению и реализации агролизинга на основе разработанных перечней пользователей с указанием выделенных для них квот. Регулируют проведение конкурсов лизингодателей на право получения источников финансирования и представления интересов региональных органов управления. Регулируют формы, размер оплаты услуг лизинга сельхозпроизводителями.

Под нормативно-правовыми актами мы понимаем принимаемые на региональном и местном уровне законы, постановления, указы и др. Постановлениями региональных правительств принимаются государственные программы экономического развития, в которых уделено существенное внимание инвестиционной деятельности, в том числе осуществляемой в сфере лизинга. Например, в исследуемом регионе Республики Марий Эл (Приволжский федеральный округ) 31 августа 2012 года было принято Постановление Правительства Республики Марий Эл № 326 "О государственной программе Республики Марий Эл "Экономическое развитие и инвестиционная деятельность (2013-2020 годы)".

Целями программы выделены:

- обеспечение сбалансированного экономического развития и конкурентоспособности экономики;

- создание условий для повышения уровня жизни населения;

- обеспечение благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, содействие повышению инвестиционной активности организаций [3].

Третья из перечисленных целей является наиболее значимой, поскольку ее реализация содействует общему экономическому развитию региона. В этой сфере в республике ежегодно реализуются инвестиционные проекты по освоению и выпуску новых видов продукции, по технологическому перевооружению производства, что не только увеличивает объемы произ-

водства, но и способствует созданию новых рабочих мест. Государственная поддержка региональных властей предусматривает:

- предоставление субсидий из республиканского бюджета в размере 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации по кредитным и лизинговым расходам;
- предоставление льготной аренды земельных участков на период нового строительства, при которой размер арендной платы за землю устанавливается по минимальной ставке 0,01% от кадастровой стоимости участка;
- административное сопровождение ряда инвестиционных проектов и заключение с инвесторами соглашений о сотрудничестве; и др.

Для развития инвестиционных процессов используются инвестиции, привлеченные в рамках государственно-частного партнерства с привлечением российских и международных институтов развития.

Республиканская целевая программа "Развитие инвестиционной деятельности в Республике Марий Эл на 2010-2020 годы", утвержденная Постановлением Правительства Республики Марий Эл от 28 апреля 2010 года № 110 направлена на организационное и финансовое содействие инвесторам в процессе реализации проектов на территории республики. Основные принципы и факторы развития инвестиционной политики региона представлены на рисунке (рис. 3).



Рис. 3. Принципы региональной инвестиционной политики

Ресурсное обеспечение и расходы по реализации вышеназванных государственной и рес-

публиканской программ в 2010-2020 годах представлены в таблице (табл. 2).

Таблица 2. Ресурсное обеспечение и расходы по государственной и целевой программам Республики Марий Эл по экономическому развитию и инвестиционной деятельности с 2015 по 2020 г.

Наименование государственной программы, подпрограммы и показателя	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>1. Государственная программа Республики Марий Эл "Экономическое развитие и инвестиционная деятельность (2013 - 2020 годы)"</i>						
- ресурсное обеспечение	75538,0	206278,0	214473,0	225848,0	234168,0	241218,0
- расходы на реализацию, всего	115007,4	306078,0	321673,0	340448,0	356168,0	370618,0
в том числе:						
из республиканского бюджета	75538,0	206278,0	214473,0	225848,0	234168,0	241218,0
из федерального бюджета	39469,4	99800,0	107200,0	114600,0	122000,0	129400,0
<i>2. Республиканская целевая программа "Развитие инвестиционной деятельности в Республике Марий Эл в 2010-2020 годах"</i>						
- расходы на реализацию, из республиканского бюджета, всего	57748,0	156458,0	162643,0	171748,0	177958,0	183018,0

За счет реализации новых инвестиционных проектов республика ожидает создание до 4 тыс. новых рабочих мест и увеличения инвестиций в основной капитал до 76,6 млрд. рублей ежегодно. Это положительно характеризует возможности нормативно-правовой среды, в условиях которой продолжают интенсивно развиваться лизинговые отношения.

*Список литературы*

1. Неверов В.П., Иванова И.Л. Учет лизинговых операций: проблемы и решения // Вестник Российского университета кооперации. 2012. № 3 (9). С. 56-62.
2. Иванова И.Л. Институциональный подход к управлению лизинговой деятельностью // Экономические науки. 2014. № 117. С. 161-166.

3. Постановление от 31 августа 2012 г. № 326 "О государственной программе Республики Марий Эл "Экономическое развитие и инвестиционная деятельность (2013 - 2020 годы)".
4. Миронова И.Б., Холодова М.Ю. Направление реформирования системы государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств // Современные проблемы и перспективы развития финансовой и кредитной сфер экономики России XXI века Сборник научных статей. Хабаровская государственная академия экономики и права. Хабаровск, 2011. С. 145-149.
5. Налогообложение нефтедобывающей промышленности: история и перспективы / А.Ф. Яртиева, Д.В. Юрков, М.А. Сафиуллин, А.М. Туфетулов. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2015. – 164 с.



*Черкасова Татьяна Ивановна,  
канд., экон. наук, доцент  
кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: CherkasovaTI@volgatech.net*

## **РОЛЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА**

*Исследовано понятие и роль учетной политики в системе бухгалтерского учета экономического субъекта. Систематизированы факторы и угрозы, связанные с вопросами формирования и практического применения учетной политики при организации бухгалтерского учета экономического субъекта. Даны рекомендации по их устранению или частичной нейтрализации.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, бухгалтерский учет, учетная политика.*

В современных условиях глобализации и развития мирохозяйственных связей особенно актуальными становятся вопросы обеспечения экономической безопасности экономических субъектов, которые наряду с вопросами обеспечения налоговой [5], экологической безопасности, занимают особое место в устойчивом развитии экономики государства. При этом экономическая безопасность бизнеса может быть определена как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов [4].

Анализируя данное определение экономической безопасности отметим, что в нем акцентирована готовность государства разрабатывать механизмы для обеспечения деятельности по экономической безопасности на микро- и на макроуровне. Основные направления деятельности по обеспечению безопасности регламентированы законодательно и в соответствии со ст. 3 Федерального закона N 390-ФЗ от 28.12.2010 (ред. от 05.10.2015) «О безопасности» [2] включают в себя:

1) комплекс мероприятий, связанных с прогнозированием, выявлением, проведением анализа и оценкой угроз безопасности;

2) определение основных направлений государственной политики и, как следующий этап, стратегическое планирование в области обеспечения безопасности;

3) совершенствование нормативно - правового регулирования в области обеспечения безопасности;

4) разработку и применение комплекса тактических и стратегических мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности и нейтрализации последствий их проявления;

5) применение комплекса экономических мер в целях обеспечения безопасности;

6) разработку, производство и внедрение современных видов вооружения в целях обеспечения безопасности;

7) организацию научной деятельности в области обеспечения безопасности;

8) координацию деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности;

9) финансирование расходов на обеспечение безопасности, контроль за целевым расходованием выделенных средств;

10) развитие международного сотрудничества в целях обеспечения безопасности;

11) осуществление других мероприятий в области обеспечения безопасности в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все указанные направления носят достаточно глобальный характер и могут быть реализованы путем осуществления целевых мероприятий в рамках разработанной государством экономической, финансовой и налоговой политики.

Обеспечение экономической безопасности на уровне отдельных субъектов Российской Федерации осуществляется комплексными мероприятиями, призванными обеспечить становление и устойчивое развитие организаций разных типов, организационно-правовых форм деятельности и форм собственности [7].

Особое внимание можно обратить на организацию эффективной системы ведения бухгалтерского учета и формирование показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, поскольку учетно-аналитическое обеспечение является основой для принятия многих управленческих решений, которые, в том числе могут упрочить экономическую безопасность бизнеса и обеспечить в дальнейшем его устойчивое развитие.

Одним из основных локальных нормативно-правовых документов, регламентирующих порядок организации бухгалтерского учета на уровне отдельного предприятия, является учетная политика, которая представляет собой принятую организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [1].

Формированием учетной политики организации занимается главный бухгалтер (бухгалтер), либо лицо, на которое руководителем возложена обязанность ведения бухгалтерского учета на данном предприятии [6]. В качестве разработчика учетной политики может выступить и сам руководитель, если он принял решение самостоятельно вести бухгалтерский учет экономического субъекта. В процессе разработки учетной политики могут также принимать участие другие работники бухгалтерии, занимающиеся ведением бухгалтерского учета по отдельным его участкам, представители службы внутреннего контроля, юридического отдела и других структурных подразделений предприятия.

При разработке учетной политики организации утверждаются:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий перечень синтетических и аналитических счетов, необходимых для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и бухгалтерской отчетности;

- формы первичной учетной документации, учетных регистров, а также формы внутренней бухгалтерской отчетности;

- порядок проведения инвентаризации активов организации и источников финансирования ее деятельности;

- способы оценки активов и обязательств экономического субъекта;

- правила документооборота и технология обработки учетной информации;

- порядок осуществления внутреннего контроля за фактами хозяйственной жизни экономического субъекта;

- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Для того, чтобы учетная политика экономического субъекта вступила в силу, она должна быть утверждена приказом или распоряжением руководителя предприятия.

В соответствии со ст. 21 ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете» [3] учетную политику организации можно отнести к внутренним стандартам экономического субъекта, то есть к локальным нормативно-правовым документам, которые распространяют свое действие на данный экономический субъект, его филиалы и иные структурные подразделения, и предназначены для упорядочения организации и ведения бухгалтерского учета.

Обеспечение экономической безопасности происходит за счет устранения или хотя бы частичной нейтрализации последствий как внешних, так и внутренних угроз, неизбежно сопутствующих функционированию бизнеса. Под угрозой при этом понимается совокупность условий и факторов, а также стечение обстоятельств, значительно увеличивающих риски жизнедеятельности экономического субъекта. Угрозы могут возникать в результате целенаправленных или неосознанных действий как отдельных физических и юридических лиц, органов государственной власти и управления, так и других звеньев экономики, а также в результате воздействия природных процессов. Источники угроз могут возникать в ходе неблагоприятного развития экономических, социальных, политических и других процессов во внешней или внутренней среде любого хозяйствующего субъекта [4].

Внешние угрозы, не зависящие от предприятия, обусловленные глобальными экономическими, политическими и социальными процессами определяют условия среды, в которой функционирует предприятие, возможности воздействия на них у экономического субъекта ограничены (геополитическая обстановка, нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета в РФ, реформирование бухгалтерского учета в соответствии с требованиями

международных стандартов учета и отчетности и т.д.)

Внутренние угрозы поддаются воздействию, зависят от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта, содержания разработки локальных нормативно-правовых документов организации, уровня автоматизация бухгалтерского учета, эффективного графика документооборота и т. д.

В сознании руководства предприятия угроза экономической безопасности проходит стадии

Осознания угрозы – формулировка действия условий и факторов, неблагоприятно воздействующих на функционирование хозяйствующего субъекта.

Реакции на угрозу – осмысление возможностей организации воздействовать на угрозу, чтобы полностью или частично нейтрализовать ее негативные для бизнеса последствия. Как альтернатива – осознание невозможности совершения активных действий со стороны экономического субъекта для нейтрализации угрозы.

Выработки адекватного ответа на угрозу – разработка комплекса мероприятий, последовательная реализация которых будет способствовать ликвидации угрозы или хотя бы смягчению ее неблагоприятного воздействия.

Представляется целесообразным выделить угрозы экономической безопасности организации, непосредственно сопряженные с вопросами формирования и реализации на практике учетной политики, организации бухгалтерского учета экономического субъекта и предложить рекомендации по их устранению или хотя бы смягчению негативных последствий от них.

*Угроза 1 - формальный подход к формированию учетной политики при создании экономического субъекта.* В соответствии с требованиями действующего законодательства экономический субъект обязан в течение 90 дней после регистрации в качестве юридического лица разработать и утвердить приказом или распоряжением руководителя свою учетную политику. Действуя по формальному признаку, предприятие, с одной стороны, выполняет требования законодательства и утверждает свою учетную политику, а с другой, перечисленный в учетной политике стандартный набор приемов и способов бухгалтерского учета, не отвечающих специфике деятельности экономического субъекта не решает, проблемы информационного обеспечения управления.

*Предложения по нейтрализации угрозы:* обдуманый выбор приемов и способов бухгал-

терского учета при формировании учетной политики только что созданной организации, непосредственное участие в формировании учетной политики лиц, на которых руководителем будет возложена обязанность по ведению бухгалтерского учета и представителей руководства организации, работников взаимосвязанных с бухгалтерией структурных подразделений организации, например, службы внутреннего контроля.

*Угроза 2: недостаточное раскрытие всех аспектов учетной политики, необходимых для эффективной организации системы бухгалтерского учета на предприятии.* Известно, что при формировании учетной политики должны быть раскрыты следующие ее основные аспекты:

1. Организационный аспект, в рамках раскрытия которого определяется порядок организации и ведения бухгалтерского учета.

2. Технический аспект, в рамках раскрытия которого определяются формы используемых первичных учетных документов и учетных регистров, перечень лиц, имеющих право подписывать документы, составляется график документооборота и т. д.

3. Методический аспект, в рамках раскрытия которого выбираются варианты отражения в учете информации об объектах бухгалтерского учета и осуществляемых с ними хозяйственных операциях исходя из альтернативных вариантов, оговоренных в нормативно-правовых документах.

Недостаточное раскрытие указанных аспектов, безусловно, приводит к значительному ухудшению качества учетно-аналитической информации, ее достоверности, полноты и оперативности формирования, а также к появлению осложнений в процессе взаимодействия бухгалтерии и других структурных подразделений организации.

*Предложения по нейтрализации угрозы:* осуществление на систематической основе внутреннего контроля за полнотой раскрытия всех основных аспектов учетной политики.

*Угроза 3: формальное переутверждение учетной политики из года в год при сохранении всех ее основных положений в неизменном виде.* В связи с тем, что учетная политика организации утверждается сроком на один год [1], ежегодно в конце отчетного года возникает необходимость в ее переутверждении. С одной стороны, если в учетную политику не вносятся никакие изменения, это можно считать позитивным моментом, так как этот факт способ-

ствуется реализации допущения последовательности применения учетной политики, декларируемому в ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете» [3] и ПБУ 1 / 2008 «Учетная политика организации» [1]. Учетная политика должна применяться последовательно из года в год, чтобы учетно-аналитическая информация, рассматриваемая за несколько лет, была бы сопоставимой для целей ее последующего анализа. Однако в тех же нормативно-правовых документах предусмотрена возможность внесения изменений в учетную политику в следующих случаях:

- изменении требований действующего законодательства РФ в области бухгалтерского учета и отчетности;

- разработки новых методических приемов и способ ведения бухгалтерского учета, применение которых способно существенно повысить качество формируемой учетно-аналитической информации;

- существенном изменении условий деятельности хозяйствующего субъекта (изменение организационно-правовой формы, отраслевой принадлежности и т.д.).

В целях обеспечения сопоставимости бухгалтерской (финансовой) отчетности за ряд лет изменение учетной политики производится с начала отчетного года, если иное не обусловливается причиной такого изменения. В этих ситуациях игнорирование существующей необходимости внести в учетную политику изменения, может привести к ее моральному устареванию, снижению полноты и достоверности бухгалтерской информации, искажению показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

*Предложения по нейтрализации угрозы:* систематический мониторинг основных положений учетной политики организации, их актуализация в соответствии с новыми требованиями законодательства РФ в области бухгалтерского учета и отчетности, а также с изменившимися условиями хозяйствования экономического субъекта.

Приведенный перечень угроз, существующих в отношении порядка разработки и применения предприятием его учетной политики, является далеко не исчерпывающим. Но даже

обозначенные проблемы могут заставить задуматься руководство организаций произвести переоценку роли учетной политики как локального нормативно-правового акта не только для текущего управления, но и на стратегическую перспективу. Такое переосмысление возможно только при осознании роли эффективной организации бухгалтерского учета с целью экономической безопасности.

Таким образом, вопросы формирования учетной политики, гибкой адаптации ее с учетом изменившихся условий деятельности экономического субъекта являются определяющими в вопросах обеспечения экономической безопасности бизнеса при организации и ведении бухгалтерского учета, организации непрерывного мониторинга всех основных положений учетной политики организации.

### *Список литературы*

1. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106 н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»).
2. Федеральный закон от 28.12.2010 N 390-ФЗ "О безопасности" (ред. от 05.10.2015).
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014).
4. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике: учебник/ Бурлачков В.К. и др.- Изд. дом "АТИСО", 2009 г. - 639 с.
5. Миронова О.А., Шемякина М.С. Основы и взаимосвязь категорий «экономическая безопасность» и «налоговая безопасность» // Инновационное развитие экономики. 2015. № 4 (28). С 125-131.
6. Теория бухгалтерского учета: учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров; под ред. Ю. А. Бабаева. - Изд. 5-е, перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2015. - 240 с.
7. Постановление от 01.09.2011 № 277 «О республиканской целевой программе «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Марий Эл на 2012-2020 годы».
8. Миронова О.А. Экономическая безопасность: проблемы и пути ее обеспечения // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 1. С. 79-83

*Швецова Наталья Кимовна,  
канд. экон. наук, доцент  
Марийского государственного университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: shvetsoff@rambler.ru*

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

*Финансовая устойчивость на протяжении многих десятилетий является дискутируемой различными направлениями науки и практикой. Ее рассмотрение с позиции положений теории позволяет видеть зависимость от различных факторов производства и определять ключевые показатели экономического роста организации, необходимые для обеспечения финансовой устойчивости. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовой устойчивостью, рассматриваемое в статье, требует изучения задач, принципов формирования и требований, предъявляемых к качеству информации.*

*Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономическое развитие, капитал, факторы производства, модель устойчивого состояния, учетно-аналитическое обеспечение, принципы, требования.*

Вызовы глобальной экономики ставят перед российским бизнесом новые задачи, решение которых направлено на повышение эффективности системы управления коммерческими организациями и укрепление финансовой устойчивости не только на текущую, но и на стратегическую перспективу. В последние годы, когда влияние кризисных ситуаций с 2008 года практически не затихает, наблюдается рост инфляции и резкие изменения курса рубля, системы управления в российских организациях значительно упрочили свои позиции: организуются системы внутреннего контроля, выделяются такие области управления как "риск-менеджмент", разрабатываются с должной тщательностью договорная и налоговая политика, повышается роль экономического анализа. При таком развитии систем управления бизнесом все еще остаются проблемы, которые сложно решить, если организации испытывают сложности в финансовом обеспечении деятельности, в реализации крупных проектов из-за отсутствия инвестиций и т.д. Поэтому вопросы финансовой устойчивости требуют не только практического решения, но и более глубокого научного исследования.

Понятие финансовой устойчивости не является новым, его определения даны в многочис-

ленных источниках экономической литературы. М.Г.Лапуста определяет финансовую устойчивость организации как "состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивают развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска" [3]. М.Н.Крейнина характеризует через финансовую устойчивость стабильность финансового положения организации, обеспечиваемую достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования", предполагая, что "заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат" [2].

Не продолжая перечень определений финансовой устойчивости, можно отметить, что теоретические посылы для таких определений берутся в теории финансов и методологическом инструментарии управления финансами организаций. Безусловно, теория и методология не может рассматриваться в отрыве от классической экономической теории, которые заложила ключевые положения под формирования таких финансовых категорий как: "капитал", "прибыль", "капиталосберегающие инновации",

"накопление капитала" и др., без которых современная теория управления финансов и управления финансовой устойчивостью не могут существовать.

В своей работе "Богатства народов" Адам Смит ставил главную цель - изучить экономическое развитие: силы, действующие долговременно и управляющие ростом богатства народов, понимая под богатством не только накопленный к определенному времени капитал общества (запас), но и доход, произведенный в течение определенного времени (поток) [1, с. 32].

Во многих классических экономических работах А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Милля, К. Маркса, А. Маршалла, Ф. Уикстиды, К. Викселя и других можно встретить концепцию роста доходов, который ставится авторами в зависимость от степени разделения труда в обществе, причем само разделение труда трактуется очень широко. Даже в настоящее время термин разделение труда используется для определения и характеристик технического прогресса.

Так или иначе, капитал и доход являются определяющими показателями в классических и современных теориях экономического развития. Джон Стюарт Милль, излагая теорию капитала как "ранее накопленного запаса продуктов прошлого труда", формулирует четыре "фундаментальные теоремы о капитале" [1, с. 167-168]:

- первая теорема заключается в том, что "промышленность ограничена капиталом", что означает увеличение занятости за счет капитальных вложений. "Когда появляются избыточные мощности, принять участие в создании капитала может государство. Капиталообразование как таковое никогда не ведет к безработице";

- вторая теорема – "капитал – это результат сбережений";

- третья теорема – "капитал как результат сбережений не может потребляться". Это следует из утверждения А. Смита о том, что сбережения – суть затраты и тезиса о неуничтожимости покупательной способности денег, лежащая в основе законов рынка Сэя. Значения теоремы "сбережения – суть затраты" заключается в том, что сбережения и инвестиции создают эффек-

тивный совокупный спрос также однозначно, как и расходы на потребление;

- четвертая теорема – "спрос на потребительские товары – не есть спрос на труд" является самой сложной для трактования. Дж. Милль склонялся к тому, что совокупная занятость является прямой функцией от нормы накопления капитала, поэтому потребительский спрос, детерминируя распределение труда между различными отраслями, слабо влияет на общую занятость. Ответ на вопрос, будут ли доходы от продаж использоваться на повышение оплаты труда - остается за предпринимателями, следовательно, спрос на товары необязательно является спросом на труд.

Формулируя вышеизложенные теоремы Дж. Милль исходил из полной занятости, при которой рост спроса на труд в одной отрасли промышленности ведет к оттоку труда из других отраслей. Безусловно, эти "идеальные" условия отсутствуют в рыночной экономике, однако его теории утверждают, что труд является неопровержимым фактором роста производства, при котором могут достигнуть своего максимального значения и доход, и капитал.

В экономической теории макроксизма теории капитала и движения капитала, дополнены теорией капиталосберегающих инноваций, рост которых рассматривался К. Марксом в проявлении сложных технологий: "трудосберегающие усовершенствования внедряются по мере того, как растущая заработная плата начинает "налезать на прибыль, поедая ее, тогда как капиталосберегающие нововведения происходят, как правило, по причинам технического характера" [1, с. 231].

Теоретическое развитие факторов производства в экономических концепциях XIX-XX столетий опирается на теорию предельной производительности, которую часто характеризуют как теория распределения. Суть этой теории заключается в том, что "в состоянии равновесия вклад каждого производственного фактора будет оплачен в соответствии с его предельной производительностью, равной изменению производства совокупного продукта при добавлении или отнятии единицы этого фактора, если количества других факторов остаются неизменными" [1, с. 396]. Концепция экономического развития рассматривает предельную производительность как основу для соблюдения

рыночных принципов, а изменение факторов производства при их стабильном росте – как условие устойчивости.

Устойчивость или устойчивое состояние Дж. Ван Хорн описывает в виде модели, в которой "будущее совершенно аналогично прошлому в отношении баланса и относительных показателей эффективности работы фирмы. При составлении этой модели предполагается, что фирма не привлекает средства извне, выпуская новые акции; собственный капитал строится только путем аккумуляции прибыли от распределения акций" [4, с. 207]. Уровень достижимого роста определяют ряд переменных:

- *отношение общей величины активов к объему продаж*. Определяется как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов и означает, что чем ниже это соотношение, тем эффективнее используются активы;

- *коэффициент прибыльности* рассматривается как относительная мера эффективности производства после учета всех расходов и налоговых платежей;

- *доля прибыли, нераспределяемая по дивидендам*, определяется в соответствии со структурой капитала и выплатой дивидендов.

- *коэффициент соотношения собственных и заемных средств*;

- *начальные продажи (объем продаж за прошедший отчетный период)*;

- *абсолютное изменение объема продаж по сравнению с прошлым годом*.

Модель устойчивого состояния рассматривается как основа для расчета уровня достижимого роста, при котором рост активов (использования средств) должен быть равен росту кредиторской задолженности и собственного капитала (источники средств). При этом рост активов измеряется как абсолютное изменение объема продаж, умноженное на отношение общей величины активов к объему продаж. Рост собственного капитала осуществляется за счет роста нераспределенной прибыли. Таким образом, моделируя переменными при изменяющихся предположениях их величин на будущие периоды, можно теоретически определять модели устойчивого роста (развития).

В современном финансовом менеджменте управление финансовой устойчивостью рас-

сматривается как целенаправленное воздействие на финансовое положение предприятия в определенном направлении для достижения его целей при наименьших затратах. Оно значительно снижает риски деятельности предприятия, так как финансовую устойчивость можно рассматривать как допустимый интервал колебаний показателей, оценивающих его финансовое состояние в условиях изменчивости внешней среды. При таком подходе финансовая устойчивость предприятия рассматривается как оценка вероятности нарушения обязательств по расчетам и отражает уровень риска его деятельности в зависимости от величины заемного капитала. Поэтому деятельность хозяйствующих субъектов для оценки финансовой устойчивости, как правило, рассматривается в условиях риска [5].

Для эффективного управления финансовой устойчивостью организаций необходимо надежное информационное учетно - аналитическое обеспечение. Система информации, формируемая учетом и анализом показателей деятельности организации, подчинена, с одной стороны, целям и задачам управления, с другой – требованиями, предъявляемыми к ней законодательно-нормативными документами: Законом "О бухгалтерском учете", Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ), Планом счетов бухгалтерского учета, Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), Международными стандартами аудита (МСА), внутренними стандартами и положениями, регламентирующих порядок, исполнителей осуществления учетных операций и формирования отчетности (внешней финансовой и внутренней управленческой) и др. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовой устойчивостью включает не только данные учета и отчетности разных видов, и ее анализ, но и нефинансовую информацию, раскрывающую риски, внешние факторы рынка, оказывающие влияние на финансовые показатели. Формировать такое обеспечение в рамках одной информационной системы достаточно сложно, поэтому общий массив информации можно рассматривать в рамках отдельных блоков (или модулей), каждый из которых сформирован либо по направлению и источникам сбора информации, либо в рамках конкретных задач управления из

разных источников и в разрезе разных направлений.

Вся информация должна отвечать требованиям, предъявляемым к содержанию и к качеству, формироваться в соответствии с принципами, продиктованными ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации". Основополагающими принципами, отраженными в ПБУ, являются:

- принцип имущественной обособленности;
- принцип непрерывности деятельности;
- принцип последовательности применения учетной политики;
- принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности.

Перечисленные принципы носят характер допущений, что их отличает от характеристик принципов, отраженных в МСФО (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности". Что касается требований, предъявляемых к информации, то к таким требованиям ПБУ относит: требование полноты; требование своевременности; требование осмотрительности; требование приоритета содержания перед формой; требование непротиворечивости; требование рациональности. В МСФО перечень требований несколько расширен, включает качественные характеристики: уместности, надежности, сопоставимости и понятности. В свою очередь, понятность, трактуемая как доступность для понимания пользователями, дополняется такими качественными характеристиками как существенность и правдивое представление.

Для того, чтобы информация, принимаемая для управления устойчивым развитием организации считалась существенной, необходимо установить уровень (точку отсчета) этой качественной характеристики, при котором ее искажение (или пропуск) может повлиять на при-

нятие решения пользователями. Поскольку пользователями данной сферы управления, в первую очередь, являются собственники и управленцы организации, то определение пороговых значений тех или иных финансовых показателей, их изменений под влиянием различных факторов, выявляемых анализом, должно быть осуществлено в рамках задач текущего и стратегического управления устойчивым развитием.

### *Список литературы*

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: "Дело Лтд", 1994. – 720 с.
2. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент. 2001. № 2.
3. <http://www.elitarium.ru/finansovaja-ustojchivost-predprijatija/>
4. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Швецова Н.К. Концепция системного анализа финансовой устойчивости бизнеса: монография / Марийский государственный университет. – Йошкар-Ола, 2014. – 124 с.
6. Управление устойчивым развитием организации: учетно - аналитический аспект: монография / Под ред. О.А.Мироновой, В.В. Терешинной. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2009. - 224 с
7. Шимоханская Т.В. Проблема устойчивого развития социально-экономических систем и хозяйствующих субъектов // Вопросы экономики и права. 2011. № 32. С. 258-263.
8. Шимоханская Т.В. контроль устойчивости как функция управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 3. С. 509-512.



**Шилова Любовь Федоровна,**

*д-р экон. наук, доцент*

*кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита*

*Тюменского государственного университета*

*Россия, г. Тюмень*

*E-mail: ShilovaL57@mail.ru*

## ОСНОВЫ БАЛАНСОВЕДЕНИЯ: ИСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Развитие теории бухгалтерского учета и отчетности тесно взаимосвязано с балансоведением, научные направления и концепции которого имеют давнюю историю и сложившиеся национальные научные школы. В статье изложены подходы к балансоведению, основанные на статической и динамической концепциях, и их трактовании.*

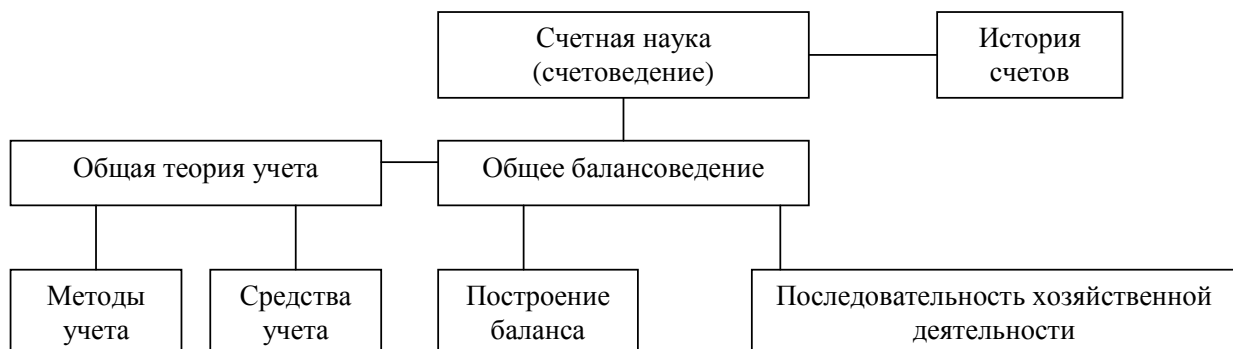
*Ключевые слова: бухгалтерский баланс, балансоведение, научные школы, статическая трактовка, динамическая концепция, органический баланс.*

Исследованием структуры, методических подходов к формированию бухгалтерского баланса и его анализом занимались в разные периоды развития бухгалтерской науки зарубежные и отечественные исследователи.

Известной во всем мире является немецкая школа балансоведения, ее основные концепции статического, динамического и органического балансов. Российская школа балансоведения XIX-XX веков, основанная на трудах Н.С.Аринушкина, А.А. Афанасьева, Г.А. Бахчисарайцева, Н.А. Блатова, Н.Р. Вейцмана, Я.Н. Гальперина, Н.А. Кипарисова, А.К. Роцаховского, А.П. Рудановского, С.К. Татура и многих других, - определила основные научные

направления теории бухгалтерского учета и балансоведения, анализа баланса. Среди экономистов первой половины XX века научные направления балансоведения формировались в двух направлениях: либо на основе теории учета и организационного построения баланса, либо на теории анализа баланса. Такая категоричность сохранилась и в отдельных исследованиях современников. Однако, комплексность балансоведения не может исключать ни первого, ни второго подходов.

В своей работе "Что такое балансоведение" (1928 г.) Н.А.Кипарисов отмечал, что балансоведение выделено из счетоведения (счетной науки), так же, как и история счетов (рис. 1).



**Рис. 1. Система счетной науки по Кипарисову [2]**

Несколько иного взгляда придерживался Вознесенский Е.П., выделяя балансоведение наряду со счетоведением из системы счетной науки (рис. 1).

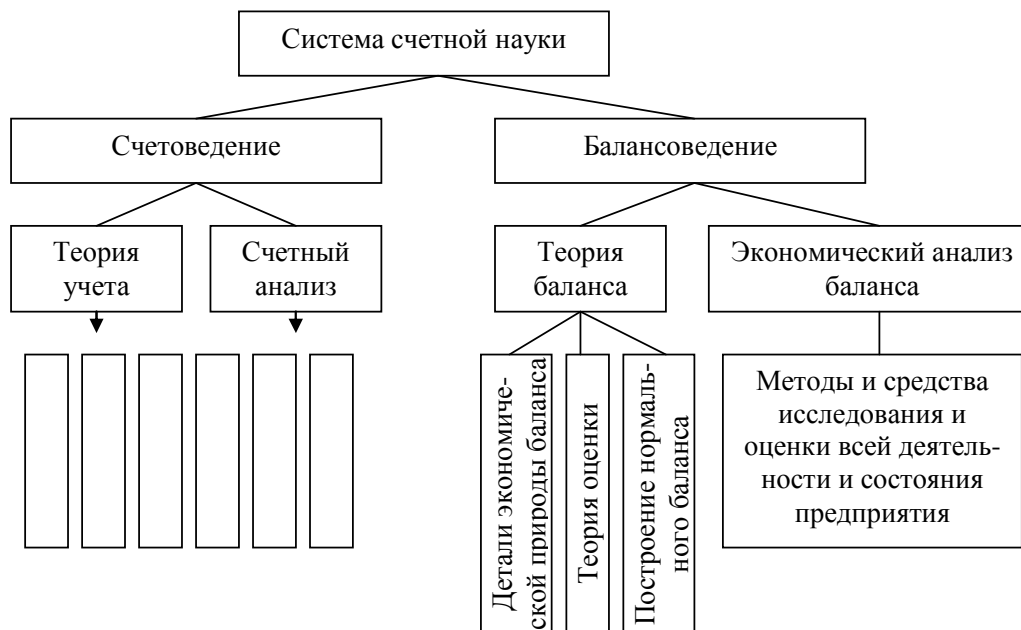


Рис. 1. Система счетной науки по Вознесенскому Е.П. [3, с. 57]

Балансоведение по представлению экономистов первой половины XX века основано либо на теории учета, либо на теории баланса. Многие сходились во мнении, что теория должна объединять все вопросы, включая обоснование экономической природы баланса и методов, и способов оценки его статей. Не все считали, что анализ баланса следует включать самостоятельным направлением в балансоведение. Более того, существует мнение, что анализ баланса должен быть экономическим и включать методы и средства исследования и оценки всей деятельности и состояния предприятия. Еще в 1944 году В.Д. Новодворский в журнале "Бухгалтерский баланс: прошлое и настоящее" писал: "Наверное неслучайно в России в 20-е годы балансоведение стало самостоятельным научным направлением в науке счетоведения. Цель этого направления: установить принципы и нормы построения бухгалтерского баланса различных хозяйств; методы исследования хозяйственной деятельности на основе балансов" [1, с. 339].

Методологической основой научного исследования об отчетности является методология бухгалтерского учета, его процедура, отраженная в классических теориях бухгалтерского учета, которая на своей завершающей стадии формирует бухгалтерскую отчетность. Безусловно, что процедуру бухгалтерского учета в методологии следует выделять обособленно. Экономическую и финансовую сущность эле-

ментов отчетности можно отразить с абсолютной достоверностью только на основе концепции и принципов формирования отчетности, раскрытия содержания категорий и понятийного аппарата.

Если обратиться к эволюции взглядов, теорий об экономическом развитии государства и его субъектов, то, очевидно, необходимо выбрать правильное философское и политэкономическое направление для обоснования такого явления, как учет и отчетность.

Одной из главных проблем, которые исторически дискутировались в балансоведении, является проблема сущности бухгалтерского баланса. "Первые положения по бухгалтерскому учету и отчетности базировались на осмыслении целей баланса (обеспечение доказательной силы торговых книг и защита интересов кредиторов) и реализации этих целей через задачи бухгалтерского учета и отчетности (документирование, информирование об имущественном положении и рентабельности), а также концептуальном применении принципа оценки по себестоимости" [5, с. 38]. Жак Совари, например, трактовал баланс как составную часть инвентаризационной описи, как завершающий этап, на котором инвентаризационная опись представляется в форме бухгалтерского счета и носит название "Balance du present inventaire" ("Представление инвентаризационной описи в виде баланса") [5, с. 19].

Немецкий профессор Теодор Губер писал: "Немецкое слово "Bilanz" (русское "баланс") латинского происхождения. Оно складывается из слова "bis", т.е. два раза, и слова "lanx", т.е. чашка весов. Стало быть "Bilanz" значит "с двумя чашками". Таким образом, "Bilanz – баланс" есть не что иное, как весы. Однако этими весами взвешиваются не товары, а ценности, т.е. имущественные ценности, капиталы предприятия [4].

В теории бухгалтерского учета на протяжении нескольких столетий рассматривались разные по содержанию и сути подходы к бухгалтерскому балансу. Возникали споры, какой из двух по сути исключают друг друга подходов является преобладающим: статический или динамический?

Отметим, что исследования ученых немецкой школы балансоведения, основоположников статической и динамической трактовки балан-

са, в основном были направлены на решение проблем бухгалтерского баланса и стоимостного измерения его составляющих элементов, т.е. оценки его статей, с которыми увязывали все другие учетные категории. Теории статического и динамического балансов представляют собой две крайности, обусловленные принципом дополнительности. Этот принцип имеет два важных вывода:

- чем точнее оценка средств, тем менее точной становится оценка финансового результата (следствие использования статической теории баланса);

- чем точнее оценка финансового результата, тем менее точной становится оценка средств (следствие использования теории динамического баланса).

Различия в методах статического и динамического балансов приведены в таблице 1.

**Таблица 1. Различия в методах статического и динамического балансов [6, с. 21]**

Статический баланс	Динамический баланс
Отражаются активы, на которые полностью оформлены права собственности	Отражаются все применяемые активы независимо от собственности на них, в том числе используемые на правах владения и пользования
Расходы на приобретение долгосрочных прав считаются фиктивными и не отражаются	Расходы на приобретение долгосрочных прав признаются как нематериальные активы
Активы оцениваются по текущим рыночным ценам на каждую отчетную дату	Активы оцениваются по фактическим расходам на приобретение или производство, т. е. по себестоимости
Амортизация начисляется на утрату частичной стоимости активов, т. е. на оценку их износа	Амортизация начисляется как перенос части стоимости активов в расходы независимо от их фактического износа
Акционерный капитал отражается в полной заявленной сумме	Акционерный капитал отражается в балансе в размере фактически поступивших сумм
Доходы (выручка) признаются по мере инкассирования денежных средств или против обеспеченной дебиторской задолженности	Доходы (выручка) признаются против обеспеченной дебиторской задолженности, замещающей себестоимость, с добавлением суммы прибыли
Забалансовые счета применяются для учета не-собственных материальных ценностей, условных прав и обязательств	Забалансовые счета не применяются за ненадобностью, так как все необходимые объекты отражаются на балансовых счетах

Ж.Ришар отмечает в своей работе, что данные тенденции в понимании баланса возникли в ранний период формирования двойной бухгалтерии: статическая – в Венеции, динамическая – во Флоренции. Длительный период доминировал статический подход, в начале XX века в России и в Германии было отдано предпочтение динамическому подходу. Мировой бухгалтерской общественности известны имена русского ученого А.П.Рудановского (1863-1934 гг.) и немецкого – Э.Шмаленбаха (1873-1955 гг.). Их труды стали основой для дальнейших исследований сущности статической и динамической природы баланса, а также органической

теории, объединившей сущностные природные характеристики баланса. Рассмотрим их.

1. Статическая трактовка баланса ставила главной задачей отчетности – *ежегодное определение стоимости чистого имущества субъекта хозяйствования с помощью баланса*. Чистое имущество расценивается чаще как собственный капитал организации. Если баланс отражал изменение чистого имущества, то это указывало на существование в отчетном периоде прибыли или убытка. Такая точка зрения ставила определение финансового результата на второе место, первичной задачей являлось определение чистой стоимости имущества.

Рассмотрим развитие статической теории в немецкой школе балансоведения.

В ходе развития статической концепции было выделено четыре типа балансов: ликвидационный, эквивалентный, квантификационный и тотальный.

Статическая бухгалтерия при составлении баланса учитывает только состояние ценностей на данный момент времени. Ее целью считается определение того, позволит ли реализация всех активов предприятия получить сумму, необходимую для оплаты его кредиторской задолженности. Статический баланс является демонстрация стоимостной массы, доступной к распределению среди лиц, профинансировавших хозяйствующий субъект. Если предположить реальность перехода на статический учет, то следует вводить его параллельно с финансовым учетом для оценки имущественного, прежде всего финансового положения организации. Статический баланс очень хорош для целей аудита, однако на практике ведение дополнительного статического учета привело бы к большой дополнительной работе.

*Динамическая балансовая теория* была основана на постановке главной задачи – определение финансового результата, получение которого тесно связывалось с выручкой от реализации. Баланс как "аккумулятор сил" представлял соотношение активного и пассивного резерва сил, показывая финансовые результаты с учетом временных отношений между материальными и финансовыми оборотами [7, с. 43]. В основе учения немецких балансоведов лежало разграничение материальных результатов и материальных затрат, с одной стороны, и денежных расходов, - с другой.

Согласно теории динамического баланса актив и пассив отражают различные фазы кругооборота капитала, вложенного в предприятие. Очень важным для восприятия идей теории динамического баланса является понимание трактовки пассива. Пассив – это все поступления, которые были израсходованы, но еще не стали затратами хозяйственного цикла. Он отражает финансовое положение данного отчетного периода. Первый раздел пассива показывает величину вложенного собственного капитала, второй раздел – сумму привлеченного капитала. Для динамического баланса характерно также совершенно иное понимание актива. Он представлен не хозяйственными средствами, принадлежащими предприятию, а экономическими ресурсами, где, кроме денежных средств и дебиторской задолженности учитываются затраты, обещающие выгоды в будущем. Он

делится на четыре раздела: первый и второй отражают расходы, но еще не затраты; третий – доходы, но еще не прибыль; четвертый – денежные средства (начальный и конечный пункты процесса движения капитала).

В динамическом балансе должен соблюдаться принцип единообразия оценки, так как любая переоценка активов и обязательств становится причиной искажения финансовых результатов. При выборе метода оценки должен соблюдаться принцип осмотрительности, требующий оценки запасов по ценам, наименьшим из цены приобретения или себестоимости, рыночной цены или продажной цены. Сторонники динамической концепции предпочитают систему оценки активов в балансе по их себестоимости (стоимости покупки, себестоимости производства, стоимости эксплуатации).

В динамическом балансе проводится разграничение между расходами и затратами. Под расходами понимаются оплаченные или подлежащие оплате активы, а затраты – это расходы данного отчетного периода, т.е. расходы, включенные в себестоимость. Доходы представляют собой поступившие или подлежащие поступлению платежи отчетного периода.

В динамическом балансе кредиторская задолженность представляет собой ожидаемый отток активов, как правило, денежных средств, а их ожидаемое поступление – это дебиторская задолженность.

Динамическая концепция амортизации – это перенос стоимости актива по периодам его полезного использования. При этом возможно распределение только первоначальной (исторической) стоимости (фактических затрат на приобретение или создание) и не исключается перенос не всей исторической стоимости, а по принципу распределения стоимости в зависимости от пользы, которую приносит актив, т.е. заранее допускается определение ликвидационной стоимости [10].

Следует отметить, что размер уставного капитала определяется величиной реально внесенных средств, а деловая репутация является расходом, который должен стать затратами и принести доход в будущем. Поэтому согласно принципу соответствия, в последующих отчетных периодах этот расход амортизируется.

Расходы по научно-исследовательским работам в динамическом балансе относят на счета "Основное производство" и "Расходы будущих периодов" и в дальнейшем списывают по мере реализации продукции, с которой эти расходы были связаны. В этом случае ликвидность будет меньше, а прибыль больше.

Расходы на ценные бумаги показывают по цене приобретения. Иностранная валюта трактуется как товар и приходится по курсу поступления, а курсовая разница фиксируется по мере выплаты этой валюты.

Важным необходимо признать проведенное разграничение доходов и расходов будущих периодов. Под первыми понимается доход, полученный организацией, но не признаваемый прибылью данного отчетного периода. Во втором случае – это уже понесенные расходы, которые будут списаны на затраты в следующие отчетные периоды, т.е. капитализированные расходы, но еще не затраты.

Динамическая теория предполагает приобретение активов за плату, т.е. когда имеются реально понесенные предприятием расходы. А если фирма получает какое-либо имущество безвозмездно, оно вообще не должно отражаться в активе баланса или может быть отражено в условной оценке.

Согласно динамической концепции, при реализации ценностей по договору мены прибыль отсутствует, поскольку за отданный актив получен другой актив, который по законам обмена должен стоить столько же, сколько стоил старый. Прибыль возникает только после сделки товар – деньги, но не тогда, когда товар – товар. Бартер может облегчить превращение товара в деньги, но не может заменить реализацию.

Необходимо также отметить, что валовая прибыль представляет собой разность между кредитовыми и дебетовыми оборотами счетов реализации.

Счет "Прибыли и убытки" в динамическом балансе носит определяющий характер. Вся сумма текущих записей подчинена необходимости правильного выявления финансового результата.

Оценка бизнеса в динамическом балансе производится на основе дисконтирования полученной прибыли.

Таким образом, динамический баланс выражает интересы собственников и руководителей. Он позволяет увидеть эффективность вложения капитала и оценить качество управления предприятием.

Практика динамического бухгалтерского учета привела к появлению следующих бухгалтерских принципов: продолжения деятельности (действующего предприятия); обособленного имущества; учетного периода; реализации; временной определенности фактов хозяйственной жизни; учета по себестоимости [9].

В современных условиях динамическая концепция позволяет понять и эффективно использовать методы начислений и кассовый метод при определении финансового результата.

Использование динамической концепции направлено на сохранение номинальной стоимости капитала в виде соответствующих ресурсов, расположенных в активе. Теория динамического баланса привела к раздельному учету капитала и финансовых результатов, которое применяется при ведении бухгалтерского учета в настоящее время.

В современных условиях развитие динамической концепции для принятия управленческих решений по управлению собственностью предполагает организацию учета данных в разрезе видов деятельности, отдельных сегментов предприятия.

Из идеи динамического учета вытекает и использование в процессах управления расходами, доходами и прибылью, теоретических положений механизма "мертвой точки" (порога рентабельности) [8]. Динамические балансы являются базой для оценки перспектив развития бизнеса на основе дисконтированных денежных потоков, оценки эффективности использования собственности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что методология учета, соответствующая теории динамического баланса, позволяет формировать наиболее объективную оценку финансового результата деятельности предприятия.

Идея органического баланса заключается в следующем положении: *при повышении цен на находящиеся в распоряжении организации имущества часть прибыли необходимо использовать для поддержания ее потенциала на прежнем уровне. Если повышение цен не учесть, то полученная прибыль будет частично состоять из обусловленной инфляцией фиктивной прибыли.*

Органическая теория содержит элементы статической теории в части использования текущих цен и динамической теории – определения достоверного финансового результата в условиях продолжения деятельности предприятия. В органической теории в части осуществления принципа реализации присутствуют элементы динамической теории, в соответствии с которыми прибыль отражается в отчетности только тогда, когда она реализована.

Процесс образования стоимости на основе органической калькуляции немецких балансоведов наиболее полно обобщил Я.В. Соколов, выделив следующие моменты:

- приспособленность предприятия к требованию конъюнктуры рынка (эластичность);
- равномерность хода производства и реализации готовой продукции;
- строгое разграничение материального и имущественного учета и учета результатов;
- поддержание производительности труда по предприятию на уровне не ниже среднего по народному хозяйству [11].

Эти принципы не потеряли актуальности и в наши дни, соблюдение их повлияет позитивно не только на развитие современного учета, но и на развитие экономики как на микроуровне, так и на макроуровне.

### *Список литературы*

1. Антология учетной мысли. Из истории бухгалтерии / сост. Д.В.Назаров, М.Ю.Медведев. – М.: Экономистъ, 2006. – 352 с.
2. Кипарисов Н.А. Что такое балансоведение // Счетоводство. 1928. № 1.
3. Медведев М.Ю. Бухгалтерский словарь. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 488 с.
4. Губер Т. Как читать баланс. – М.: Макиз, 1925.
5. Обербринкманн Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса: Пер. с нем. / Под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.: ил.
6. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет. – М.: Изд-во "Бухгалтерский учет", 2003. – 792 с.
7. Шилова Л.Ф. Методологические основы развития балансоведения в России: Монография. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета. 2009. 172 с.
8. Балансоведение: Учеб. пособие / Бреславцева Н.Н., Богатая И.Н. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 475 с.
9. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета. – Учебник.– М.: Финансы и статистика, 2004. – 592 с.
10. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.: ил.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006.
12. Миронова О.А., Дмитракова Н.Д. Развитие бухгалтерского учета и его методологического инструментария в современных условиях // Экономические науки. 2012. № 89. С. 148-156.
13. Шилова Л.Ф., Яковлева Л.Я. Историко - феноменологический подход к проблеме баланса и теории балансоведения // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2008. № 1. С. 75-80.

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**





**Миронова Ольга Алексеевна,**  
д-р экон. наук, профессор,  
заведующая кафедрой бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: nkc.yola@gmail.com.

**Шемякина Марина Сергеевна,**  
старший преподаватель  
кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: sh.marina.s@gmail.com

### **О СУЩНОСТИ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

*Реализация государственной политики в области экономической безопасности осуществляется в виде системы мер и видов деятельности, определенных законодательством. Теоретические и исторические предпосылки определения целей и задач экономической безопасности государства, общества и личности берут свое начало в классической экономической теории и развиваются в современных исследованиях российских налоговых доктрин. Это обуславливает определение налоговой безопасности как экономической категории. В статье подчеркнута неоднозначность подходов к определению налоговой безопасности и дано авторское определение. Между категориями экономической и налоговой безопасности существует тесная связь и, в то же время, разные по содержанию целевые задачи. Поэтому обеспечение налоговой безопасности рассматривается как деятельность, осуществляемая в рамках задач налоговой политики государства. Эта деятельность направлена на обеспеченность бюджета налоговыми доходами и создание комфортного налогового климата для налогоплательщиков.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, государственная политика, экономические теории, налоговая безопасность, налоговая политика, налоговый климат.*

#### *Введение*

Правительством и Президентом Российской Федерации в настоящее время большое значение придается деятельности по обеспечению экономической безопасности государства. Это связано не только с внешними вызовами и политическими угрозами, но и с внутренним состоянием российской экономики, возможностями ее роста и факторами, обеспечивающими этот рост. Среди важнейших сфер деятельности по обеспечению экономической безопасности следует выделить деятельность по обеспечению налоговой безопасности, которая направлена на реализацию мер по противодействию налоговым угрозам в части формирования бюджетов государства налоговыми доходами и на стимулирование экономического роста и благосостояния российского общества.

#### *Правовое обеспечение деятельности по экономической безопасности*

Определение экономической безопасности, как деятельности, дано в статье 3 Федерального закона Российской Федерации "О безопасности" от 28.12.2010 " 390-ФЗ:

*"Деятельность по обеспечению безопасности включает в себя:*

- 1) прогнозирование, выявление, анализ и оценку угроз безопасности;*
- 2) определение основных направлений государственной политики и стратегическое планирование в области обеспечения безопасности;*
- 3) правовое регулирование в области обеспечения безопасности;*
- 4) разработку и применение комплекса оперативных и долговременных мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопас-*

ности, локализации и нейтрализации последствий их проявления;

5) применение специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности;

6) разработку, производство и внедрение современных видов вооружения, военной и специальной техники, а также техники двойного и гражданского назначения в целях обеспечения безопасности;

7) организацию научной деятельности в области обеспечения безопасности;

8) координацию деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности;

9) финансирование расходов на обеспечение безопасности, контроль за целевым расходованием выделенных средств;

10) международное сотрудничество в целях обеспечения безопасности;

11) осуществление других мероприятий в области обеспечения безопасности в соответствии с законодательством Российской Федерации."

Деятельность по обеспечению безопасности имеет правовую основу и регулируется государственной политикой. Правовую основу составляют законы Российской Федерации, содержащие положения и требования в отношении развития государства, его национальной, экономической, информационной, социальной и экологической безопасности. Государственная политика в области обеспечения безопасности является частью внутренней и внешней политики Российской Федерации.

*Государственная политика в области обеспечения безопасности представляет собой совокупность скоординированных и объединенных единым замыслом политических, организационных, социально-экономических, военных, правовых, информационных, специальных и иных мер (статья 4 Федерального Закона "О безопасности" № 390-ФЗ).*

В законодательстве разных стран можно встретить целевые задачи и концепции сохранения национальной, и в том числе, экономической безопасности как одного из важнейших направлений безопасности государства.

Как категория "экономическая безопасность" начала развиваться с давних исторических пор во взаимосвязи с категориями "государство" и "экономика". Начиная с античных времен проблема безопасности рассматривалась как самосохранение индивидуума, среды, в которой человек мог жить, либо приспособ-

ливаться к условиям жизни и выживанию. Известные историки, философы и экономисты в разные исторические периоды писали о вопросах безопасности.

Например, Томас Гоббс в работах "Основы философии: О гражданине" (1646) и "О человеке" (1658) рассматривал безопасность с позиции теории происхождения государства. Выделенные им постулаты "о естественности и неизменности человеческой природы", "о равенстве людей от природы по их физическим и умственным способностям (равные естественные права)", "о двух состояниях человеческого общества: естественном (первобытном) и гражданском" послужили основой для развития теории и инструментов обеспечения безопасности государства в исследованиях многих его последователей. Например, Джон Локк в своем "Втором трактате о гражданском правлении" (1690) развивает идею о двух состояниях человеческого общества: естественную свободу и равенство. Он выделял личную свободу и частную собственность главными принципами естественного права. Позиция меркантилистов того времени заключалась в том, что "цель государственного строительства может быть достигнута ослаблением экономической мощи соседних государств в той же степени, если не в большей, как и усилением собственной. Дж. Локк выразил это так: "богатство означает не просто большое количество золота и серебра, а большее в сравнении с другими странами". [2, с. 12].

Рассматривая государственное могущество как цель политики меркантилизма с критических позиций, Джон Мейнард Кейнс в своем исследовании "Общая теория занятости, процента и денег" (1936) утверждал, что озабоченность меркантилистов приливом золота в страну являлась интуитивным ощущением связи между обилием денег и другими жизненными и экономическими ценностями. Тем самым он подчеркивал практическую мудрость представителей экономической мысли XVI и XVII веков, которая стала в дальнейшем полезной в вопросах государственного управления экономической системой в целом и обеспечении оптимального использования всех ресурсов этой системы.

Развитие макроэкономической теории общего уровня экономической активности инфляционистами XVIII века начиналось от теоретического обоснования идеи, согласно которой накопление золота и серебра – есть путь к достижению богатства и мощи. Эта мысль "вита-ла" в экономических исследованиях на протя-

жении более чем двух веков без достаточно серьезных объяснений. Сторонниками денежной теории можно считать Адама Смита и Давида Рикардо, несмотря на то, что они делали достаточно сильный акцент на бережливости и предприимчивости, развив на основе денежного анализа теорию процента. Старая доктрина о том, что развитые страны должны иметь низкие процентные ставки, рассматривалась с позиции детального анализа факторов, порождающих разные варианты спроса и предложения. "Экономический рост должен увеличить значимость "денежных стимулов" и таким образом создать дополнительное предложение заемного капитала...Накопление капитала уменьшит коэффициент доходности благодаря усилению конкуренции за неизбежно ограниченное число инвестиционных возможностей... Процент, как производственный доход (вычет из предпринимательской прибыли) снизит доход по денежным судам." [2, с. 21] Эта мысль стала новым классическим объяснением экономического развития, которое, как правило, сопровождается снижением ставки процента.

*Налоговая безопасность как категория и ее теоретические основы*

Историческое многообразие экономических течений, теорий об экономическом развитии государства тесно связано с исследованием налога и налогообложения. В общих экономических теориях XX столетия налоги являются стержнем, например:

- в кейнсианской концепции государственного регулирования экономики использование налогов рассматривается как встроенный стабилизатор экономики, которым необходимо активно манипулировать: в период экономической рецессии – снижать налоги, предоставлять льготы, в период экономического подъема – повышать налоги, сокращать льготы;

- в неолиберальной концепции государственного регулирования экономики отношение к налогам высказали: Ф.Хайек (Теория спонтанного порядка), который призывал минимизировать налоги; Л.Эрхард (теория социального рыночного порядка), который призывал к активной налоговой политике; Ф.Найт, М.Фридмен (теория монетаризма) опирались на жесткую денежно-кредитную политику; А.Лаффер, Р.Риган (теория экономики предложения) рекомендовали снижать уровень налоговой нагрузки для стимулирования экономического роста, а) бюджетные расходы и бюджетные дефициты – снижать за счет сокращения социальных программ, призывали привати-

зировать большую часть государственных предприятий.

В общих и классических теориях налогообложения (теория обмена и ее разновидности, теория налога как жертвы, теория удовлетворения коллективных потребностей, классическая теория налогов А.Смита и Д. Рикарда, различные теории пропорционального и прогрессивного налога, теории единого налога, теории прямого и косвенного налогообложения, теории переложения налогов) разработаны не только фундаментальные принципы налогообложения, но и раскрыта фискальная и экономическая сущность налогов.

Фискальная сущность налогов и налогообложения рассматривается всегда с позиции законного обеспечения доходной части бюджета за счет обязательных поступлений налоговых доходов. Экономическая сущность налогов и налогообложения рассматривается с позиции инструментов регулирования экономикой государства, его субъектов, налогоплательщиков.

Понятие *налоговой безопасности* применяется в России около двух десятилетий. Российские ученые рассматривают налоговую безопасность с разных сторон. Можно выделить следующие подходы авторов к формулировке понятия и раскрытию его содержания.

Первый подход. Авторы трактуют налоговую безопасность как часть системы национальной безопасности, вид экономической безопасности или финансовой безопасности (О.В. Староверова [15], В.В. Тишаев [18], А. А. Цвилий-Букланова [19]).

Второй подход. Раскрывается содержание понятия в разных аспектах: с позиции формирования доходов бюджета, с позиции защиты налоговых интересов государства, как институт власти (Алешин В. А. Овчинников В. Н., Челышева Э. А. [1], Бутылин Д.В. [3], Коробов В. В. [5], Кириллова О.С. [4], Литвиненко А., Феофилова Т., Воротнев А. [6], Лопатина Т.М. [7], Нестеров Г. Г. [10], Смоленова О.В. [14], Тимофеева И. Ю. [16], Тихонов Д.Н. [17])

Обобщая мнение авторов, дадим определение категории налоговая безопасность.

*Налоговая безопасность – это обеспеченность бюджета налоговыми доходами, способствующая устойчивому экономическому развитию при оптимальной налоговой нагрузке на экономику государства и налогоплательщика.*

Развивающийся бизнес с начала становления рыночных отношений в России, так же как

и в других странах, выделяет проблему своей безопасности в качестве одной из важнейших.

Принято считать, что достижения *экономической безопасности* любого государства зависят от доминирующей экономики, от состояния политической, социальной и экономической ситуаций, степени их обострения. Угрозы экономической безопасности мешают достижению глобальных стратегических целей развития государства, от чего страдают отдельные сферы экономики, хозяйствующие субъекты и население. В то же время, нельзя не отметить приоритетную роль в развитии любого государства бюджетной политики и обеспеченности бюджета доходами для возможности развития всех сфер деятельности государства и его субъектов, что тесно связано с эффективной реализацией налоговой политики. Следовательно, между экономической безопасностью и налоговой

безопасностью существует тесная причинно-следственная связь, обусловившая трансформацию категории *налоговая безопасность* из категории *экономическая безопасность*.

*Меры противодействия угрозам налоговой безопасности, реализуемые в рамках налоговой политики государства*

Налоговая безопасность как фактор обеспечения государственной политики и как ключевое направление экономической безопасности государства, его регионов, хозяйствующих субъектов и населения страны обеспечивается, так же как и общая национальная безопасность, системой мер. Эти меры рассматриваются в Основных направлениях налоговой политики государства и содержатся в ежегодных Посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации (табл. 1).

**Таблица 1. Система мер, реализуемых в рамках Основных направлений налоговой политики государства на текущие и плановые периоды с 2013 по 2017 годы [11, 12, 13]**

Основные направления и меры налоговой политики на:		
2013 и плановый период 2014-2015 гг.	2014 и плановый период 2015-2016 гг.	2015 и плановый период 2016-2017 гг.
<i>I. Меры налогового стимулирования</i>		<i>I. Исполнение послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 12 декабря 2013 года:</i> - создание особых условий ведения предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и Восточной Сибири, с расширением этого региона на Республику Хакасия и Красноярский край; - стимулирование развития малого бизнеса: налоговые каникулы 2015-2018 гг. для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, расширение перечня налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения; - противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций, в том числе путем введения института контролируемых иностранных компаний. <i>II. Борьба с уклонением от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций:</i> - определение налогового резидентства для юридических лиц; - создание механизма налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний; - обмен информацией по налоговым вопросам; - совершенствование налогообложения иностранных организаций. <i>III. Налоговые аспекты улучшения инвестици-</i>
- поддержка инвестиций и развития человеческого капитала; - совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, а также иных финансовых операций; - совершенствование специальных налоговых режимов для малого бизнеса; - развитие взаимосогласительных процедур в налоговых отношениях.	- поддержка инвестиций и развитие человеческого капитала; - совершенствование налогообложения финансовых инструментов и создание Международного финансового центра; - упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом; - создание благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности на отдельных территориях; - совершенствование налогообложения торговой деятельности; - налогообложение добычи природных ресурсов; - страховые взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование.	
<i>II. Меры, предусматривающие повышение доходов бюджетной системы Российской Федерации (внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям)</i>		

Основные направления и меры налоговой политики на:		
2013 и плановый период 2014-2015 гг.	2014 и плановый период 2015-2016 гг.	2015 и плановый период 2016-2017 гг.
<ul style="list-style-type: none"> <li>- налогообложение природных ресурсов;</li> <li>акцизное налогообложение;</li> <li>- введение налога на недвижимость;</li> <li>- сокращение неэффективных налоговых льгот и освобождений;</li> <li>- совершенствование налога на прибыль организаций;</li> <li>- совершенствование налогового администрирования;</li> <li>- противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций;</li> <li>- страховые взносы на обязательное пенсионное и медицинское страхование.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- совершенствование налогообложения недвижимого имущества для физических лиц;</li> <li>- совершенствование налогообложения недвижимого имущества организаций;</li> <li>- акцизное налогообложение;</li> <li>- противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций;</li> <li>- совершенствование налогового администрирования.</li> </ul>	<p><i>онного климата Российской Федерации (комплекс мер - дорожных карт, направленных на упрощение, удешевление и ускорение процедур по ведению бизнеса.</i></p> <p><i>IV. Налогообложение недвижимого имущества физических лиц: введение новых принципов с 1.01.2015 года.</i></p> <p><i>V. Налогообложение доходов физических лиц от продажи имущества.</i></p> <p><i>VI. Прочие налоговые новации:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дополнительные меры по стимулированию экономического роста;</li> <li>- совершенствование акцизного налогообложения;</li> <li>- совершенствование налогообложения природных ресурсов;</li> <li>- мониторинг результатов применения инструмента консолидированных групп налогоплательщиков;</li> <li>- унификация подходов к налогообложению налоговых резидентов – граждан государств – членов ЕАС;</li> <li>- создание нормативной правовой базы в области налогов и сборов на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя;</li> <li>- обеспечение устойчивости бюджетов бюджетной системы и подходы к установлению налоговых льгот.</li> </ul>

Меры, реализуемые в рамках налоговой политики, тесно связаны с направлениями и мерами, реализуемыми в других экономических сферах: финансовой, бюджетной, денежно-кредитной. Поэтому помимо понятия налоговая политика существуют определения финансовой, бюджетной, денежно-кредитной и других видов политик государства и его регионов. Под налоговой политикой понимается система мер (мероприятий), проводимых государством в области налогообложения, формирования налоговой системы, контроля за поступлением налоговых доходов в бюджетную систему страны.

Для достижения экономических целей государства в программных и нормативных документах правительства, субъектов федерации, государственных органов управления можно встретить комбинированные словосочетания: *бюджетно-налоговая, бюджетно-финансовая,*

*денежно-кредитная, финансово-экономическая политика* и т.д. Это не умаляет достоинств каждого направления, а лишь подчеркивает их взаимообусловленность и взаимосвязь и позволяет конкретизировать задачи в разных областях экономики [9, с. 48-49].

Все государства в зависимости от периода своего экономического развития применяют ту или иную форму налоговой политики: разумных налогов, экономического развития или политику максимальных налогов. Эти три формы имеют содержание, уже ставшее классическим. Однако, применение одной конкретной формы налоговой политики на практике осложнено социально-экономическими и политическими условиями страны. Поэтому в экономической литературе последних лет [8] можно встретить характеристику такой формы налоговой политики, как адаптивная (рис. 1).



Рис. 1. Формы налоговой политики

В рамках каждой из форм налоговой политики формируется налоговая нагрузка (налоговое бремя) на экономику в целом, ее отрасли и отдельных налогоплательщиков. Это является основанием считать налоговую политику своеобразным регулятором системы государственного вмешательства в экономику и процессы ее роста. Такое регулирование осуществляется в трех основных направлениях:

1. Создание новых налоговых механизмов путем внесения изменений в законодательство о налогах и сборах.

2. Введение новых налоговых институтов и других налоговых новаций, направленных на стимулирование инвестиций в экономику.

3. Введение мер налогового стимулирования для отдельных категорий налогоплательщиков и отдельных налогов.

Первое и второе направления взаимосвязаны. Анализируя основные итоги реализации налоговой политики, можно отметить, что главной задачей российских налоговых администраций в 2015 году является *противодействие уклонению от налогов с использованием офшоров*. Этой задачей занимаются практически все страны мира. Идет активизация международного сотрудничества по данной налоговой угрозе. В России для создания действенного механизма пресечения использования низконалоговых юрисдикций и получения необоснованной налоговой выгоды принят Федеральный

закон № 376-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового Кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)" от 24.11.2014 г., вступивший в силу с 1 января 2015 года. В Налоговый кодекс введены новые понятия: *контролируемая иностранная компания (КИК) и контролирующее лицо*.

Контролируемой иностранной компанией в соответствии с п.1, ст. 25.13, главы 3.4 Налогового кодекса Российской Федерации признается иностранная организация, удовлетворяющая одновременно всем следующим условиям:

1) организация не признается налоговым резидентом Российской Федерации;

2) контролирующим лицом организации являются организация и (или) физическое лицо, признаваемые налоговыми резидентами Российской Федерации.

Механизм данного нововведения заключается в том, что контролирующими лицами иностранных компаний являются лица с долей прямого или косвенного участия единолично более 25% , более 10%, а доля их участия совместно с налоговыми резидентами Российской Федерации – более 50%. Прибыль контролируемой иностранной компании учитывается при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций или по налогу на доходы физических лиц в том случае, если ее величина за

налоговый период составила более 50 млн. рублей за 2015 год, более 30 млн. руб. за 2016 год. Все налоговые риски, связанные с использованием новых положений кодекса в отношении прибыли контролируемых иностранных компаний находятся в прямой зависимости с налоговой угрозой.

В Налоговый кодекс введены также понятия *налогового резидентства организаций и фактического получателя дохода*.

*Налоговыми резидентами* [п. 1, статьи 246.2 НК РФ] Российской Федерации признаются следующие *организации*:

1) российские организации;

2) иностранные организации, признаваемые налоговыми резидентами Российской Федерации в соответствии с международным договором Российской Федерации по вопросам налогообложения, - для целей применения этого международного договора;

3) иностранные организации, местом управления которыми является Российская Федерация, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации по вопросам налогообложения.

Российские организации, признанные налоговыми резидентами должны уплачивать налог на прибыль организаций в Российской Федерации. Иностранные организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации через свои обособленные подразделения получили право самостоятельно признавать себя налоговыми резидентами Российской Федерации или отказаться от этого статуса.

Механизм данного нововведения предусматривает изменение налогового статуса организации, что связано с определенными рисками. От налогового статуса зависят: размеры налоговых ставок, применение правил об избежании двойного налогообложения, порядок налогообложения прибыли.

Введение фактического получателя дохода направлено на пресечение выведения доходов в низконалоговые юрисдикции на основе соглашений об избежании двойного налогообложения, что использовалось в отношении уплаты процентов, платежей по нематериальным активам и в отношении дивидендов. Риск невыявления или неправильного выявления фактического получателя дохода при применении соглашений об избежании двойного налогообложения представляет собой налоговую угрозу, связанную с размыванием налоговой базы. И, наоборот, своевременное раскрытие информации о фактических получателях дохода может

стать существенным вкладом в собираемость налогов на территории Российской Федерации. В качестве противодействия вышеназванным налоговым угрозам в рамках реализации налоговой политики и мероприятий налогового контроля и противодействия уклонению от налогообложения с помощью офшорных компаний в Российской Федерации:

- ратифицирована *Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам*, положения которой обеспечивают возможность обмена налоговой информацией, включая проведение одновременных налоговых проверок со странами-участницами Конвенции, а также помощь по взиманию налогов на их территориях;

- утверждено *Типовое межправительственное соглашение об обмене налоговой информацией*, на основе которого предполагается заключение соответствующих двусторонних межправительственных соглашений с офшорными и низконалоговыми юрисдикциями в целях противодействия использованию незаконных схем минимизации налогообложения.

*Третье направление.* Меры налогового стимулирования для отдельных категорий налогоплательщиков и отдельных видов налогов касаются:

- стимулирования инвестиций и создания налогового климата на территориях опережающего социально-экономического развития;

- стимулирования развития малого бизнеса;

- совершенствования имущественного налогообложения;

- введения новаций в механизм налогообложения доходов физических лиц;

- индексации ставок в акцизном налогообложении;

- совершенствования налогообложения природных ресурсов (НДПИ, водный налог);

- расширения льготного режима налогообложения социальных услуг.

Среди важных изменений в налоговом администрировании следует также выделить:

- урегулирование внесудебного порядка взыскания налогов с лицевых счетов организаций при условии, если взыскиваемая сумма не превышает пяти миллионов рублей;

- расширение возможностей использования банковских гарантий;

- введение обязанности налогоплательщиков - физических лиц по налогам, уплачиваемым на основании налоговых уведомлений, однократно сообщать о наличии у них объектов недвижимого имущества и (или) транспортных средств, признаваемых объектами налогообложения по

соответствующим налогам, в налоговый орган по месту жительства либо по месту нахождения объектов недвижимого имущества и (или) транспортных средств (в случае неполучения налоговых уведомлений и неуплаты налогов в отношении указанных объектов налогообложения за период владения ими).

Вся система названных мер призвана обеспечить налоговую безопасность, поскольку все налоговые аспекты улучшения инвестиционного климата в Российской Федерации, включая введенные новации, способствуют обеспечению устойчивости бюджетной системы. Улучшению инвестиционного климата способствуют также реформы в системе налогового администрирования, которые реализуются в рамках дорожных карт. Особое значение придается дорожной карте "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта", утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 июня 2012 года № 1128-р и дорожной карте "Совершенствование налогового администрирования", разработанной в рамках Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации и

утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 10.02.2014 года № 162-р.

Налоговая безопасность обеспечивается также созданием комфортных условий ведения предпринимательской деятельности в Российской Федерации. Это связано с регулированием среднего уровня нагрузки на экономику страны. Известно, что при анализе и сопоставлении налоговой нагрузки в любой стране или отрасли принимается во внимание, прежде всего то, в какой степени налоговая система оказывает влияние на цену капитала для инвестора и каковы созданы условия для ведения бизнеса. По оценке Всемирного Банка и Международной финансовой корпорации на основе типовой модели среднего предприятия выводятся оценка различных условий его деятельности, рассчитывается показатель Doing Business. Оценка проводится по десяти направлениям, в том числе по направлениям "Налогообложение" и "Регистрация предприятий". Среди 189 стран мира Россия в 2015 г. по агрегированному индикатору "налогообложение" занимает 49 место (таблица 1).

**Таблица 1. Динамика рейтинга "Ведение бизнеса" в России в 2007 - 2015 гг. [21]**

Наименование отчета	DB 2007	DB 2008	DB 2009	DB 2010	DB 2011	DB 2012	DB 2013	DB 2014	DB 2015
Позиция России в общем рейтинге "Ведение бизнеса"	96	106	120	116	124	118	112	64	62
в т.ч. "Налогообложение"	98	130	134	103	107	94	64	48	49

Успехи в работе налоговых органов с налогоплательщиками также нашли отражение в этом рейтинге. Положительная динамика данного рейтинга будет способствовать притоку иностранных инвестиций в российскую экономику, повышению эффективности интеграционных процессов во всех сферах, росту налоговой базы и обеспечению налоговой безопасности.

*Выводы.* Налоговая безопасность государства рассматривается как одна из основных сфер деятельности по обеспечению экономической безопасности государства, реализуемой на основе государственной политики в рамках созданного правового обеспечения.

Категория *налоговая безопасность* трансформирована из категории *экономическая безопасность*, ее теоретической основой являются

классические экономические теории и теории налогообложения.

Под налоговой безопасностью государства понимается обеспеченность бюджета налоговыми доходами, способствующая устойчивому экономическому развитию при оптимальной налоговой нагрузке на экономику государства и налогоплательщика.

Налоговая безопасность как ключевое направление экономической безопасности реализуется системой мер в рамках основных направлений налоговой политики государства, что позволяет считать налоговую политику регулятором системы государственного "вмешательства" в экономику и процессы ее роста. Выделены три основных направления регулирования, в рамках которых охарактеризованы



реализуемые меры, противодействующие налоговым угрозам.

*Список литературы*

1. Алешин В. А. Овчинников В. Н., Челышева Э. А. Системная парадигма обеспечения налоговой безопасности России и ее регионов // *Terra economicus*. – 2012. – Т. 10. – №. 3. – С. 20-26.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе пер с англ., 4-е изд.-М.: "Дело Лтд", 1994. - 720 с.
3. Бутылин Д.В. Проблемы обеспечения налоговой безопасности // *Вестник ЮУрГУ. Серия: Право*. 2006. №13. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-obespecheniya-nalogovoy-bezopasnosti> (дата обращения: 16.07.2015).
4. Кириллова О.С. Налоговая безопасность государства в условиях современной налоговой системы России// *Наука и общество*. 2012. № 4. С. 113-118.
5. Коробов В. В. Финансовая безопасность в системе государственного финансового контроля: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Коробов Вячеслав Владимирович; Иваново, 2010.
6. Литвиненко А., Феофилова Т., Воротнев А. Финансовая безопасность государства. Проблема управления рисками: монография. Издательство: ИВЭСЭП, Знание, 2006, 216 с.
7. Лопатина Т.М. Правовая методология обеспечения налоговой безопасности// *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2013. № 7-2. С. 79-85.
8. Налоговое администрирование. Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А.Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО "Стринг", 2013. – 418 с. – С. 48-49.
9. Налоговое администрирование. Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А.Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО "Стринг", 2013. – 418 с.
10. Нестеров Г. Г. Развитие механизмов налогового контроля в системе обеспечения экономической безопасности России : автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.10 / Нестеров Геннадий Георгиевич, Москва, 2010.
11. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.
12. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.
13. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.
14. Смоланова О.В. Экономико-статистическое исследование бюджетно-налоговой безопасности муниципальных образований: на примере Республики Мордовия: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Смоланова Оксана Владимировна, Саранск, 2011.
15. Староверова О.В. Финансовая и налоговая безопасность как объект налоговых преступлений// *Современное право*. - 2006. - N 8. - С.10-13
16. Тимофеева И. Ю. Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция и методология: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Тимофеева Инна Юрьевна, Москва, 2011
17. Тихонов Д.Н. Основы налоговой безопасности. – М.: Аналитика-Пресс, 2002.
18. Тишаев В. В. Налоговая составляющая национальной экономической безопасности в контексте развития бюджетного федерализма в России //Орел, ОГТУ. – 2004.
19. Цвилий-Букланова А. А. Налоговый контроль в системе обеспечения налоговой безопасности государства: автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.14, Челябинск, 2011/
20. [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011>
21. <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011>

*Предеус Юлия Владимировна,*

*аспирант*

*Саратовского социально-экономического института (филиала)*

*ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»*

*Россия, г. Саратов*

*E-mail: ulia-predeus@mail.ru,*

**ОБОСНОВАНИЕ НЕДОПУЩЕНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ УГРОЗ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ОТРАЖЕНИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ  
УЧЕТЕ ОЦЕНОЧНЫХ РЕЗЕРВОВ НА ОЖИДАЕМЫЕ УБЫТКИ**

*Определен перечень фактов хозяйственной жизни по их видам, требующих создания оценочного резерва на ожидаемые убытки по договору строительного подряда. Предложены варианты расчета страховой суммы оценочного резерва, покрывающей ожидаемый убыток по договору. Предложено использование счета 96 для отражения суммы резерва на покрытие ожидаемого убытка по договорам строительного подряда с открытием к нему субсчета "Оценочные резервы" и аналитических счетов по резервам. Определен уровень угроз при выполнении учетно-аналитических работ по формированию, использованию и списанию оценочного резерва и даны мероприятия по их предотвращению.*

*Ключевые слова: ожидаемый убыток, угрозы, учетно-аналитические работы, договоры подряда на строительство.*

Обоснование недопущения возникновения угроз экономической безопасности при отражении в бухгалтерском учете оценочных резервов на ожидаемые убытки связано с проблемой их признания в учете и отчетности и обусловлено, прежде всего, тем, что термин «ожидаемые убытки» встречается только при реализации ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» и МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», а также с неоднозначным подходом при вынесении профессионального суждения в отношении фактов хозяйственной жизни, возникающих в процессе реализации договора строительного подряда.

В целях разработки рекомендаций по признанию в учете ожидаемых убытков важно отметить их отличие от традиционного понимания экономической природы термина «убытки». Так, возникновение в учете убытков экономического субъекта согласно действующим правилам объясняется потерей будущих экономических выгод и увеличением прочих расходов из-за влияния как внешних факторов (в частности, снижение цен из-за падения спроса

на строительную продукцию), так и внутренних факторов (в частности, включение в себестоимость СМР затрат на гарантийный ремонт, что приведет к увеличению их себестоимости, появление непроизводительных потерь). В нормативных документах заложено появление убытков в связи с деятельностью экономического субъекта, но никак не увязывается с возникновением угроз в бухгалтерском учете, обусловленных принятием профессионального суждения из-за неправильной идентификации и признания в учете и отчетности фактов хозяйственной жизни. Чем больше допущено искажений в процессе интерпретации фактов, тем больше величина бухгалтерского риска [4, с. 20], отсюда возникает неопределенность с получением конечных результатов деятельности экономических субъектов [5]. Поэтому в целях недопущения возникновения угроз важно сформировать перечень фактов по их видам, приводящих к необходимости расчета и отражения ожидаемых убытков и, как следствие, оценочных резервов, обусловленных конкретными ситуациями (табл. 1).

**Таблица 1. Перечень фактов, связанных с признанием ожидаемых убытков по договору строительства**

Ситуации	Факт - сделка	Факт - операция
Заклучение прибыльного договора (договора с фиксированной ценой; договора «затраты плюс») на строительство, при реализации которых может возникнуть превышение суммы расходов по нему над суммой выручки за отчетный период	1. Заклучение прибыльного договора на строительство, по которому надежность оценки получаемого финансового результата не оспаривается, но имеют место отчетные периоды, по которым возможно возникновение ожидаемых убытков	1. Расчет ожидаемой суммы убытков по договору подряда за конкретный отчетный период 2. Резервирование суммы ожидаемых убытков
Заклучение убыточного договора на строительство, при реализации которых может возникнуть превышение суммы расходов по нему над суммой выручки за отчетный период	1. Заклучение убыточного договора на строительство, по которому сумма убытка признается по договору в целом на отчетную дату без расчета ожидаемых убытков	Отсутствует
Заклучение договора в начальной фазе (финансовый результат не может быть надежно оценен) на строительство, при реализации которых может возникнуть превышение суммы расходов по нему над суммой выручки за отчетный период	1. Заклучение договора на строительство в начальной фазе, по которому сумма ожидаемых убытков может возникнуть на более поздних стадиях реализации данного договора	1. Расчет ожидаемой суммы убытков по договору подряда за конкретный отчетный период 2. Резервирование суммы ожидаемых убытков

Изучение причин возникновения угроз по каждому факту при выполнении учетно-аналитических работ по отражению ожидаемых убытков в бухгалтерском учете по договору строительного подряда позволяет утверждать, что такие угрозы появляются в связи с использованием профессионального суждения бухгалтера, связанного с выбором варианта признания ожидаемых убытков в учете и отчетности.

Следует особо отметить, что понятие «убыток» в отличие от понятия «ожидаемый убыток» может применяться только к финансовому результату по договору строительного подряда согласно нормам ПБУ 2/2008 и МСФО 11 в целом, а не за отдельно взятый отчетный период. При этом выявление убытка по окончании действия договора признается как фактический убыток, а не ожидаемый. Кроме того, опираясь на нормы ПБУ 2/2008 и МСФО 11, можно утверждать о получении строительной организацией убытков в случае, когда договор не будет выполнен, что не приведет к получению доходов, но расходы будут признаваться в учете. В этом случае отражение расходов в виде убытков, а не расходов по обычным видам деятельности более корректно, поскольку себестоимость формируется в отношении реализуемых объектов, а не тех, которые никто не примет в качестве результата произведенных работ [6, с. 224-227].

Понятие же «ожидаемый убыток» применяется в случае выявления такого вида убытка в процессе исполнения договора, когда окончательный финансовый результат по договору еще не определен. Отсюда, сопоставляя затраты с выручкой в разных отчетных периодах по договору строительного подряда, требуется формирование ожидаемых убытков, что приводит к возникновению неопределенностей и угроз при применении профессионального бухгалтерского суждения. При этом периоды должны быть сопоставимы друг с другом, что позволяет учесть некоторые финансовые результаты в будущих отчетных периодах и обеспечивает правильность расчета всего убытка по договору. А сопоставимость финансовых результатов отвечает теории динамического баланса Шмаленбаха, где она признается выше правильности отражения информации [3, с. 29].

Опираясь на проведенные исследования понятия «ожидаемый убыток» можно дать такое его определение. Так, «ожидаемый убыток - это сумма убытка, которая рассчитывается в условиях неопределенности поступлений всех предполагавшихся по договору строительного подряда в целом отклонений, претензий, поощрительных платежей, отраженных в составе выручки в предыдущие отчетные периоды, которые могут быть не получены экономическим субъектом. Следует отметить, что признание

ожидаемого убытка возможно не только при условии, когда финансовый результат по договору в целом не может быть достоверно определен на отчетную дату, но и в случае достоверного определения финансового результата».

Как уже отмечалось, признание в учете и отчетности ожидаемого убытка сопряжено с возникновением угроз экономической безопасности в целом для субъекта бизнеса и, в частности, при ведении учетно-аналитических работ, что обусловлено реализацией профессионального бухгалтерского суждения при выполнении следующих их видов, таких как:

- определение достоверности стоимостного измерения суммы доходов (а именно сумм претензий и поощрительных платежей) и расходов в целях признания ожидаемого убытка отчетного периода;

- формирование информации о степени уверенности признания сумм претензий и поощрительных платежей заказчиками, на основании которой возможно определить сумму ожидаемого убытка;

- своевременностью выявления условий для корректировки выручки по договору из-за изменения его условий путем проведения сравнения фактической суммы расходов по договору строительного подряда с ранее проведенным стоимостным измерением доходов и расходов, участвующих в определении финансового результата (в частности, суммы убытка).

Так, что касается возникновения угрозы при проведении учетно-аналитической работы по определению достоверности стоимостного измерения суммы расходов, то она обусловлена, прежде всего, противоречием норм п. 23 и п. 24 исследуемого ПБУ 2/2008. Как известно, термин «достоверность» согласно п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) представлен в отношении бухгалтерской отчетности, которая считается достоверной при условии ее составления в соответствии с нормами соответствующих регулирующих учет нормативно-правовых актов. Как показали исследования экономической литературы, Я.В. Соколов [8, с. 54] рассматривает достоверность бухгалтерской отчетности с точки зрения концепции "true and fair view" – "достоверный и добросовестный взгляд", где достоверность соотносится с гносеологией, а добросовестность – с профессиональной этикой. Следует отметить, что правила определения достоверности связаны с установлением истинности или ложности тех или иных профессиональных бухгалтерских утверждений, что приводит к необходимости

проведения микронаучных исследований самим бухгалтером, для чего следует придерживаться выполнения двух критериев, введенных К.Поппером: верификации и фальсификации [8, с. 54].

Рассмотрение понятия «верификация» показало, что его экономическое содержание раскрывается как практика – критерий истины, т.е. если теория подтверждается на практике, то она является верной. Тем не менее, любая теория бухгалтерского учета не может объяснить все возникающие и прекращающиеся факты хозяйственной жизни, что требует выполнения второго критерия – фальсификации.

Что касается раскрытия понятия «фальсификация», то оно представляет собой нарушение требования верности, правдивости баланса; становясь неверным, баланс представляет искажение, подделку, фальсификацию настоящего правильного баланса, малоценный его суррогат. Поэтому отклонения от правил нормативно-правовых актов должно рассматриваться как фальсификация, несмотря на то, что с позиций пользователя она составлена точно и объективно [1].

Следует отметить, что достоверность признаваемой в отечественном учете информации об объектах учета обеспечивается соответствием требованиям нормативно-правовых актов, которые предусматривают наличие следующих качественных характеристик информации, содержащейся в отчетности: понятность, уместность (значимость), надежность и нейтральность [2, с. 10-15]. Проведенные исследования по вопросу влияния учетных принципов на обеспечение безопасности субъекта бизнеса позволяют установить, что элемент принципа осмотрительности – нейтральность идентичен аналогичной качественной характеристике отчетности и предполагает представление информации, исключающей предопределенность результатов в процессе принятия пользователями управленческих решений.

Таким образом, можно утверждать, что в экономической литературе предлагается выделять два подхода к пониманию достоверности бухгалтерской отчетности:

- нормативно-правовой, когда бухгалтерская отчетность считается достоверной, если она составлена в соответствии с предписаниями нормативных документов по бухгалтерскому учету [7, с. 193];

- профессиональный, когда бухгалтерская отчетность считается достоверной, если реализуется профессиональное бухгалтерское суждение [7, с. 195].

Использование того или иного подхода влияет на величину ожидаемого убытка.

Изучение норм ПБУ 2/2008 и МСФО 11 по отражению ожидаемых убытков показало, что определение данных убытков осуществляется путем сопоставления суммы выручки с доку-

ментально подтвержденными расходами. В связи с этим, используя нормативно-правовой подход, нами сделан расчет ожидаемых убытков согласно ПБУ 2/2008 и МСФО 11, который представлен в таблице 2.

**Таблица 2. Варианты реализации профессионального бухгалтерского суждения по признанию ожидаемых убытков по договору строительного подряда**

Вариант 1 согласно нормам ПБУ 2/2008			
РАСХОДЫ		ДОХОДЫ	
Отчетный период № 1			
Понесенные расходы	250 000 руб.	Выручка признана по степени завершенности в размере 40% от общей суммы выручки	400 000 руб.
<i>Прибыль отчетного периода № 1</i>	<i>190 000 руб.</i>	Сумма поощрительной выплаты признана по степени завершенности в размере 40% от общей суммы выплаты	40 000 руб.
Отчетный период № 2			
Понесенные расходы согласно условиям договора	650 000 (900 000 – 250 000) руб.	Выручка признана по степени завершенности в размере 90% от общей суммы выручки	550 000 (990 000 – 440 000) руб.
Расходы на сумму поощрительной выплаты, на которую отсутствует согласие заказчика акцептовать выставленный подрядчиком счет, в качестве расхода согласно норме п.23 ПБУ 2/2008	90 000 руб.	<i>Ожидаемый убыток отчетного периода № 2</i>	<i>190 000 руб.</i>
Вариант 2 согласно профессиональному подходу			
РАСХОДЫ		ДОХОДЫ	
Отчетный период № 1			
Понесенные расходы	250 000 руб.	Выручка признана по степени завершенности в размере 40% от общей суммы выручки	400 000 руб.
<i>Прибыль отчетного периода № 1</i>	<i>190 000 руб.</i>	Сумма поощрительной выплаты признана по степени завершенности в размере 40% от общей суммы выплаты	40 000 руб.
Отчетный период № 2			
Понесенные расходы согласно условиям договора	650 000 (900 000 – 250 000) руб.	Выручка признана по степени завершенности в размере 90% от общей суммы выручки, скорректированная на сумму не выплачиваемой поощрительной выплаты	460 000 (900 000 – 440 000) руб.
		<i>Ожидаемый убыток отчетного периода № 2</i>	<i>190 000 руб.</i>
Вариант 3 согласно профессиональному подходу			
РАСХОДЫ		ДОХОДЫ	
Расходы по договору	1 900 000 руб.	Выручка по договору	1 500 000 руб.
		Убыток по договору	400 000 руб.
Отчетный период № 1			

Понесенные расходы	250 000 руб.	Выручка признана по степени завершенности в размере 40% от общей суммы выручки	400 000 руб.
<i>Прибыль отчетного периода № 1</i>	<i>190 000 руб.</i>	Сумма поощрительной выплаты признана по степени завершенности	40 000 руб.
<b>Отчетный период № 2</b>			
Понесенные расходы согласно условиям договора:	740 000 (900 000 – 250 000 + 90 000) руб.	Выручка признана по степени завершенности	550 000 (990 000 – 440 000) руб.
В т.ч. расходы на сумму поощрительной выплаты, на которую отсутствует согласие заказчика акцептовать выставленный подрядчиком счет, в качестве расхода согласно норме п.23 ПБУ 2/2008	90 000 руб.	Ожидаемый убыток до расчета резерва	190 000 руб. (550 000 – 740 000)
Расходы на сумму поощрительной выплаты, на которую отсутствует согласие заказчика акцептовать выставленный подрядчиком счет, в качестве оценочного резерва на оставшуюся сумму ожидаемого убытка	210 000 руб. (400 000 – 190 000)	<i>Ожидаемый убыток отчетного периода № 2 с учетом резерва</i>	400 000 руб.

Как видно из таблицы 2 на отчетную дату по первому варианту имеют место расходы, не предусмотренные ранее условиями договора, по которым была предъявлена претензия и возникла неопределенность в их получении. Это и есть ожидаемый убыток по договору строительного подряда в целом, выявленный в отчетном периоде, когда финансовый результат по договору в целом невозможно достоверно определить на отчетную дату.

Теперь что касается профессионального подхода к проблеме признания ожидаемых убытков, то ее мы предлагаем решить путем выбора одного из двух вариантов, как видно из таблицы 2. При этом мы предлагаем опираться не на ПБУ 2/2008, а на нормы ПБУ 21/2008 «Изменение оценочных значений». Поскольку это ПБУ определяет, что изменением оценочного значения признается корректировка стоимости актива (обязательства) или величины, отражающей погашение стоимости актива, обусловленная появлением новой информации, которая производится исходя из оценки существующего положения дел в организации, ожидаемых будущих выгод и обязательств и не является исправлением ошибки в бухгалтерской отчетности, то имеет место принятие профессионального суждения бухгалтера по пересмотру сумм прогнозируемых и пересматриваемых каждый отчетный период выручки и расходов, и, в конечном счете, позволяет отказаться от норм ПБУ 2/2008. Таким образом, использование ПБУ 21/2008 связано с тем, что суще-

ствует возможность корректировки стоимости актива или обязательства через принятие профессионального суждения бухгалтера, при этом при помощи него пересматриваются суммы прогнозируемых и пересматриваемых каждый отчетный период выручки и расходов, которые лежат в основе определения суммы ожидаемого убытка.

Отказ от использования норм ПБУ 2/2008 и МСФО 11 при формировании профессионального суждения основан на отсутствии в этих документах норм по порядку отражения в учете и бухгалтерской финансовой отчетности не возмещаемых заказчиком ожидаемых убытков. Наше решение заключается в том, что мы используем экономическую природу термина «убытки», то есть это финансовый результат от основной деятельности, а в случае невозмещаемых расходов их следует признавать в составе прочих расходов. В то же время если расходы связаны с исполнением работ по договору, то финансовый результат в этом случае по договору строительного подряда в целом будет исчислен неверно для целей управленческого учета. Поэтому наиболее целесообразным было бы просто признать невозмещаемые расходы в составе прочих расходов по договору строительного подряда, а убытки выявлять в обычном порядке.

Как видно из таблицы 2, за первый отчетный период не произошло никаких изменений в части получения финансового результата, то есть он повторяет продемонстрированный норма-

тивно-правовой подход. Однако во втором отчетном периоде, как было предложено нами, поощрительная выплата, не подтвержденная заказчиком, была включена в сумму понесенных расходов.

В третьем варианте нами взята методика ПБУ 2/2008 и МСФО 11, но поскольку по полученному факту существует очень высокая или высокая вероятность того, что будущие события приведут к уменьшению экономических выгод, то на основании ПБУ 8/2010 должны создаваться резервы, которые признаются в бухгалтерском учете расходом. При этом резервированию подлежит только та сумма ожидаемого убытка, величина которой может быть достаточно обоснованно оценена и сама оценка исходит из принципа осмотрительности, который направлен на выбор минимальной оценки из возможного спектра полученных оценок. Кроме того, согласно п. 36 МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда» ожидаемый убыток следует признавать немедленно в качестве расхода в случае существования вероятности превышения общих затрат по договору над суммой общей выручки по нему. При этом порядок расчета суммы резерва следует установить таким образом, чтобы финансовый результат по договору был равен сумме ожидаемого убытка. Это позволит зарезервировать прибыль, не отданную собственникам для распределения, и обеспечить как достоверность информации, так и устойчивость деятельности экономического субъекта, а соответственно его безопасность функционирования.

Кроме наших рекомендаций по формированию оценочного резерва под ожидаемые убытки предлагаем его сумму начислять не единовременно на сумму разницы между рассчитанным на основе сметы убытком и ожидаемым, а отражать на всю сумму ожидаемого убытка в целях формирования более достоверной информации для создания поля экономической безопасности о финансовом результате по договору строительного подряда. Несмотря на то, что международные стандарты не предполагают формирование резервов под ожидаемые убытки, а позволяют отражать суммы убытков в виде обесценений активов, считаем, что в целях получения правдивой информации и, основываясь на том, что профессиональное суждение бухгалтера является объектом в системе мер обеспечения экономической информации, считаем данное обоснование введения резерва под ожидаемые убытки на его полную сумму вполне оправданным. Кроме того, предлагаем

отражать сумму оценочного резерва под ожидаемые убытки постепенно в течение отчетных периодов, по которым запланированы поэтапные сдачи по конкретному договору строительного подряда, поскольку необходимо учитывать временную стоимость денег, если фактор времени существенен. Исходя из данного утверждения, необходимо: а) признавать дисконтированную сумму оценочного резерва, если период от создания резерва до момента выплаты денежных средств составляет больше одного года; б) наращивать величину резерва дисконтированием суммы запланированных затрат, ставки и способы которого должны приниматься путем реализации профессионального бухгалтерского суждения в отношении оценки с учетом ситуации на финансовом рынке и угроз, связанных с предполагаемыми последствиями такого факта. В дальнейшем резерв амортизируется по рыночной ставке, то есть ежегодно увеличивается на соответствующий процент, при этом расходы на увеличение резерва отражаются как процентные (расходы на финансирование).

Способ дисконтирования оценочного резерва под ожидаемые убытки за период предлагаем использовать, исходя из норм ПБУ 8/2010, где величина резерва рассчитывается как подлежащее погашению обязательство, умноженное на коэффициент дисконтирования соответствующего года, выраженный через ставку дисконтирования.

Сумму отражаемого оценочного резерва под ожидаемые убытки рекомендуем признавать в учете:

- в пределах одного года - по номинальной стоимости оценочного резерва;
- при превышении срока исполнения договора строительного подряда свыше 12 месяцев после отчетной даты - по стоимости, определяемой путем дисконтирования его величины.

Результаты расчетов по формированию оценочного резерва под ожидаемые убытки, его дисконтированию, отражению разницы между рассчитанным убытком и ожидаемым предлагаем отражать на счетах бухгалтерского учета, используя счет 96 «Резервы предстоящих расходов». При этом в целях повышения аналитичности формируемой информации, способствующей предотвращению угроз нормальному функционированию строительной организации, рекомендуем к счету 96 открыть новые субсчет «Оценочные резервы» и следующие аналитические счета:

- 1 «Оценочный резерв по ожидаемым убыткам»;
- 2 «Оценочный резерв по изменению суммы ожидаемого убытка»;
- 3 «Разница между рассчитанным убытком по договору подряда в целом и ожидаемым убытком»;
- 4 «Приведенная сумма оценочного резерва под ожидаемые убытки»;

5 «Расходы по увеличению оценочного резерва под ожидаемые убытки (проценты)».

Использование новых субсчета и аналитических счетов, открываемых к счету 96 при формировании и использовании специального оценочного резерва, его дисконтирования, созданного под ожидаемые убытки по договору строительного подряда, приведено в таблице 3.

**Таблица 3. Рекомендации по отражению оценочного резерва, созданного на ожидаемые убытки по договору строительного подряда**

<b>Факт хозяйственной жизни</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
Создан оценочный резерв по ожидаемым убыткам, рассчитанным исходя из фактически сложившихся фактов хозяйственной жизни по договору	91 субсчет 2 «Прочие расходы»	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет 1 «Оценочный резерв по ожидаемым убыткам»
Списана сумма использованного оценочного резерва по ожидаемым убыткам в связи с определением финансового результата по окончании реализации договора строительного подряда	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет 1 «Оценочный резерв по ожидаемым убыткам»	91 субсчет 1 «Прочие доходы»
Отражена корректировка оценочного резерва по изменению суммы ожидаемого убытка в сторону увеличения в связи с непризнанием заказчиком, предъявленных ему сумм несогласованных дополнительных расходов	91 субсчет 2 «Прочие расходы»	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет 2 «Оценочный резерв по изменению суммы ожидаемого убытка»
Отражена корректировка оценочного резерва по изменению суммы ожидаемого убытка в сторону уменьшения в связи с признанием заказчиком, предъявленных ему сумм несогласованных дополнительных расходов	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет 2 «Оценочный резерв по изменению суммы ожидаемого убытка»	91 субсчет 1 «Прочие доходы»
Отражена сумма оценочного резерва под ожидаемые убытки в размере разницы между рассчитанным убытком по договору подряда в целом и ожидаемым убытком по отдельному этапу по договору подряда	20 «Основное производство» в разрезе заключаемых договоров строительного подряда	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет 3 «Разница между рассчитанным убытком по договору подряда в целом и ожидаемым убытком»
Отражена приведенная сумма оценочного резерва под ожидаемые убытки по договору строительного подряда	20 «Основное производство» в разрезе заключаемых договоров строительного подряда	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет «Приведенная сумма оценочного резерва под ожидаемые убытки»
Отражены расходы по увеличению оценочного резерва под ожидаемые убытки по договору строительного подряда (проценты)	91 субсчет 2 «Прочие расходы»	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет 5 «Расходы по увеличению оценочного резерва под ожидаемые убытки (проценты)»
Списана сумма неиспользованного оценочного резерва в связи с расторжением договора строительного подряда	96 субсчет «Оценочные резервы» аналитический счет 1 «Оценочный резерв по ожидаемым убыткам»	91 субсчет 1 «Прочие доходы»

Такой порядок позволит достоверно отразить непокрываемый убыток за отчетный период за счет суммы сформированного резерва.

Опираясь на методику по определению суммы оценочных резервов под ожидаемые убытки по договору строительного подряда, представляется обоснованным выделить элементы про-



цесса обеспечения экономической безопасности учетно-аналитических работ с определением критериев оценки их соблюдения. Для этого в таблице 4 представлены учетно - аналитические работы по отражению ожидаемых убытков

и созданию оценочных резервов, где нами определены основные ее этапы с их кодированием и выявлению возможных угроз при их выполнении.

**Таблица 4. Учетно-аналитические работы по отражению ожидаемых убытков и созданию оценочных резервов под ожидаемые убытки по договору строительного подряда и возможность возникновения угроз при выполнении работ**

№ этапа	Код работы	Объекты профессионального бухгалтерского суждения по видам работ	Возможность возникновения угрозы в учетно-аналитической работе		
			низкий	средний	высокий
1	<i>Организационно-подготовительные учетно-аналитические работы</i>				
	1-1	Закрепление в учетной политике способа признания ожидаемых убытков – согласно МСФО или РСБУ	+		
	1-2	Закрепление в учетной политике решения о создании оценочного резерва под ожидаемые убытки	+		
2	<i>Учетно-аналитические работы по отражению ожидаемых убытков</i>				
	2-1	Оценка общей выручки		+	
	2-2	Определение суммы затрат по договору для его завершения			+
	2-3	Определение порога степени завершенности строительных работ			+
	2-4	Определение суммы понесенных расходов по договору		+	
	2-5	Оформление подтверждения возможности достоверного определения финансового результата по каждому подрядному договору, исходя из необходимых и достаточных условий, формируемых в рамках соответствующей службы экономического субъекта	+		
	2-6	Передача подтверждения в бухгалтерию на дату формирования финансовой отчетности	+		
	2-7	Принятие решения о проведении анализа всех имеющихся подрядных договоров на предмет возникновения ожидаемого убытка	+		
	2-8	Сверка общей суммы доходов по подрядным договорам с общей суммой расходов для своевременного выявления угрозы экономической безопасности при появлении ожидаемых убытков	+		
3	<i>Учетно-аналитические работы по созданию оценочных резервов под ожидаемые убытки</i>				
	3-1	Обоснование расчета величины оценочного резерва			+
	3-2	Отражение фактов хозяйственной жизни по формированию оценочного резерва под ожидаемые убытки по договору строительного подряда	+		
4	<i>Учетно-аналитические работы по корректировке оценочных резервов под ожидаемые убытки</i>				
	4-1	Расчет суммы изменения оценочного резерва за конкретный отчетный период			+
4-2	Отражение фактов хозяйственной жизни по корректировке оценочного резерва под ожидаемые убытки по договору строительного подряда	+			
5	<i>Учетные работы по использованию оценочных резервов под ожидаемые убытки</i>				
5-1	Отражение фактов хозяйственной жизни по использованию оценочного резерва под ожидаемые убытки по договору строительного подряда	+			

№ этапа	Код работы	Объекты профессионального бухгалтерского суждения по видам работ	Возможность возникновения угрозы в учетно-аналитической работе		
			низкий	средний	высокий
6	<i>Учетно-аналитические работы по дисконтированию суммы оценочного резерва под ожидаемые убытки</i>				
	6-1	Расчет коэффициента дисконтирования			+
	6-2	Расчет приведенной суммы оценочного резерва под ожидаемые убытки за первый год реализации договора строительного подряда			+
	6-3	Отражение в учете приведенной суммы оценочного резерва под ожидаемые убытки за первый год реализации договора строительного подряда	+		
7	<i>Учетно-аналитические работы по расчету и отражению расходов на увеличение оценочного резерва под ожидаемые убытки (проценты)</i>				
	7-1	Расчет суммы процентов по окончании года реализации договора строительного подряда	+		
	7-2	Отражение в учете суммы процентов по окончании года реализации договора строительного подряда	+		
8	<i>Учетно-аналитические по определению уровня достаточности страхового покрытия</i>				
	8-1	Расчет коэффициентов достаточности страхового покрытия при определении суммы ожидаемого убытка и формирования оценочного резерва			+

Как видно из таблицы 4, оценка угроз учетно-аналитических работ произведена по критерию негативного эффекта с использованием качественной оценки: низкий, средний, высокий. Для предотвращения наступления угроз, имеющих средний и высокий негатив-

ный эффект, либо их минимизации нами определены мероприятия внутреннего контроля, т.е. процедуры, позволяющие снизить эффект или вероятность реализации угроз (табл. 5).

**Таблица 5. Процедуры, предотвращающие наступление угроз при выполнении учетно-аналитических работ по признанию оценочного резерва под ожидаемые убытки по договору строительного подряда**

Угрозы при выполнении учетно-аналитических работ	Причины возникновения угроз	Мероприятия внутреннего контроля
<i>Учетно-аналитические работы по отражению ожидаемых убытков</i>		
Оценка общей выручки по договору	Неправильный расчет общей суммы выручки без учета дополнительных поощрительных поступлений	Мониторинг договорных обязательств и первичных документов, подтверждающих согласие заказчика по оплате дополнительных поощрительных поступлений
Определение суммы затрат по договору для его завершения	Признание затрат, относящихся к другим договорам	Пересмотр договоров на предмет их объединения и разделения в целях выбора затрат, относящихся к конкретным договорам на строительство
Определение порога степени завершенности строительных работ	Арифметические ошибки в расчете порога степени завершенности строительных работ	Пересчет степени завершенности строительных работ
Определение суммы понесенных расходов по договору	Признание затрат, относящихся к другим договорам и отчетным периодам	Пересмотр договоров на предмет их объединения и разделения в целях выбора затрат, относящихся к конкретным договорам на строительство. Пересмотр суммы затрат, относящихся к конкретному договору, на основании первичных документов по принятию выполненных СМР

<b>Угрозы при выполнении учетно-аналитических работ</b>	<b>Причины возникновения угроз</b>	<b>Мероприятия внутреннего контроля</b>
<i>Учетно-аналитические работы по созданию оценочных резервов под ожидаемые убытки</i>		
Обоснование расчета величины оценочного резерва	Некорректный расчет оценочного резерва, связанный с недостаточной периодичностью пересмотра ставок резервирования и наличия арифметических ошибок в расчетах	Оценка параметров резервирования: 1) пересмотр величины сформированной суммы резерва; 2) пересмотр ставок резервирования; 3) установление периода проведения контрольных мероприятий по пересмотру суммы оценочных резервов и ставок резервирования
<i>Учетно-аналитические работы по корректировке оценочных резервов под ожидаемые убытки</i>		
Расчет суммы изменения оценочного резерва за конкретный отчетный период	Некорректный расчет суммы изменения оценочного резерва, связанный с недостаточной периодичностью пересмотра ставок резервирования и наличия арифметических ошибок в расчетах	Оценка параметров резервирования: 1) пересмотр величины сформированной суммы обязательства; 2) пересмотр ставок резервирования; 3) установление периода проведения контрольных мероприятий по пересмотру суммы оценочных обязательств и ставок резервирования
<i>Учетно-аналитические работы по дисконтированию суммы оценочного резерва под ожидаемые убытки</i>		
Расчет коэффициента дисконтирования	Неправильное обоснование варианта выбора расчета коэффициента дисконтирования, что приводит к ухудшению значений финансовых показателей	Выбор оптимальной ставки дисконтирования из существующих методик ее расчета, учитывая положения US GAAP (CON7) по ее определению относительно вида оценочного обязательства
Расчет приведенной суммы оценочного резерва под ожидаемые убытки за первый год реализации договора строительного подряда	Арифметические ошибки в расчете приведенной величины оценочного резерва	Пересчет суммы оценочного резерва
<i>Учетно-аналитические работы по расчету и отражению расходов на увеличение оценочного резерва под ожидаемые убытки (проценты)</i>		
Расчет суммы процентов по окончании года реализации договора строительного подряда	Арифметические ошибки в расчете суммы процентов	Пересчет суммы процентов
<i>Учетно-аналитические по определению уровня достаточности страхового покрытия</i>		
Расчет коэффициентов достаточности страхового покрытия при определении суммы ожидаемого убытка и формирования оценочного резерва	Неправильный выбор факторов, влияющих на размер оценочного резерва по конкретному строительному объекту или договору на строительство. Неправильный расчет постоянных значений в регрессионной модели. Отсутствие систематизированной информации для расчета коэффициентов достаточности страхового покрытия	Создание информационной базы анализа с постоянным проведением мониторинга ее составляющих

Таким образом, в результате проведенного исследования нами:

- определен перечень фактов хозяйственной жизни по их видам, требующих создания оценочного резерва на ожидаемые убытки по договору строительного подряда;

- предложены варианты расчета страховой суммы оценочного резерва, покрывающей ожидаемый убыток по договору строительного подряда;

- предложено использование счета 96 для отражения суммы резерва на покрытие ожидаемого убытка по договорам строительного подряда с открытием к нему субсчета "Оценочные резервы" и аналитических счетов по резервам;

- определен уровень угроз при выполнении учетно-аналитических работ по формированию, использованию и списанию оценочного резерва и даны мероприятия по их предотвращению.

### *Список литературы*

1. Алибеков, Ш.И. Мошенничество и фальсификация в бухгалтерском учете // Аудит и финансовый анализ. - № 5. - 2008. - Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2008/5/Alibekov/Alibekov%20.pdf>
2. Бычкова, С.М., Алдарова Т.М. Понятия достоверности и существенности в бухгалтерском учете // Аудиторские ведомости. - 2007. - № 1.
3. Каратаева, Г.Е. Методология и учетно-аналитическое обеспечение управления прибылью и налоговыми рисками строительных организаций: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10, 08.00.12 / Галина Евгеньевна Каратаева; Марийский гос. технич. ун-т. – Йошкар-Ола, 2009. – 394 л.
4. Конев, К.А. Влияние приемов записей фактов хозяйственной жизни на бухгалтерские риски / К.А. Конев // Всё для бухгалтера. – 2014. – №1 (277).
5. Макарова, Н.Н. Влияние учетной политики на оценку бухгалтерского и налогового риска / Н.Н. Макарова [Электронный ресурс] // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – Режим доступа : <http://www.auditfin.com/fin/2009.pdf> , свободный . – Загл. с экрана .
6. Рассказова-Николаева, С.А., Калинина, Е.М. Учетная политика: в двух книгах. Кн. 2. Практика и опыт / под ред. С.А. Рассказовой-Николаевой. Изд. 14-е, перераб. И доп. - М.: НОУ «ЦБА КонсультантПроф»: Изд-во «Омега-Л», 2011. – 384 с. – С. 224-227
7. Семченко, М.М. Достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности // Финансы и бизнес. - №3 . – 2011. – С. 193-197
8. Соколов, Я.В. Зачем бухгалтеру теория бухгалтерского учета? // Бухгалтерский учет. – 2005. – №2. – С. 53-56.

**Tatiana I. Savenkova,**  
*Doctor of Economics, Professor,  
Estonian University of Applied Science in Entrepreneurship  
Estonia, Tallinn  
E-mail: sa.ve @ mail.ru*

**ANALYSIS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY  
AND SOCIETY IN ESTONIA**

*The article includes information about the Jubilee Conference "RUSSIAN INTELLECTUALS - 95 years for the good of Estonia", held Russian academic society in Estonia. We present the key ideas of the reports, analyzes situation in the country, formulate practical recommendations and others.*

*Keywords: Russian Academic Society, Anniversary Conference, the report, the dialogue of communities, the economy, innovation, entrepreneurship, existing problems and solutions, and others.*

**Krivosos Kirill Konstantinovich,**  
*Graduate student of Southern University (IMBL),  
Rostov-on-Don.  
E-mail: kirusha-2k@yandex.ru*

**THE USE OF INDICATIVE APPROACH IN THE PROCESS OF SLIDING MONITORING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION**

*This article explains the need to establish an effective system for sliding monitoring process of socio-economic situation in the region, based on the indicative approach.*

*Keywords: regional management, development, sliding monitoring, indicative approach, socio-economic development.*

**Palkina Marina Viktorovna,**  
doctor of economic sciences, Professor, Department of State and  
Municipal Administration and Management  
Vyatka State University of Humanities  
Russia, Kirov  
E-mail: [palstavik@yandex.ru](mailto:palstavik@yandex.ru)

**Palkin Andrei Yurevich,**  
candidate of economic sciences, Deputy Director  
"Nakhodka" Company  
Russia, Kirov  
E-mail: [palstavik@yandex.ru](mailto:palstavik@yandex.ru)

### **INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP: THE CONCEPT AND SPECIFIC**

*The article presents the results of systematic research approaches of domestic and foreign scientists to economists' definition of "innovative business" concept. The research also includes an analysis of the scientific and law set forth definitions of concepts such as "business", "business", "businessman", "innovation", "innovation". Based on a study existing approaches clarifies the definition of innovative business concepts. It is shown difference innovative entrepreneurship from innovative type of business. Describes the specific features of innovative business and its content in today's economy, characterized by a shift from "closed" to the concept of the concept of "open" innovation.*

*Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, entrepreneurial activity, innovation, innovation, innovative entrepreneurship.*

**Simonov Kirill Vyacheslavovich**  
Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics  
Director of remote educational programs  
Candidate of Economics, MBA  
Russia, Moscow  
E-mail: [kirill.simonov.msu@yandex.ru](mailto:kirill.simonov.msu@yandex.ru)

### **THE EXHIBITION INDUSTRY OF RUSSIA ON THE WAY OF INNOVATIVE TRADE FAIRS CREATION**

*The main directions of Russian exhibitions organizers work for creation of commerce and industry expositions of innovative character and the contents are specified. The criteria of exhibitions belonging to the category of the innovative are formulated. Russian expobusiness activities for selection and representation of scientific, technological and product innovations are analyzed. The organizational and technological innovations applied in the exhibition industry of Russia are considered in detail.*

*Keywords: trade fair; exhibition industry; exhibitor; visitor; innovation*

**Bakulevskaya Larisa Vitalevna,**  
*candidate of economic sciences, assistant professor of the  
Chair of Account, Analysis and Audit, Siberian Federal University  
Russia, Krasnoyarsk  
E-mail: cherkasova.y@gmail.com*

### **DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF PHYSICS PERSONS BANKRUPTCY IN RUSSIA**

*The development of the Russian legislation in the field of bankruptcy of individuals decides to a large range of problems associated with the possibility of debt restructuring, the sale of property, the conclusion of global agreements with individuals. At the same time, there are problems associated with the implementation of the bankruptcy procedure for natural persons and individual entrepreneurs, the features of which are discussed in this article.*

*Keywords: bankruptcy, individuals; debt restructuring; disposal of assets; a settlement agreement, the bankruptcy procedure.*

**Balakin Andrei Petrovich,**  
*candidate of economic sciences, Deputy Head of  
Department of the Bank of Russia field institutions  
Russia Moscow  
E-mail: andbalakin@yandex.ru*

### **THE ROLE OF THE BANK OF RUSSIA IN THE PUBLIC FISCAL REGULATION**

*In the context of the financial crisis and economic sanctions a special role in the mechanism of state tax regulation plays a Russian bank. The article deals with individual control activities aimed at implementing the recommendations of the international community in the field of exchange of information on tax matters.*

*Keywords: tax regulations, the anti-crisis mechanism, the banking sector, the international exchange of information.*

**Boboshko Ivan Vladimirovich,**  
*graduate student Russian State Social University  
Russia, Moscow  
E-mail: V.Boboshko@mail.ru*

### **PROBLEMS AND DEVELOPMENT OF TAX SYSTEMS**

*Development Problems of national tax systems is controversial, and endowed with the specific features of a single state, its tax policy and economic development level. The article discusses the general tax regulation issues in the international community related to the preservation of the tax base in each country.*

*Key words: tax system, the principles of organization, income taxation, tax base, tax reform.*

**Yevstafyeva Alsu Husainovna,**  
candidate of economical science, associate professor of the chair  
«Economics and business in the construction»  
Kazan State University of Architecture and Construction  
Russia, Kazan  
E-mail: [evalsu@yandex.ru](mailto:evalsu@yandex.ru)

### **PROBLEMS OF TAX ADMINISTRATION OF THE LARGEST TAXPAYERS**

*The assignment of organizations to the largest taxpayers and a special procedure for their administration of the tax authorities is a debated issue of tax theory and practice. The article describes the features associated with obtaining the status of a major taxpayer, the opportunity to join them in a consolidated group, and particularly the application of tax regulation.*

*Keywords: major taxpayer, criteria, tax administration, tax regulation tools.*

**Zalyaliev Fanis Gabilovich**  
graduate student of NOU VPO "University of management of "TISBI"  
E-mail: [Fanis727@mail.ru](mailto:Fanis727@mail.ru)

### **TO THE QUESTION OF DEFINITIONS OF CONCEPTS LIQUIDITY AND RISK OF LIQUIDITY OF THE LEASING COMPANIES**

*The article examines the theoretical and practical problems related to the organization of procurement of goods (works and services) in the budgetary organizations.*

*Keywords: procurement, contract system, contract service, competition, preference, anti-dumping measures.*

**Koneva Olga Vasilevna,**  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Department of Accounting, Analysis and Audit  
Commerce and Economic Institute  
Siberian Federal University  
Russia, Krasnoyarsk  
E-mail: [smorodina77@list.ru](mailto:smorodina77@list.ru)

### **INFLUENCE OF THE TAX BURDEN ON THE FORMATION OF ACCOUNTING CONTROL SOFTWARE CLUSTER OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS**

*Information for the formation of accounting and controlling ensure within organizations, united in the cluster has its own specific form, which requires the introduction of standardization of rules for all cluster members. The article describes an example of the effect of accounting and control software on the tax burden of the cluster organization and the ability to optimize it.*

*Keywords: accounting and control ensure, small and medium enterprise, cluster management, standardization, tax burden, tax optimization.*



**Konisheva Marina Anatolievna,**  
*candidate of economic sciences, assistant professor of the  
Chair of Account, Analysis and Audit, Siberian Federal University  
Russia, Krasnoyarsk  
E-mail: konisheva18@mail.ru*

**Cherkasova Yuliya Ivanovna,**  
*candidate of economic sciences, assistant professor of the  
Chair of Account, Analysis and Audit, Siberian Federal University  
Russia, Krasnoyarsk  
E-mail: cherkasova.y@gmail.com*

### **PROBLEM WITH FINANCIAL RESOURCES OF SMALL BUSINESS IN A VOLATILE ECONOMY**

*The article discusses the current state of the mechanism of financing of small and medium business (entrepreneurship) of the Russian Federation. We analyze the structure of the attraction of financial resources, typical of the modern economy crisis of the Russian Federation, describe the main financing instruments indicating the problematic points of use, formulate recommendations to improve them.*

*Keywords: small business, innovation financing, venture financing, self-financing, credit financing, subsidy, alternative financing, lease, crowdfunding.*

**Kurmanova Diana Askhatovna,**  
*candidate of economic sciences Associate Professor, Department of Finance, monetary and  
economic security of the Ufa State Aviation Technical University  
Russia, Ufa  
E-mail: kdiana09@mail.ru*

### **FORECASTING CONSOLIDATED INCOME BUDGET OF THE REGION**

*The problem of forecasting tax and non-tax revenues of the consolidated budget of the Russian Federation in the case of the Republic of Bashkortostan. The system of budget revenue forecasting based on time series analysis, evaluation and identification of influencing factors for the forecast system behavior and the development of rational management decisions that determines the expected options for economic development.*

*Keywords: consolidated budget revenues, the tax base, forecasting methods.*

**Mironova Irina Borisovna,**  
*Candidate of Economic Sciences, professor,  
First Vice-Rector for Academic Affairs  
Khabarovsk State University of Economics and Law  
Russia, Khabarovsk  
E-mail: mironova@ael.ru*

### **CONTENT AND RELATIONSHIP OF CERTAIN TAX CATEGORIES**

*Theory of taxation and different scientific approaches to their modern interpretation lead to a different vision of the tax categories of content. Given the complexity of each tax category, in the article, an attempt to show the relationship between the tax system and its parts, and the tax administration is tax relationship management system.*

*Keywords: tax policy, tax system, tax relations, tax environment, a systematic approach, institutional approach.*

**Nigmatulina Elmira Faritovna,**  
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the chair  
«Accounting, tax and economic security»,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: Kbua@inbox.ru*

### **ESSENCE PROPERTY TAX DEDUCTION: ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE**

*The importance of property tax deductions in social policy in many countries is considered in economic literature as a factor in economic development and social protection of the population. The article summarizes the features of personal income tax in the individual countries and provides approaches to the definition of this category of Russian authors.*

*Keywords: physical persons taxation, property tax deductions, tax credits.*

**Perfilova Olga Vladimirovna,**  
*graduate student ,NOU VPO "Management University" TISBI "  
Russia, Kazan  
E-mail: o.perfilova77@mail.ru*

### **ECONOMIC CONTENT AND BASES OF MODEL CHANNEL FINANCING AGENCIES HEALTH OF THE RUSSIAN FEDERATION**

*The transition to a market economy requires a search for effective mechanisms to improve the performance of health services of the population and especially the replacement of centralized costly estimate and financing of medical institutions on a new effective system of single-channel financing.*

*Keywords: health care reform, single-channel financing, accessibility and quality of care, efficiency of use of funds.*

***Pinskaya Milyausha Rashitovna***

*Financial University under the Government of the Russian Federation (Financial University),  
Centre of Tax Policy and Tax Administration of the Institute of Financial and Economic Re-  
search, deputy director, ScD (Economics), Associate Professor,  
Russian Federation, Moscow  
E-mail: [MPinskaya@fa.ru](mailto:MPinskaya@fa.ru)*

***Ziganshina Landysh Azatovna***

*Economic and Social Researches Centre of the Republic of Tatarstan's Cabinet, Department of  
monitoring of the budgetary sphere, department head, PhD (Economics), Russian Federation,  
Kazan  
E-mail: [z\\_landysh@mail.ru](mailto:z_landysh@mail.ru)*

### **BALANCE OF REGIONAL AND LOCAL BUDGETS: ISSUES AND SOLUTIONS**

*The article examines the main factors of fiscal imbalances of regional and local budgets and the ways of their elimination on the basis of the analysis of income and expenses of consolidated budgets of subjects of the Russian Federation. The following measures are offered to achieve the budget balance: finding reserves of the budget revenues growth and improving the efficiency of budget expenses, creation of effective model of intergovernmental fiscal relations, transition to the program budget, reviewing the structure and volume of budget expenses for the allocation of recurrent and development expenses. The proposals measures may be useful for authorities of subjects of the Russian Federation and local authorities to form the basic directions of the budgetary, tax policy, and prepare the draft budgets.*

*Keywords: regional budget, local budget, budget balance, budget revenues growth, budget expenses efficiency*

***Savchenko Natalia Lvovna,***

*candidate of economic sciences Associate Professor,  
Head of the Department of Economy and Finance  
Ural Institute for the Humanities  
Russia, Ekaterinburg  
E-mail: [nsavchenko12@mail.ru](mailto:nsavchenko12@mail.ru)*

### **COMPLEX APPROACH TO RISK ASSESSMENT OF FINANCIAL COMPANIES IN DETERMINING FINANCIAL LEVER**

*The article defines the criteria of financial risk in determining the effect of financial leverage and impact of financial leverage with respect to enterprises operating in the Russian conditions of taxation. In the specific examples presented divergent results of the analyzed indicators and carried out comprehensive assessments.*

*Keywords: financial leverage, financial risk, leverage effect, force of impact of financial leverage, the criteria for financial risk.*

**Smolentceva Elena Yuryevna** ,  
postgraduate student of the chair Accounting, tax and economic security,  
Volga State Technological University,  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: kbua@inbox.ru

**TRANSFER PRICING FOR TAX PURPOSES: ECONOMIC ESSENCE  
AND IMPACT ON DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONS**

*Nature of transfer prices is due to the results of the processes of regulation of activity of divisions of large organizations. In modern conditions, the use of transfer pricing and tax legislation provides, in connection with which the article describes the features of transfer pricing in the Russian organizations.*

*Keywords: transfer price, tax control methods, methods of forming the transfer price.*

**Trifonova T.S.**  
Ural State Economic University,  
Russia, Ekaterinburg

**ABOUT THE PRINCIPLES OF VALIDATION IN THE BUDGET (TREASURY)  
PRACTICE**

*In the framework of realization of the main directions of the budget policy and global challenges by improving the efficiency of public Finance management the article examines the theoretical principles of an integral part of the internal financial control, namely the separate concept of «validation».*

*The author examines the totality of the legal and economic prerequisites for the authorization, discusses the different views of scientists on its features and form. Simultaneously the existence of heterogeneous budgetary authorization concepts such as operations, costs, payment of monetary obligations is recorded.*

*The study has made specific findings and suggestions on the theoretical content of the definition. The author proves the necessity of selection of a single synthetic concept of «validation». This position is grounded through the allocation principles of the authorization.*

*Among the universal joint principles of the concept of «authorizing» the author offers the following: principles of instrumentality, legitimacy, generality, phasing.*

**Keywords:** Budget; Federal Treasury (Treasury of Russia); the sanctioning; instrumentality; legitimacy; generality; phasing.

**Khairullin Ramil Kamilevich,**  
Candidate of Technical Sciences  
Vice-Rector for Economics  
Volga Region State Academy  
Physical Culture, Sports and Tourism  
Russia, Kazan

**METHODICAL BASES OF ESTIMATION EFFICIENCY SOCIO-ECONOMIC  
DEVELOPMENT OF REGIONS IN THE FIELD OF PHYSICAL EDUCATION  
AND SPORTS**

*Problems in the deterioration of health, physical development of the population and sports in the country require effective implementation of national and regional programs, monitoring and evaluation. The article deals with target-oriented approach to the development of physical culture and sports in the region in the field of public policy and procedure for assessing its effectiveness.*

*Keywords: physical culture, sport and the development of strategies, activities, region, subsidies, performance evaluation.*

**Hanafeev Farid Fayzrahmanovich,**  
Doctor of Economics, Professor, Professor of the chair  
«Accounting, tax and economic security»,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

**Hanafeev Albert Faridovich,**  
candidate of economical science,  
Director of "Scientific Consulting Center"  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

**THEORETICAL BASIS AND METHODICAL FEATURES OF TAX BENEFITS**

*The implementation of state tax policy, aimed at economic development is impossible without the use of efficient and flexible tax arrangements, including including the use of tax incentives. The article deals with the economic substance of tax incentives, the contents of the individual categories of tax compared with the category tax incentives, determined the place of tax incentives in the system preferences. Examples of foreign and domestic approaches to the provision of industry tax incentives and determine the impact of their use.*

*Keywords: tax incentives, the principles of the application of tax preferences, classification, industry tax breaks, the effect of the application, the cost of tax benefits.*

**Malsagov Idris Alihanovich**  
candidate of economical science,  
associate professor of the chair Accounting, analysis and audit,  
Ingush State university  
E-mail: cpk1@mail.ru

### **PROBLEMS AND APPROACHES TO THE FORMATION OF INTEGRATED ACCOUNTING ANALYTICAL INFORMATION FOR MANAGEMENT**

*Improving the efficiency of the management solutions require adequate information ensure that is achieved by the integration of different information systems, accounting, reporting, analyzing it. Mechanisms of integration of information and study the problem addressed in this article. Are allocated to the basic concepts of the theoretical substantiation of the mechanism of integration of information, methodological tools of choice and analysis of key indicators of development.*

*Keywords: information integration, accounting, reporting, management decisions, analysis, development strategy.*

**Mirgorodskaya Marina Gennadiyevna,**  
Candidate of Economic Sciences, applicant of Accounting, Taxes and Economic security Chair,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

### **METHODOLOGY AND ORGANIZATIONAL FEATURES MANAGEMENT REPORTING OF CONSOLIDATED GROUP**

*In the conditions of globalization a growing trend towards business consolidation. consolidated group management organization has different goals and achieving them requires a greater range of all management information. The article describes the approaches to the formation of the management accounts of the consolidated group, presented a gradual algorithm of formation of management accounting system and logical model, including the methodological and organizational support.*

*Keywords: consolidation, consolidated group, management accounting and reporting, sustainable development.*

**Potekhina Elena Nikolaevna,**  
candidate of economic sciences, associate professor  
Chair of Economics and Finance  
Mari State University  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: elenavilor@yandex.ru

### **MANAGEMENT ACCOUNTING LOGISTICS ACTIVITIES: METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS**

*Strengthening the competitiveness of companies in the market conditions require high information management decisions especially in the field of logistics. The article discusses approaches to management accounting logistics activities, highlighted the conditions for the organization of such accounting.*

*Keywords: management accounting, facilities, logistics, logistics operations.*

**Rastamhanova Lyubov Nikolaevna,**  
*Dr. Econ. Sciences, Professor of the department of economic security, accounting,  
Analysis and Audit  
Tyumen State University  
Russia, Tyumen,  
E-mail: v.v.gubajdullina@utmn.ru*

**Zykova Natalya Pavlovna,**  
*graduate student of the department of economic security, accounting,  
Analysis and Audit  
Tyumen State University  
Russia, Tyumen,  
E-mail: v.v.gubajdullina@utmn.ru*

### **CONSULTING AND ITS RELATIONSHIP WITH INTERNAL CONTROL SYSTEM PROJECT MANAGEMENT**

*Demand for consulting services is growing due to the increasing volume of investments attracted for the implementation of major projects in the industrial, innovation, investment and other types of organizations. The article examines the nature and types of consulting, the characteristic of consulting services in project management, it shows the relationship with the internal control of organizations implementing projects.*

*Keywords: consulting, process consulting, expert consulting, training consulting, project management, internal control.*

**Rastamhanov Ruslan Rifovich,**  
*graduate student of the department of economic security, accounting,  
Analysis and Audit  
Tyumen State University  
Russia, Tyumen,  
E-mail: v.v.gubajdullina@utmn.ru*

### **ROLE OF AUDIT IN THE IMPLEMENTATION OF TASKS STRATEGIC BUSI- NESS DEVELOPMENT**

*Development of the theory and practice of auditing is to release its new areas, application areas and individual species, implemented in accordance with the audit requirements of customers - users of the reporting organizations. The article discusses approaches to strategic audit. Author's model of strategic audit proved the elements outlined in it.*

*Keywords: audit, accounting, auditing investment projects, innovation, strategic audit model.*

**Revin Evgeny Alexandrovich,**  
*graduate student of Accounting, Taxes and Economic security Chair,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL ENSURE OF MANAGEMENT TAXATION  
COMMERCIAL ORGANIZATIONS**

*For the correct calculation of tax rates and tax return preparation, organizations need adequate and reliable recording of all business transactions related to the formation of the tax base. The relationship of analytical accounting and tax accounting allows to obtain such information. In the article the author's position on the need for formation of tax policy of the organization, defining the basic tax information management.*

*Keywords: accounting policy, tax policy, tax base, the tax burden.*

**Rudich Olga Valerievna,**  
*applicant of Accounting, Taxes and Economic security Chair,  
Volga State University of Technology,  
Russia, Yoshkar-Ola,  
E-mail: nkc.yola @ gmail.com*

**QUALITY OF ACCOUNTING INFORMATION AND RISKS  
RELATING TO LOSS**

*The article discusses the different properties of accounting information, the totality of which gives an indication of its quality and usefulness to management decision-making, risk prevention.*

*Keywords: accounting, quality of information, users, properties, evaluation of risks.*

**Semyonov Arthur Anatolyevich,**  
*graduate student of Accounting, Taxes and Economic security Chair,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: semyonov-artur@yandex.ru*

**LIABILITIES AND OBLIGATIONS: TRENDS OF CHANGES, ITS DEVELOPMENT  
AS PROVIDED BY PROMOTING A NEW QUALITATIVE ECONOMIC  
GROWTH IN RUSSIA**

*The article is discussed to realize the problems of interpretation the definitions «liabilities» and «obligations» from economic and accounting point of view, to observe its purpose with a case of developing a new model of promoting an economic growth of a country, to analyze the correlation of company's liabilities with fundamental conceptions of new institutional economics - the theory of the firm and the transaction cost approach, and to present author's definition of accounting entity - liabilities.*

*Keywords: liabilities, obligations, newnormal, new qualitative liabilities, economic and legal interpretation of the property and liabilities, contract, requirement, duty, the transaction cost approach, theory of the firm, IFRS.*



**Sungatullina Rashida Nurulovna,**  
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Analysis and  
Audit  
Vyatka State Agricultural Academy  
Russia, Kirov  
E-mail: rashida\_ns@mail.ru*

#### **CATEGORY "RISK" AND ITS APPLICATION IN AUDIT**

*Development of risk-based audits dictated by the complexity of business in market conditions, increased competition and the need to preserve stability and stability in development. The paper presents the audit risk characterization shows its relationship with the components: risk controls, inherent risk and detection risk.*

*Keywords: audit risk, international standards, inherent risk, control means, detection risk, assessment.*

**Sychev Marat Ivanovich,**  
*Lecturer, Kazan Construction College  
Russia, Kazan  
E-mail: deathsmi@mail.ru*

#### **METHODICAL MAINTENANCE AND DEVELOPMENT OF AN INTEGRATED ANALYSIS OF THE ECONOMIC POTENTIAL**

*In today's tough market conditions and competition, one of the key factors in the successful operation of the enterprise is the effective management of economic organization potential. The article examines the factors that influence the potential of the company, given their classification. The author presents the structure and process approaches to the assessment of the economic potential.*

*Keywords: economic potential, factors analysis, evaluation, structured approach, the process approach.*

**Tereshina Vlada Valerevnea,**  
*Candidate of Economic Sciences, professor of  
the chair Accounting, tax and economic security,  
Volga State Technological University  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: kbua@inbox.ru*

#### **ANALYSIS IN THE SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL SYSTEMS: THEORETICAL ASPECTS**

*The methodological tools of analysis and development designed to meet the needs of management and its information support. sustainable development Meeting the challenges requires a theoretical justification of indicators that make up the methodological basis of production systems, as discussed in this article.*

*Keywords: sustainable development, production systems, factors of production, costs, risks analysis.*

**Khristolyubov Sergey Nikolaevich,**  
*postgraduate student of the chair Accounting, tax and economic security,  
Volga State Technological University,  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: kbua@inbox.ru*

**CREATION OF AN INTEGRATED ACCOUNTING AND CONTROL SYSTEM IN  
THE CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS IN A FLEXIBLE  
EACH OBJECT APPROACH**

*Integration of accounting and control information on the basis of emerging information technologies is an urgent problem for the consumer cooperation organizations. This article describes how to create an integrated information based on the allocation of the most significant objects of accounting and control in the organizations management system of consumer cooperatives.*

*Keywords: information technology, accounting, information integration, monitoring, accounting, facilities, information space.*

**Huzin Aydar Rafisovich,**  
*postgraduate student of the chair Accounting, tax and economic security,  
Volga State Technological University,  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: kbua@inbox.ru*

**METHODOLOGICAL PECULIARITIES OF ORGANIZATION  
ACCOUNTING GEOLOGICAL EXPLORATION**

*Industry-specific activity of the industrial enterprises impact on the organization of accounting and, to a greater extent on cost accounting. The exploration activities extractive industries such features are associated with the necessity of formation of expenses related to education as an asset search Accounting object, which is the subject of this article.*

*Keywords: exploration works, cost accounting, asset search.*

**Tsaregorodcev Dmitriy Igorevich,**  
*postgraduate student of the chair Accounting, tax and economic security,  
Volga State Technological University,  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

**NORMATIVE AND LEGAL ENSURING OF MANAGEMENT  
LEASING RELATIONS**

*Realization of leasing relations in the conditions of the existing legal framework has its own characteristics, which are described in this article. Comparative characteristics of the opportunities provided by official documents abroad and implemented within the framework of national and regional investment programs in Russia reveals trends in the development of leasing activity.*

*Keywords: leasing, investment, legal and regulatory framework.*

**Cherkasova Tatyana Ivanovna**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the chair  
«Accounting, tax and economic security»,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: Kbua@inbox.ru*

### **THE ROLE OF ACCOUNTING POLICIES TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF THE BUSINESS**

*We studied the concept and role of accounting policies in the accounting system of the economic entity. The factors and threats associated with the issues of formation and application of accounting policies in the accounting organization of the economic entity. Recommendations on their elimination or partial neutralization.*

*Key words: economic security, accounting, accounting policy*

**Shvetsova Natalia Kimovna,**

*Candidate of Economics, Associate Professor,  
Mari State University,  
Russia, Yoshkar-Ola,  
E-mail: shvetsoff@rambler.ru*

### **FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION: THEORETICAL BASIS AND CHALLENGES REGISTRATION-ANALYTICAL MAINTENANCE**

*Financial sustainability for decades is debated by different branches of science and practice. Its consideration from the perspective of the theory allows you to see the dependence of the various factors of production and to identify key indicators of the organization of economic growth needed to ensure financial stability. Registration-analytical maintenance of management with financial sustainability, as outlined in articles requires an examination of the tasks and principles of formation of requirements to the quality of information.*

*Keywords: financial stability, economic development, capital, factors of production, a model of sustainable state, accounting and analytical support, principles, requirements.*

**Shilova Lyubov Fedorovna,**

*Doctor of Economics, Associate Professor,  
Head of Department of accounting, analysis and audit  
Tyumen State University  
Russia, Tyumen  
E-mail: ShilovaL57@mail.ru*

### **BASICS OF ACCOUNTING STUDY: HISTORICAL AND THEORETICAL ASPECTS**

*The development of the theory of accounting and reporting is closely linked with accounting study, research areas and concepts which have a long history and developed national research schools. The article describes approaches to accounting study based on static and dynamic concepts and their interpretation.*

*Keywords: balance sheet, accounting study, scientific schools, static interpretation, a dynamic concept, the organic balance.*

**Mironova Olga Alekseevna,**  
*Doctor of Economics, Professor, Head of the chair*  
*«Accounting, tax and economic security»*  
*Volga State University of Technology*  
*Russia, Yoshkar-Ola*  
*E-mail: [nkc.yola@gmail.com](mailto:nkc.yola@gmail.com)*

**Shemyakina Marina Sergeevna**  
*assistant professor of the chair «Accounting, tax and economic security»,*  
*Volga State University of Technology*  
*Russia, Yoshkar-Ola*  
*E-mail: [sh.marina.s@gmail.com](mailto:sh.marina.s@gmail.com)*

### ABOUT ESSENCE OF TAX SECURITY

*Realization the state policy in the field of economic security is carried out in the form of a system of measures and activities determined by law. Theoretical and historical background of defining objectives and economic security of the State, society and the individual has its origins in classical economic theory and developed in recent studies by Russian scientists of tax. This causes the definition of the tax security as an economic category. The article highlighted the ambiguity of approaches to determining the tax of security and given the author's definition. Between the categories of economic and tax security are closely linked and, at the same time, different in content targets. Therefore, ensuring fiscal security is regarded as an activity carried out within the framework of the tasks of the tax policy of the state. This activity is aimed at providing budget tax revenues and creating a comfortable tax environment for taxpayers.*

*Keywords: economic security, public policy, economic theory, tax security, tax policy, tax climate.*

**Predeus Yuliya Vladimirovna,**  
*Saratov Socio-Economic Institute (branch)*  
*FSBEE HE «Plekhanov Russian University of Economics»,*  
*post-graduate student, Russian Federation,*  
*Russia, Saratov,*  
*E-mail: [ulia-predeus@mail.ru](mailto:ulia-predeus@mail.ru)*

### THE JUSTIFICATION OF PREVENTING THE EMERGENCE OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY IN THE REFLECTION OF VALUATION RESERVES ON EXPECTED LOSSES IN THE ACCOUNTING

*The list of facts of economic life was determined by their types, which are requiring the creation of valuation reserve on expected losses on construction contract. Options were proposed for the calculation of the insured amount of valuation reserve, which covers the expected loss on the contract. The use of the account 96 with opening to it of sub-account "Valuation reserves" and analytical accounts for reserves was proposed for reflection of the amount of the reserve for covering of expected loss on the construction contracts. The level of threats while performing accounting and analytical work on the formation, use and cancellation of the valuation reserve was determined and measures for their prevention were given.*

*Keywords: expected loss, threat, accounting and analytical work, construction contracts*