

Уважаемые читатели!



Л. И. Гончаренко,
главный редактор журнала,
доктор экономических наук,
проректор Финансового
университета

Мы вновь встречаемся с вами на страницах журнала «Научные записки молодых исследователей». Эта встреча особенная. 2 марта нашему родному Финансовому университету исполняется 95 лет. Мы прожили минувший год под знаком подготовки к этому знаменательному и волнующему событию. И вот, оно уже на пороге. Позвольте поздравить со знаменательной годовщиной всех, кто в разные годы связал свою судьбу с Финансовым университетом, кто сегодня трудится и учится в нем.

Знаменательные даты – это повод не только для торжественных собраний и праздничных застолий. Это всегда время подведения итогов, если угодно, взгляд в прошлое, чтобы лучше увидеть будущее. Итак, что же мы видим?

По данным «Эксперт-РА», в топ-200 лучших вузов мира входят семь российских. В их числе и Финансовый университет. Это очень достойный результат, если учесть все небесспорные особенности формирования рейтинга.

Финансовый университет вошел в международный рейтинг вузов *Webometrics*, оценивающий присутствие высших учебных заведений в Интернет-пространстве. В 2013 г. в поле зрения *Webometrics* попали 1268 вузов мира, в том числе и Финансовый университет, который занял 32-е место в общемировом зачете и 1-е среди 25 российских высших учебных заведений.

Несколько слов о теме номера. На этот раз мы решили назвать ее так: «Анализ. Оценка. Учет». Этому предшествовало проведение в конце прошлого года Международной научно-практической конференции им. С.Б. Барнгольц на тему «Инновационные методы учета, статистики, анализа и аудита бизнеса», посвященной 95-летию Финансового университета. Статьи молодых ученых – участников конференции составили основу этого номера журнала.

**НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ**


Учредитель
**ФГБОУ «Финансовый
университет
при Правительстве
Российской Федерации»**

Главный редактор
Л. И. Гончаренко,
д-р экон. наук, профессор

Заведующий редакцией
научных журналов
В. А. Шадрин

Выпускающий редактор
А. А. Войнов

Корректор
Е. В. Маурина

Верстка
С. М. Ветров

Мнение редакции
и членов редколлегии
может не совпадать
с мнением авторов.

Письменное
согласие редакции
при перепечатке, ссылки
при цитировании статей
журнала «Научные
записки молодых
исследователей»
обязательны.

Подписной индекс
в объединенном каталоге
«Пресса России» — **42136**.
По вопросам подписки
и приобретения журнала
в редакции звонить
(499) 943-93-31.

Почтовый адрес редакции:
125993, Москва, ГПС-3,
Ленинградский проспект,
51, корп. 3, комн. 104. Тел.:
(499) 943 9909.

[http://www.fa.ru/dep/
scinotes/journal/Pages/
Default.aspx](http://www.fa.ru/dep/scinotes/journal/Pages/Default.aspx)
E-mail: **nzmu@mail.ru**

Подписано в печать:
24.03.2014
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 38 от 24.03.2014
Отпечатано в ООП
Издательства
Финансового университета
(Настасьинский пер.,
д. 3, стр. 1)

Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе по
надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного
наследия.

Свидетельство
о регистрации
ПИ № **ФС77-54333**
от 29 мая 2013 г.

ТЕМА НОМЕРА: АНАЛИЗ, ОЦЕНКА, УЧЕТ

- Карпова Н.А.*
Анализ корпоративных финансовых результатов 5
- Пальгуева Т.В.*
Оценка активов и обязательств страховых компаний..... 8
- Сёмик О.С.*
Учет и налогообложение посреднических операций рекламного агента 12
- Горелова Л.И.*
Бухгалтерский учет как базис финансового менеджмента 15

ЭКОНОМИКА

- Конихин С.В.*
Нейронные сети и прогнозирование товарооборота..... 18
- Мочалова А.С.*
Социально-экономические факторы и среднечеловеческие расходы 21

ФИНАНСЫ

- Берча М.А.*
Перспективы международных стандартов учета в российской бюджетной сфере 24
- Стоянова А.В.*
Институт финансового омбудсмена в России..... 26

УПРАВЛЕНИЕ

- Леонтьева А.В.*
Анализ безубыточности и управленческие решения..... 29
- Орлов Д.В.*
Процессно-ориентированный подход к управленческому учету... 32

ПРАВО

- Адвокатова А.С.*
Правовая природа налоговых льгот 36
- Семеновский И.Д., Кравец Г.И.*
Международные обязательства России в борьбе с коррупцией 42
- Середа А.В.*
Ответственность за использование инсайдерской информации ... 46

СОЦИУМ

- Макарова О.А., Чванова А. Г*
Социальный эффект инноваций 49

THE MAIN THEME

| | |
|---|----|
| <i>Karpova N.A.</i> The analysis of corporate financial results | 5 |
| <i>Palgueva T.V.</i> Valuation of the assets and liabilities of insurance | 8 |
| <i>Syomik O.S.</i> Accounting and taxation brokering advertising agent | 12 |
| <i>Gorelova L.I.</i> Accounting as a basis of financial management | 15 |

ECONOMY

| | |
|---|----|
| <i>Konikhin S.V.</i> Neural networks and prediction of turnover | 18 |
| <i>Mochalova A.S.</i> Socio-economic factors and the per capita expenditure | 21 |

FINANCE

| | |
|---|----|
| <i>Bercha M.A.</i> Prospects of international accounting standards in Russian public sector | 24 |
| <i>Stoyanova A.V.</i> The financial ombudsman's office in Russia | 26 |

MANAGEMENT

| | |
|---|----|
| <i>Leontyeva A.V.</i> Method of breakeven analysis and management decisions | 29 |
| <i>Orlov D.V.</i> Management accounting: process-oriented approach | 32 |

RIGHT

| | |
|--|----|
| <i>Advokatova A.S.</i> Legal nature of tax benefits | 36 |
| <i>Semenovsky I.D., Kravets G.I.</i> Russia's international commitments to fighting corruption | 42 |
| <i>Sereda A.V.</i> Liability for using of insider information | 46 |

SOCIETY

| | |
|---|----|
| <i>Makarova O.A., Chvanova A.G.</i> Social benefits from innovation | 49 |
|---|----|

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета —
М. А. Эскиндаров,
ректор Финансового университета;

А. Г. Аксаков,
научный руководитель
кредитно-экономического факультета;

М. В. Мишустин,
научный руководитель
факультета налогов и налогообложения;

В. К. Сенчагов,
научный руководитель
факультета анализа рисков и экономической безопасности;

В. И. Соловьев,
научный руководитель
факультета прикладной математики и информационных технологий;

Г. А. Тосунян,
научный руководитель
юридического факультета;

А. В. Трачук,
научный руководитель
факультета менеджмента;

В. В. Федоров,
научный руководитель
факультета социологии и политологии;

Л. З. Шнейдман,
научный руководитель
факультета учета и аудита.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Л. И. Гончаренко, председатель редколлегии, проректор по магистратуре и аспирантуре;

О. В. Карамова, заместитель председателя, научный руководитель Научного студенческого общества;

М. А. Абрамова, заведующая кафедрой «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика», руководитель Департамента банков, монетарной политики и финансовых рынков;

В. И. Авдийский, декан факультета анализа рисков и экономической безопасности;

Е. В. Арсенова, декан факультета менеджмента;

Е. Р. Безсмертная, декан кредитно-экономического факультета;

А. Г. Бурутин, директор по планированию и организации НИР;

В. А. Дмитриев, декан факультета международных экономических отношений;

В. Н. Засько, декан факультета налогов и налогообложения;

А. Н. Зубец, профессор кафедры «Прикладная социология», руководитель Департамента социологии;

А. И. Ильинский, декан международного финансового факультета;

А. Я. Капустин, заведующий кафедрой «Международное право», руководитель Департамента международного и частного права;

Л. В. Клепикова, декан факультета учета и аудита;

И. И. Климова, заведующая кафедрой «Иностранные языки-4», руководитель Департамента языковой подготовки;

А. Н. Лебедев, заведующий кафедрой «Прикладная психология»;

В. В. Литвинова, председатель Совета молодых ученых;

Р. М. Нуреев, заведующий кафедрой «Макроэкономика», руководитель Департамента экономической теории;

М. Р. Пинская, директор Института налоговой политики и налогового администрирования, руководитель Департамента налогов и налогового права;

В. Ю. Попов, заведующий кафедрой «Прикладная математика», руководитель Департамента математики и информатики;

С. А. Посашков, декан факультета прикладной математики и информационных технологий;

С. Н. Сильвестров, проректор, руководитель Департамента мировой экономики и международных финансовых отношений;

К. В. Симонов, заведующий кафедрой «Прикладная политология», руководитель Департамента политологии;

В. Н. Сумароков, декан международного экономического факультета;

Т. В. Филатова, декан факультета государственного и муниципального управления;

А. Б. Шатилов, декан факультета социологии и политологии;

Н. Т. Шестаев, декан юридического факультета;

Р. В. Фаттахов, директор Института региональных исследований и проблем пространственного развития, руководитель Департамента региональной экономики;

А. А. Фатьянов, директор Института проблем эффективного государства и гражданского общества, руководитель Департамента публичного права;

М. А. Федотова, проректор, руководитель Департамента корпоративных финансов;

А. Н. Чумаков, заведующий кафедрой «Философия»;

В. Ф. Шаров, заместитель директора Института финансово-экономических исследований по научному развитию, руководитель Департамента общественных финансов.

ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ «НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ»

- В любом отделении связи «Почта России». Подписной индекс по объединенному каталогу «Пресса России» **42136**
- В редакции по адресу: Москва, Ленинградский проспект, 51, корп. 3, комн. 105.
Тел.: **(499) 943-93-31**
Спросить Ратникову Ирину Юрьевну



УДК 336.67

Анализ корпоративных финансовых результатов

Аннотация. Предметом статьи автор выбрал анализ финансовых результатов консолидированной группы компаний. Определяются цели и задачи финансового анализа. Приведена группировка целей анализа корпоративных финансовых результатов, ориентированная на нужды пользователей.

Ключевые слова: корпоративные финансовые результаты; анализ; консолидированная группа компаний; отчетность.

Abstract. This article on the base of scientific researches reveals the analysis of the financial results of the consolidated group of companies. Identifies goals and objectives of analysis.. The grouping of the purposes of the analysis of the corporate financial results, focused on needs of users is resulted.

Keywords: corporate financial results; the analysis; the consolidated group of companies; the reporting.



Карнова Н.А.,

аспирантка кафедры
«Управленческий учет»
Финансового университета
✉ natka2510@mail.ru

Как и весь мировой бизнес, российские компании на определенной стадии развития сталкиваются с необходимостью освоения новых рынков. При этом многие хозяйствующие субъекты развитию собственного производства и роста продаж предпочитают объединение с другими действующими предприятиями. Примеры ведения бизнеса крупных компаний говорят о том, что основные принципы развития, такие как экономия, маневренность и гибкость, дополняются усиленным стремлением к концентрации производства и капитала. Так образуются концерны, консорциумы, холдинги и другие группы компаний, для получения реальной картины функционирования которых простого суммирования показателей отчетности уже недостаточно. Так возникает потребность в консолидированной отчетности, составленной с использованием специальных методик, которые исключают совместные статьи и двойной счет.

Главным показателем эффективности функционирования группы компаний является консолидированный финансовый результат, а центральной проблемой учетно-аналитического обеспечения управления – формирование целостной концепции, системы принципов и методов комплексного решения проблем, связанных с анализом финан-

совых результатов группы в целом. В настоящее время отсутствуют единая концепция и методика анализа консолидированных финансовых результатов, а применяемые методы анализа имеют ряд ограничений.

Следует отметить сложность формирования консолидированного финансового результата, которая определяется экономической сущностью консолидированной группы – финансовый результат формируется только из операций, произведенных членами группы с внешними контрагентами, а внутригрупповые сделки элиминируются и не рассматриваются как продажи. Необходимо констатировать, что не существует четко определенного алгоритма анализа финансовых результатов взаимосвязанной группы компаний, поэтому цели и задачи данного вида анализа влияют на методику и методологию самого анализа.

Главным показателем эффективности функционирования группы компаний является консолидированный финансовый результат

Многие экономисты отмечают, что цели и, следовательно, задачи анализа во многом определяются теми, кому предназначены его результаты, и насколько данные, полученные в ходе исследования, удовлетворяют потребности различных групп пользователей. Консолидированная отчетность составляется по международным стандартам, согласно которым пользователи финансовой отчетности группируются в соответствии с их потребностями:

- инвесторы, которые определяют, стоит ли покупать, хранить или продавать свои акции, а также оценивают возможности предприятия по выплате дивидендов;

Многие экономисты отмечают, что цели и, следовательно, задачи анализа во многом определяются теми, кому предназначены его результаты, и насколько данные, полученные в ходе исследования, удовлетворяют потребности различных групп пользователей

- работники предприятия, которые оценивают способности работодателя по выплате заработной платы, пенсий, расширению рабочих мест, что связано с оценкой рентабельности и стабильности предприятия в целом;
- заимодавцы, рассматривающие целесообразность предоставления займа, оценивающие возможности своевременного получения процентов по займам и возврата займов;
- поставщики, определяющие возможности предприятия по своевременной оплате счетов;
- покупатели, изучающие состояние предприятия, особенно в случае долгосрочных контактов и отношений с предприятием;
- государственные органы, регулирующие деятельность предприятия, выделение средств, определение политики налогообложения и национального дохода, получение других статистических показателей. К внешним пользователям финансовой отчетности международные стандарты относят и общественность.

Если учитывать потребности разных групп пользователей, цели и задачи анализа корпоративных финансовых результатов могут быть различными

Если учитывать потребности разных групп пользователей, цели и задачи анализа корпоративных финансовых результатов могут быть различными. Например, американский профессор Л. Бернстайн выделяет следующие цели анализа консолидированного отчета о прибылях и убытках: прогнозирование дохода, оценка его стабильности и качества, оценка доходности [1]. Результаты данного анализа предназначены в основном инвесторам. А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев определяют анализ уровня и динамики показателей, а также

факторный анализ как задачи анализа финансовых результатов. Данный анализ в большей степени ориентирован на нужды управленческого персонала [2].

При анализе корпоративных финансовых результатов независимо от целей его проведения возникает необходимость учитывать влияние каждой компании-участника на итоговый финансовый результат группы. Ведь в состав группы могут входить компании, необходимые только для нормального функционирования взаимосвязанных организаций, но не участвующие напрямую в формировании финансовых результатов.

Цели и задачи, стоящие перед аналитиком, определяют правильный выбор информационной базы. Как и при анализе индивидуальной финансовой отчетности, наиболее информативным источником является консолидированный отчет о прибылях и убытках, а также индивидуальные отчеты о прибылях и убытках всех участников группы [3]. При постановке целей и задач анализа корпоративных финансовых результатов необходимо учитывать и стадии жизненного цикла каждой организации – участника группы [4].

Как известно, цель консолидации заключается в том, чтобы представить компании, входящие в группу, в качестве единого субъекта. Поэтому основные цели анализа консолидированной отчетности связаны с решением следующих задач:

- оценка стоимости как отдельных компаний, входящих в группу, так и группы в целом;
- оценка состояния и перспектив платежеспособности;
- определение лимита кредитоспособности консолидированной группы;
- оценка основных индикаторов развития группы в целом;
- выявление причинно-следственных связей между отдельными хозяйственными процессами и событиями;
- предоставление всем заинтересованным лицам информации о результатах деятельности и финансовом положении материнской компании и ее дочерних предприятий, как если бы они составляли одно предприятие.

Так как полная совокупность информации о деятельности группы отражается в управленческом учете, оперирующем как финансовой, так и нефинансовой информацией, анализ корпоративных финансовых результатов имеет особое значение и для внутренних пользователей. Например, он необходим для принятия аргументированных решений по трансфертному ценообразованию, обес-

печения рационального баланса между централизацией и делегированием функций планирования и контроля в управляющей компании и зависимых организациях, анализа финансовых потоков внутри консолидированной группы, поддержки мультифирменных схем налоговой оптимизации и соответственно налогового планирования.

Изучение проблем, связанных с анализом корпоративных финансовых результатов, позволило выделить ряд задач, которые необходимо решить финансовому аналитику:

- своевременное обеспечение всех заинтересованных лиц данными, позволяющими сформировать объективное суждение о результатах деятельности консолидированной группы в различных сферах хозяйствования за отчетный период, их соответствие бизнес-плану;
- проведение анализа и оценки достигнутого уровня прибыли консолидированной группы в абсолютных и относительных показателях;
- анализ рентабельности и финансовой устойчивости консолидированной группы компаний;
- установление взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли, анализ ее распределения;
- выявление факторов, действие которых привело к изменению показателей корпоративных финансовых результатов и их резервов роста;
- анализ влияния на корпоративные финансовые результаты инфляционных процессов в экономике и изменений в нормативно-законодательных актах в области формирования затрат и финансовых результатов;
- прогнозирование корпоративных финансовых результатов и разработка мероприятий по их достижению.

При решении комплекса задач анализа консолидированной отчетности необходимо обратить внимание и на вопросы, связанные с необходимостью и условиями объединения предприятий в группу, на то, как достигнуты цели консолидации — полностью или частично, а также рассмотреть характер экономической взаимосвязи и взаимодействия членов группы.

Мировые тенденции таковы, что собственники и инвесторы компаний все более отдаляются от оперативного управления, передавая его профессиональным наемным управляющим. В этой ситуации для принятия решений, влияющих на успех деятельности группы компаний, нужна финансовая отчетность, объективно отражающая имущественное и финансовое положение в целом. Консолидированная отчетность становится важнейшим источ-

ником данных, а анализ финансового состояния сложных организационных структур — инструментом для принятия управленческих решений, так как в ходе анализа обосновываются те или иные управленческие действия, а также оценивается их экономическая эффективность. При этом наиболее прогрессивным (а в некоторых случаях — и единственно возможным) инструментальным средством формирования и анализа консолидированной отчетности являются специализированные системы консолидации, имеющие целый ряд функциональных преимуществ по сравнению с электронными таблицами или другими инструментами.

Мировые тенденции таковы, что собственники и инвесторы компаний все более отдаляются от оперативного управления, передавая его профессиональным наемным управляющим

Специализированные системы, обладая развитыми характеристиками в части расчетной функциональности и масштабирования, могут применяться не только для «традиционной» консолидации (формирования консолидированной финансовой отчетности по заданным стандартам), но и для решения ряда управленческих задач, включая обобщение управленческой отчетности и консолидацию бюджетной информации. Это дает возможность рассматривать информационные системы консолидации не только в качестве средства автоматизации рутинных процедур, но и в качестве важного инструмента финансового анализа и стратегического менеджмента.

Литература

1. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / научн. ред. перевод чл. — корр. РАН И.И. Елисеева. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 624 с.
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 208 с.
3. Федоровская Л.В. Актуальные проблемы и особенности анализа консолидированных финансовых результатов [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. — 2013. — № 3. — 6 октября. — Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/03/22657>.
4. Комков В.В. Актуальные проблемы учетного отражения и анализа финансовых результатов в холдинговых компаниях // Экономические науки. — 2008. — № 7 (44). — С. 338–341.

УДК 657.9

Оценка активов и обязательств страховых компаний

Аннотация. В статье рассмотрены основные изменения нормативно-правового регулирования консолидированной отчетности страховых компаний в Российской Федерации, а также порядок оценки отдельных статей актива и пассива баланса.

Ключевые слова: страховые компании; активы и резервы; консолидированная отчетность.

Abstract. The article discusses the main changes in legal regulation of the consolidated financial statements of insurance companies in the Russian Federation and the procedure for evaluation of individual articles of the statement of assets and liabilities.

Keywords: insurance companies; assets and liabilities; consolidated statements.



Пальгуева Т.В.,

аспирантка кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

Финансового университета

✉ natka2510@mail.ru

Роль страхования в российской экономике растет с каждым годом. Сделав риск своей профессией, страховщики вносят все более весомый вклад в развитие своей страны, расширяясь и укрупняясь, становятся все более привлекательными партнерами для зарубежных инвесторов. Это закономерно приводит к росту значимости достоверной и сопоставимой в международных масштабах информации о финансовом положении и результатах деятельности страховых компаний.

Чтобы обеспечить инвесторов и внешних пользователей качественной и достоверной информацией, в Российской Федерации уже несколько лет идет процесс реформирования страхового рынка и переориентации его на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) [1]. В соответствии с Федеральным законом № 208 ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 страховые компании должны составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО, начиная с отчетности за 2012 г. [2]. На практике требование о составлении и предоставлении консолидированной финансовой отчетности по МСФО выполняют только немногие страховые компании. Это связано в первую очередь с дефицитом квалифицированных специалистов в данной области, высокой стоимостью и трудозатратностью

процесса трансформации отчетности, что не всегда экономически обосновано для средних и малых страховых компаний. За несвоевременное предоставление отчетности ФСФР введены штрафы в размере 500 000 руб.

С целью подтверждения расчетных значений финансовой отчетности страховых компаний 02.11.2013 Президент Российской Федерации подписал закон № 293 ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации», определяющий необходимость предоставления страховыми компаниями актуарного заключения, подтверждающего расчетные значения финансовых обязательств, раскрытых в МСФО.

Каким же образом будут производиться расчет и оценка? Согласно ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации», будут разработаны стандарты актуарной деятельности [3]. Можно предположить, что они будут основываться на уже существующих практиках оценки страхового бизнеса. Чем же обусловлена необходимость принятия закона об актуарной деятельности в отношении страхового сектора экономики?

Особенности организации страховой деятельности, различия в структуре баланса и источниках средств, характерные только для страхования, и многие другие отличия определяют совершенно индивидуальные методы и способы расчета активов и обязательств страховой компании. Заключением независимых актуариев должны быть подтверждены расчетные значения в первую очередь обязательств страховой компании и обоснованность размеров ее страховых резервов. Но для расчета стоимости бизнеса страховой компании перечисленных сведений недостаточно и необходимо оценить по справедливой стоимости также

активы страховой компании. Оценка стоимости активов и обязательств страховой компании, как и организации любой другой отрасли экономики, может производиться на основе трех основных подходов: затратного, сравнительного и доходного.

Наиболее широко в настоящее время используется методика расчета стоимости активов и обязательств на основе затратного или имущественного подхода. Расчет стоимости чистых активов страховых компаний регламентируется Приказом Минфина № 108 и ФКЦБ России № 235 от 24.12.1996 «О порядке оценки стоимости чистых активов страховых организаций, созданных в форме акционерных обществ». Собственный капитал определяется как разница между активами и обязательствами страховой компании [4]. Порядок расчета рыночной стоимости компании по методу чистых активов следующий:

- определяется рыночная стоимость реальных активов;
- производится расчет чистой величины страховых резервов как разницы общей величины образованных резервов и коррелирующих статей актива (доля перестраховщиков в страховых резервах);
- из рыночной стоимости реальных активов вычитается величина обязательств.

Активы компании для целей оценки можно подразделить на следующие:

1) не включенные в суммарную величину активов – задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал, акции, выкупленные у акционеров;

2) активы, связанные статьями обязательств (в основном со статьями страховых резервов) [5].

В данном случае активы учитываются по их балансовой стоимости, так как позже эта сумма вычитается из обязательств: доля перестраховщиков в резервах по страхованию жизни; доля перестраховщиков в резерве незаработанной премии; доля перестраховщиков в резервах убытков;

3) активы, имеющие рыночную стоимость, – нематериальные активы (НМА); основные средства; финансовые вложения и участие в капитале других организаций; дебиторская задолженность по операциям страхования и перестрахования; материальные ценности и денежные средства.

Оценка рыночной стоимости реальных активов осуществляется на основе экспертной оценки с использованием данных оперативного учета. Кроме того, в соответствии с требованиями МСФО активы должны быть проверены на обесценение. Следует учитывать, что основным и наиболее значимым ак-

тивом страховой компании является агентская сеть, которую собственник компании может предложить своим конкурентам. Вопрос ее оценки остается открытым, так как сборы страховых премий через агентскую сеть нестабильны и могут меняться по различным причинам.

Дебиторская задолженность как реальный актив предприятия играет важную роль в сфере бизнеса. При ее оценке проводится анализ по срокам погашения, возможности взыскания и отнесения к операциям страхования, сострахования и перестрахования. Рыночная стоимость дебиторской задолженности определяется как произведение величины балансовой стоимости дебиторской задолженности (без учета безнадежных долгов и процентов) и величины коэффициента дисконтирования в зависимости от срока неплатежа по денежным обязательствам.

Производственные запасы оцениваются исходя из текущих цен с учетом затрат на транспортировку и складирование. Оценка расходов будущих периодов происходит по номинальной стоимости. При отсутствии выгоды, связанной с расходами будущих периодов, их величина списывается. Очень редко компании, в том числе и страховые, отражают в учете нематериальные активы. Чаще всего это связано с нежеланием отвлекать денежные средства на оплату налога на имущество и сложностью расчета и переоценки данного вида активов, а также подтверждения их стоимости в консолидированной отчетности.

Так как страховые компании не относятся к производственному сектору экономики, а скорее к сфере услуг, основные материальные активы, которыми они располагают, – это недвижимое имущество и оборудование (оргтехника), транспортные средства и т.д.

Объекты недвижимости страховой компании можно разделить на следующие группы:

- 1) недвижимость в качестве объектов инвестиций;
- 2) недвижимость в стадии строительства;
- 3) недвижимость под застройку;
- 4) недвижимость, занимаемая владельцем.

Недвижимость как объект инвестиций представляет собой объекты, предназначенные для сдачи в аренду. Их оценка производится по рыночной стоимости.

Недвижимость в стадии строительства – это объекты, которые были приобретены с целью дальнейшей реализации или сдачи в аренду третьей стороне, но требующие предварительного выполнения определенного объема строительных работ.

Для данной категории активов также применяется рыночная стоимость.

Недвижимость под застройку – объекты, приобретенные с намерением осуществления на них строительных работ и не подпадающие под остальные три категории.

Недвижимость, занимаемая владельцем, – это объекты, на которые распространяются любые формы арендных соглашений. Оценка объектов производится исходя из суммы арендных платежей.

После того как проведена комплексная оценка всех статей актива баланса страховой компании, необходимо скорректировать их стоимость с учетом в рыночной стоимости обязательств страховой компании. Основной статьей пассивов страховой компании являются ее страховые резервы. Вопрос их оценки является наиболее сложным и существенным при определении рыночной стоимости компании и достоверности отчетной информации.

Величину страховых резервов можно рассчитать, используя данные сводной финансовой отчетности – баланс, как разницу брутто-величины страховых резервов и коррелирующих статей актива баланса по статьям доли перестраховщиков. Существует также и альтернативный вариант расчета чистой величины страховых резервов компании. Этот способ можно считать более достоверным, но и более трудоемким и затратным.

При формировании страховых резервов учитывается вероятность наступления страхового случая. Предполагается, что с помощью резервов определенного размера будут покрыты все заявленные убытки по договорам страхования, оформленным на момент проведения оценки.

Именно на такой основе построены Методические указания Росстрахнадзора, в соответствии с которыми рассчитывается величина страховых резервов. При этом не учитывается специфика отдельной страховой компании. Каждая компания планирует свой «портфель» страховых сборов по видам страхования, которые, в свою очередь, отличаются друг от друга вероятностью наступления страховых случаев (убыточностью видов страхования для страховщика). В связи с этим возникает необходимость уточнения балансовой нетто-величины резервов путем анализа данных оперативного и ретроспективного учета компании.

Спецификой учета в страховом секторе является то, что в бухгалтерском учете по РСБУ сумма страхового возмещения отражается в момент его выплаты, и только по данным оперативного учета можно определить реальную дату страхового события. Поэтому данные по величине текущей и ве-

Рэнкинг страховых компаний по активам на 31.12.2012

| № | Компания/группа | Активы, млн руб. |
|----|-------------------|------------------|
| 1 | Ингосстрах | 160 725 |
| 2 | Росгосстрах | 145 377 |
| 3 | СОГАЗ | 136 657 |
| 4 | РЕСО-Гарантия | 95 719 |
| 5 | Альфа Страхование | 47 720 |
| 6 | Альянс | 36 643 |
| 7 | ВСК | 34 653 |
| 8 | МСК | 25 533 |
| 9 | Согласие | 24 141 |
| 10 | МАКС | 22 948 |

Рэнкинг страховых компаний по собственным средствам на 31.12.2012

| № | Компания/группа | Собственные средства (капитал), млн руб. |
|----|-----------------------|--|
| 1 | СОГАЗ | 44 254 |
| 2 | Ингосстрах | 27 453 |
| 3 | Росгосстрах | 26 877 |
| 4 | РЕСО-Гарантия | 20 204 |
| 5 | Альянс | 8 175 |
| 6 | ВТБ Страхование | 6 665 |
| 7 | Транснефть | 5 969 |
| 8 | АЛИКО | 5 965 |
| 9 | Ренессанс Страхование | 5 217 |
| 10 | Альфа Страхование | 5 167 |

Рэнкинг страховых компаний по страховым резервам-брутто на 31.12.2012

| № | Компания / группа | Страховые резервы-брутто, млн руб. |
|----|-----------------------|------------------------------------|
| 1 | Росгосстрах | 81 302 |
| 2 | СОГАЗ | 77 804 |
| 3 | Ингосстрах | 58 294 |
| 4 | РЕСО-Гарантия | 46 339 |
| 5 | Альфа Страхование | 30 593 |
| 6 | ВСК | 26 259 |
| 7 | Альянс | 18 113 |
| 8 | Согласие | 17 365 |
| 9 | МСК | 16 541 |
| 10 | ППФ Страхование жизни | 16 236 |

Рэнкинг страховых компаний по страховым взносам за 2012 г.

| № | Компания / группа | Страховые взносы, млн руб. |
|----|-------------------|----------------------------|
| 1 | Росгосстрах | 113 422 |
| 2 | СОГАЗ | 84 160 |
| 3 | Ингосстрах | 75 214 |
| 4 | РЕСО-Гарантия | 57 109 |
| 5 | Альфа Страхование | 41 701 |
| 6 | Согласие | 34 051 |
| 7 | ВСК | 33 795 |
| 8 | Альянс | 26 041 |
| 9 | ВТБ Страхование | 23 010 |
| 10 | МСК | 19 397 |

роятной задолженности по выплатам фиксируются только в оперативных учетных данных. На основании данных оперативного учета задолженность по страховым выплатам может быть разделена на заявленную и вероятную в будущем по выданным на момент оценки полисам страхования. Заявленная задолженность, в свою очередь, подразделяется на задолженность, по которой компанией произведен расчет ущерба, и на задолженность, по которой нет точных сведений о размерах выплаты (задолженность, являющаяся предметом судебного делопроизводства).

Оценка прогнозной величины ущерба по «нерассчитанным» заявлениям может осуществляться следующим образом. Проводится группировка заявлений по категориям риска наступления страхового случая (с учетом ретроспективных данных за ряд прошедших периодов по фактической сумме выплат в расчете на одно заявление). Прогнозная величина страхового возмещения по искам клиентов, находящихся в судебном производстве, рассчитывается как средняя между исковыми требованиями клиентов и экспертной оценкой юридической службы компании относительно результатов рассмотрения дела.

Вероятная в будущем сумма выплат по выданным на момент оценки полисам может быть рассчитана следующим образом:

- на основе данных ряда прошлых периодов определяется коэффициент, представляющий собой отношение фактических страховых выплат за месяц к суммарной страховой ответственности компании по полисам, выданным на начало месяца;
- рассчитывается суммарная страховая ответственность по полисам, выданным на момент проведения оценки;
- определяется средневзвешенный срок действия страховых полисов, выданных на момент оценки, который равен сумме сроков до истечения действия по всем полисам, деленным на количество полисов;
- определяется вероятная величина страхового возмещения по полисам, действующим на момент оценки, как произведение полученных ранее показателей.

Оценочная величина страхового возмещения по договорам реального страхования определяется суммированием величин «рассчитанных» заявлений клиентов, прогноза по «нерассчитанным» заявлениям клиентов, прогноза по исковым заявлениям страхователей в судебном производстве и прогноза будущих выплат по действующим полисам.

Данная методика применяется ко всем видам страхования (имущественному, гражданской ответственности, жизни и здоровья и т.д.). При этом МСФО предполагает обязательный анализ адекватности созданных резервов, т.е. проверку через несколько лет, насколько точно сумма выплат по прошлым обязательствам совпадает с величиной первоначальных резервов. МСФО предполагает создание резервов только под обязательства компании по уже проданным полисам, что на практике означает отсутствие резервов выравнивания убыточности и стабилизационных резервов.

Расчет рыночной стоимости прочих обязательств страховой компании, таких как привлеченные кредиты и займы, кредиторская задолженность, производится по общим правилам. Определив рыночную стоимость активов страховой компании и ее обязательств и используя затратный подход, можно рассчитать обоснованную рыночную стоимость чистых активов компании, т.е. рыночную стоимость страховой компании, и обосновать ее место на страховом рынке, прибыльность, финансовую устойчивость и надежность.

Ход формирования и развития страхового рынка в России свидетельствует о достаточно высокой степени развития рыночных отношений в национальной экономике [7]. Используя полученные данные, рейтинговое агентство «Эксперт РА» проводит рэнкинги ТОП-10 страховых компаний [8]. Часть из них приведена ниже.

Литература

1. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон РФ от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».
3. Федеральный закон РФ от 02.11.2013 № 293-ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации»
4. Приказ Минфина № 108 и ФКЦБ России № 235 от 24.12.1996 «О порядке оценки стоимости чистых активов страховых организаций, созданных в форме акционерных обществ».
5. Грунин О.А., Куприн А.А. Страховое дело: Учебн. пособие. – СПб.: Астерион, 2012.
6. Жилин А.Н. Проблемы и основные направления совершенствования управления инновационными процессами в страховании // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2.
7. Закон об актуарной деятельности [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей. URL: <http://www.asn-news.ru/community/936> (дата обращения: 31.11.2013).
8. «Эксперт РА» составил рэнкинги страховщиков по МСФО [Электронный ресурс] // Агентство страховых новостей. URL: <http://www.asn-news.ru/news/41077> (дата обращения: 30.11.2013).

УДК 338:46

Учет и налогообложение посреднических операций рекламного агента

Аннотация. В статье рассмотрены методика отражения на счетах бухгалтерского учета посреднических операций рекламного агента, основные аспекты налогообложения посреднических операций в сфере рекламных услуг.

Ключевые слова: реклама; агент; принципал; рекламный процесс; посредничество; рекламные агентства; бухгалтерский учет агентского договора; налогообложение.

Abstract. The article describes the technique of reflection on accounts brokering advertising agent, the main aspects of taxation in brokering advertising services.

Keywords: advertising; agent; principal; advertising process; mediation; advertising agencies; accounting agency contractand; taxation.



Сёмик О.С.,

аспирантка кафедры «Бухгалтерский учет в финансово-кредитных и некоммерческих организациях»

Финансового университета

✉ oks2609@gmail.com

В современных условиях глобализации сфера рекламных услуг — обязательный атрибут сферы материального производства. Ее динамичное развитие происходит в тесном взаимодействии производительных сил общества, обусловлено сменой социально-экономических потребностей производства, торговли и финансов. Редкое производство обходится без рекламной кампании и маркетинговых исследований. Таким образом, для успешного развития любых бизнес-процессов нужна реклама, поэтому многие организации постоянно осуществляют определенные затраты на эти цели.

Рекламное агентство, оказывающее рекламные услуги, при подготовке документации должно учитывать, что все предоставленные им услуги обязательно должны быть подтверждены документально, а их стоимость экономически обоснована.

Достаточно часто рекламные агентства оформляют взаимоотношения с заказчиками услуг посредством заключения агентских договоров. На основании этих договоров осуществляются агентские операции. Поэтому сегодня остро стоит вопрос о регламентировании и отражении в бухгалтерском учете взаимоотношений агента с принципалом. Важным аспектом

таких взаимоотношений является соблюдение договорных условий, включающих в себя сроки и размер агентского вознаграждения.

Агент может совершать сделку в двух формах: за счет принципала и от своего имени или за счет принципала и от имени принципала. Иными словами, с участием или без участия в расчетах.

В соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ принципал обязан возместить агенту все расходы, произведенные им в ходе выполнения поручения принципала. Порядок ведения бухгалтерского учета посреднических операций в рекламном агентстве закреплен в учетной политике организации, на основании утвержденного рабочего плана счетов и ведется на балансовом счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Важно организовать учет так, чтобы отдельно учитывать следующие виды расчетов: расчеты с покупателями и заказчиками в рамках выполнения агентского договора, расчеты с принципалом по отчету агента, расчеты с принципалом по агентскому вознаграждению. Таким образом, целесообразно открыть к счету 76 субсчета, например 76.02 «Расчеты по агентским договорам: с заказчиками», 76.03 «Расчеты по агентским договорам: с подрядчиками» и т.д.

Для учета своих затрат агенту необходимо использовать счет 20 «Основное производство» — в части прямых затрат и счет 26 «Общехозяйственные расходы» — в части косвенных затрат.

К прямым затратам целесообразно отнести оплату труда персонала, занятого исполнением поручения заказчика, страховые взносы, амортизацию оборудования, материальные затраты, связанные с выпол-

Таблица 1

Отражение в учете посреднических операций при участии агента в расчетах

| Операции | Корреспонденция счетов | |
|---|---|---|
| | дебет | кредит |
| Отражена задолженность покупателей услуг перед принципалом | 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» | 76.05 «Расчеты с принципалом» |
| Получены денежные средства от покупателя услуг | 51 «Расчетный счет» | 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» |
| Отражена выручка от оказания посреднических услуг | 76.06 «Расчеты с принципалом: агентское вознаграждение» | 90.01 «Выручка» |
| Начислен НДС с агентского вознаграждения (18%) | 90.03 «Налог на добавленную стоимость» | 68.03 «Расчеты по НДС» |
| Удержано агентское вознаграждение | 76.05 «Расчеты с принципалом» | 76.06 «Расчеты с принципалом: агентское вознаграждение» |
| Перечислено принципалу за оказанные услуги за минусом агентского вознаграждения | 76.05 «Расчеты с принципалом» | 51 «Расчетный счет» |
| Отражен финансовый результат | 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» | 99 «Прибыли и убытки» |

нением поручения клиента. Все остальные затраты в составе косвенных расходов отнести на счет 26. Необходимо также выбрать и закрепить в учетной политике способ списания затрат со счета 26 (либо на счет 20, либо сразу на счет 90.1 «Выручка»).

Агент в ходе выполнения поручений принципала может прибегнуть к помощи услуг третьих лиц (подрядчиков), заключая субагентские договоры или договоры оказания услуг. В этом случае агент остается ответственным перед принципалом за действия подрядчика.

При налогообложении агентских операций необходимо учитывать, что имущество, которое получает агент для выполнения агентского поручения, не является собственностью агента.

Денежные средства, полученные агентом в ходе выполнения поручения принципала, не являются его доходом. Чтобы у агента не возникало обязанности по начислению налога в момент получения средств от клиента на реализацию рекламной кампании, следует прописать в договоре условие о том, что агент не вправе удерживать сумму вознаграждения до утверждения отчета принципалом. Из этого вытекает правило, что все полученное по посредническому договору принадлежит принципалу. Если такое условие в договоре не прописано, то следует начислить налог. Не относятся к расходам агента затраты, произведенные им для принципала и возмещаемые принципалом.

Постановлением Правительства РФ № 1137 от 26.12.2011 установлен порядок получения и представления счетов-фактур по посредническим операциям [1].

В частности, когда агент получает счет-фактуру от подрядчика (поставщика) на имя агента, ему необходимо зарегистрировать этот счет-фактуру в журнале полученных счетов-фактур и предоставить копию указанного счета-фактуры принципалу вместе с актом-отчетом. В книге покупок агента данный счет-фактура не регистрируется.

Кроме того, на основании полученного счета-фактуры агент выставляет свой собственный счет-фактуру на имя принципала, указывая все необходимые реквизиты: наименование продавца, ИНН и КПП и место нахождения реального поставщика. Также в счет-фактуру добавляется строка данных об агенте. Этот счет-фактура регистрируется в журнале выставленных счетов-фактур без регистрации в книге продаж.

Принципал, со своей стороны, получив такой счет-фактуру, регистрирует его в журнале учета полученных счетов-фактур и в своей книге покупок и получает право на налоговый вычет по НДС. Поэтому так важно агенту документально подтвердить произведенные затраты и предоставить принципалу корректные данные, которые в соответствии с Налоговым кодексом РФ будут приняты в целях налогообложения¹.

Агентский договор всегда возмездный. По результатам деятельности рекламное агентство как агент получает агентское вознаграждение. Именно величина агентского вознаграждения, являясь доходом агента, служит налоговой базой для исчисления налога на прибыль и НДС².

¹ Налоговый кодекс РФ, ст. 156, п. 1.

² Налоговый кодекс РФ, ст. 156, п. 1.

Отражение в учете агента поручения на проведение рекламного мероприятия

| Операции | Корреспонденция счетов | |
|--|--|--|
| | дебет | кредит |
| Поступили денежные средства от принципала на организацию мероприятия | 51 «Расчетный счет» | 76.05 «Расчеты с принципалом» |
| Отражена предоплата поставщикам для организации мероприятия | 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»/76 «Расчеты по агентским договорам» | 51 «Расчетный счет» |
| Представлен отчет принципалу | 76.05 «Расчеты с принципалом» | 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»/76 «Расчеты по агентским договорам» |
| Отражена выручка от оказания посреднических услуг | 76.06 «Расчеты с принципалом: агентское вознаграждение» | 90.01 «Выручка по агентской деятельности» |
| Начислен НДС с агентского вознаграждения (18%) | 90.03 «Налог на добавленную стоимость» | 68.03 «Расчеты по НДС» |
| Получено агентское вознаграждение от принципала | 51 «Расчетный счет» | 76.05 «Расчеты с принципалом» |
| Списаны собственные расходы агента методом директ-костинг | 90.02 «Себестоимость продаж» | 20 «Расходы по оказанным услугам» |
| Отражен финансовый результат | 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» | 99 «Прибыли и убытки» |

Агент должен выставить принципалу счет-фактуру на агентское вознаграждение и зарегистрировать его в журнале выданных счетов-фактур и книге продаж.

Что касается методики бухгалтерского учета у агента, то она различается в зависимости от предмета агентского договора.

Так, например, если принципал поручил агенту от своего имени заключать договора с подрядчиками по оказанию рекламных услуг, агент участвует в расчетах. Агентское вознаграждение устанавливается в процентах стоимости оказанных принципалом услуг [3].

Рабочим планом счетов агента могут быть утверждены следующие счета: 62 «Расчеты с покупателями по агентским договорам», 76.05 «Расчеты с принципалом: агентское вознаграждение», 76.06 «Расчеты с принципалом», 20 «Расходы по оказанным услугам».

Можно предложить следующий порядок отражения задолженности на счетах бухгалтерского учета у агента, представленный в *табл. 1*.

На практике часто рекламные агентства работают по схеме, когда принципал поручает агентству организовать и провести рекламное мероприятие на определенную договором сумму. Агент участвует в расчетах. Агентское вознаграждение составляет процент суммы договора после утверждения отчета агента (*табл. 2*).

В случае когда посредник участвует в расчетах между заказчиками услуг и исполнителем (принципалом) и суммы поступивших от заказчиков на оказание услуг (или от принципала для выполнения пору-

чения) денежных средств содержат вознаграждение посредника, для него это квалифицируется как получение предварительной оплаты. На дату получения указанных средств посредник должен начислить НДС с суммы причитающегося ему вознаграждения

Таким образом, хотя рекламная деятельность и регламентируется законодательством, она требует формирования специфической инфраструктуры, в которой важное место занимает организация бухгалтерского учета. Различные методики и нюансы деятельности в рамках агентских договоров требуют повышенного внимания к документированию и отражению хозяйственных операций в бухгалтерском учете агента. В конечном счете, это поможет ему минимизировать все возникающие риски, в том числе и налоговые, и быть конкурентоспособным хозяйствующим субъектом на рынке рекламных услуг.

Литература

1. Постановление Правительства РФ № 1137 от 26.12.2011 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 24.10.2013 № 952).
2. Налоговый кодекс РФ (Часть вторая) от 05.08.2000, № 117-ФЗ (в ред. от 02.11.2013 № 306-ФЗ);
3. Бухгалтерский учет в сфере услуг: Учебник/ под общ. ред. М.А. Вахрушиной. — М.: Рид Групп, 2011. — 576 с.
4. Электронные ресурсы:
5. <http://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a70/93561.html> журнал «Экономика и жизнь, вопрос-ответ», 2007.
6. <http://www.consultant.ru>

УДК 657

Бухгалтерский учет как базис финансового менеджмента

Аннотация. На основе концептуальной части нового Федерального закона «О бухгалтерском учете», приближающего российское законодательство к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), автор предлагает углубленное толкование понятия «бухгалтерский учет». Его можно рассматривать как базис оценки финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности организации (особенно бюджетного учреждения), а опосредованно – как базис практической деятельности финансового менеджмента, что существенно поднимает престиж и значение бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт; МСФО; бюджетное учреждение; оценка; базис.

Abstract. Based on the conceptual part of the new Federal Law « On Accounting», approaching the Russian legislation to international financial reporting standards (IFRS), the article suggests an in-depth interpretation of the term « accounting ». It can be considered as the basis for assessing the financial condition and performance of the organization (especially budgetary institutions), and indirectly – as the basis of financial management practices that raise the prestige and importance of accounting.

Keywords: accounting; IFRS; budgetary institution; assessment; basis.



Горелова Л.И.,

студентка экономического факультета
Московского государственного
университета приборостроения
и информатики

✉ lyudmila.gorelova.mgupi@mail.ru

Оценка финансового состояния любых экономических субъектов на территории РФ, в том числе бюджетных учреждений, осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 8 декабря 2011 г. № 402-ФЗ, вступившим в силу 1 января 2013 г., который заменил Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ [1]. Разработка и принятие нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» связаны с реформированием отечественного бухгалтерского учета и его адаптацией к международным правилам и принципам финансовой отчетности. Чем же отличается новый федеральный закон от старого?

В действующем федеральном законе детально прописаны его цели и предмет, четко определены сфера действия и круг экономических субъектов, обязанных его выполнять. В этот круг, в частности, входят бюджетные учреждения, которые в тексте Закона определены как «некоммерческие организации», т.е. организации, не имеющие извлечение прибыли основной целью де-

ятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками в соответствии с п.1 ст. 50 Гражданского кодекса РФ.

Стоит отметить, что в законе 1996 г. в статье о сферах его действия вообще не были упомянуты ни коммерческие, ни некоммерческие организации, ни бюджетная сфера. Речь шла о безликих «всех организациях, действующих на территории РФ», что свидетельствует о его недостаточной проработанности даже применительно к 1990-м годам.

В Законе 2011 г. значительно расширен и конкретизирован список понятий. Определены, в частности, понятия российского стандарта бухгалтерского учета и международного стандарта бухгалтерского учета, применение которого является обычаем в международном деловом обороте независимо от конкретного наименования такого стандарта. Применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов теперь стало одним из принципов регулирования бухгалтерского учета в РФ. Одновременно введение понятий российского стандарта и международного стандарта как основного является основополагающим принципом федерального закона 2011 г. [2].

Крайне важным для целей бухгалтерского учета является введение в федеральный закон понятия «организации государственного сектора», к которым причислены, в частности, государственные (муниципальные) учреждения, т.е. учреждения, созданные Российской

Научный руководитель: **Лащинская Н.В.**, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит».

Федерацией. Типы государственных (муниципальных) учреждений перечислены в статье 9.1 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Всего их три:

- автономные учреждения;
- бюджетные учреждения;
- казенные учреждения.

Поскольку бюджетные учреждения находятся в поле действия Федерального закона от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», закон является основополагающим нормативным актом для оценки финансового состояния. Кроме того, бюджетные учреждения используют тот же Единый план счетов, что и органы государственной власти, а также специализированный План счетов бухгалтерского учета. В новом Федеральном законе (ст. 4) сфера актов, относящихся к бухгалтерскому учету, расширена, и в нее теперь входят, в частности, планы счетов и инструкции по их применению.

Прямое отношение к бюджетным учреждениям имеет и статья 5 («Объекты бухгалтерского учета») нового федерального закона, к которым относятся, в частности, активы, как материальные, так и нематериальные.

Среди нематериальных активов Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 14/2007 выделяет произведения науки, литературы и искусства, программы для электронных вычислительных машин. Экономический субъект (т.е. бюджетное учреждение) имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем, если субъект имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и право на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации.

Такой подход к нематериальным активам свидетельствует о сближении российского и международного законодательства, что, безусловно, является положительной тенденцией. В России интеллектуальная собственность и авторское право традиционно были защищены явно недостаточно в силу ряда объективных причин. В их числе многовековая ориентация большинства народа на общинный уклад жизни и коллективный материальный труд, превалирование общественных интересов, подавление личности государством. Во многом под влиянием этих факторов общественной жизни сформировался менталитет широких слоев населения.

Федеральный закон, вступивший в силу 1 января 2013 г., с одной стороны, стал уверенным шагом вперед по пути реформирования отечественного бухгалтерского учета и его адаптации к международным правилам и принципам финансовой отчетности. С другой стороны, вызвал определенное замешательство в рядах заинтересованных специалистов. Многие положения, приведенные в специальной литературе, попросту устарели, а новая литература еще не издана. Надо отдать должное

авторам, которые не столько ссылались на устаревший закон от 1996 г., сколько пытались заглянуть в будущее и предвосхитить процесс совершенствования законодательства в соответствии с международными правилами и принципами финансовой отчетности.

Авторы в целом неплохого учебника «Бухгалтерская финансовая отчетность», вышедшего в Ростове-на-Дону в 2012 г. [4], немного поторопились и не дождались принятия Федерального закона «О бухгалтерском учете». Из-за того, что книга написана буквально накануне вступления в силу нового закона, авторам пришлось избегать ссылок на старый закон, а на новый они ссылаться, естественно, не могли. Поэтому книга осталась, так сказать, без законодательного обеспечения, и в этом ее минус. С другой стороны, в последней главе книги с длинным названием «Трансформация бухгалтерской отчетности российских организаций в отчетность, составляемую по международным стандартам» авторы как бы предвосхищают вступление в действие нового Федерального закона «О бухгалтерском учете».

Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой систему правил, определяющую порядок ее подготовки и представления. Интернационализация бизнеса в современных условиях обусловила потребность в информации, необходимой инвесторам для изучения и оценки эффективности приложения финансовых ресурсов в той или иной стране. Единственным достоверным источником такой информации о предприятиях, фирмах и организациях является составляемая в обязательном порядке в строгом соответствии с МСФО бухгалтерская отчетность. До недавнего времени отсутствие в России такой отчетности было одной из причин постоянно ухудшающегося инвестиционного климата, поэтому очень важно, чтобы бухгалтерский учет в России соответствовал МСФО. Изданный в Ростове-на-Дону учебник «Бухгалтерская финансовая отчетность», несмотря на недостатки, безусловно, способствует этому.

Вступление в силу с 2013 г. нового Федерального закона «О бухгалтерском учете», несомненно, стимулирует издание учебно-экономической литературы, освещающей бухгалтерский учет с позиций, принятых в международной теории и практике.

Динамику прибыли организации лучше всего рассматривать без отрыва от ее финансового состояния. Более того, динамика прибыли основана на финансовом состоянии. Это как бы две стороны одной медали и одна из причин того, что в современной международной практике бухгалтерский учет не рассматривается изолированно от расчета прибыли и других динамических показателей фирм и компаний, а является фундаментом, основой всех расчетов.

Но вернемся к главному объекту нашего исследования — бюджетному учреждению. Так что же это такое

в свете изменений в национальном законодательстве в сфере бухгалтерского учета?

Бюджетное учреждение — это организация, созданная органом государственной власти РФ, органами власти субъектов РФ, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов. Таким образом, деятельность учреждения на основе установленных заданий по предоставлению государственных или муниципальных услуг и финансирование ее за счет соответствующего бюджета являются определяющими признаками, согласно которым можно считать организацию бюджетной.

Не менее важно определение финансового состояния по функциональному признаку.

Финансовое состояние — это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации; это характеристика финансовой конкурентоспособности, т.е. платежеспособности, кредитоспособности, выполнения обязательств.

Основной целью анализа финансового состояния является получение максимального числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового здоровья организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом анализируется как текущее финансовое состояние организации, так и его прогноз на ближайшую или отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния. Таким образом, финансовое состояние и результаты деятельности организации — это, по сути, единый объект исследования, так как финансовые результаты зависят от финансового состояния.

Разработка стратегии и тактики экономического развития организации невозможна без анализа финансовых результатов ее деятельности, сравнения экономических показателей, характеризующих ее финансовое состояние, исследования динамики и направления изменения этих показателей. В принципе финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Именно оценка финансового состояния организации дает наиболее полное представление о ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и положении на рынке. На основе этих расчетов строится в дальнейшем финансовая политика организации.

Финансовый анализ является неотъемлемой частью финансового планирования. Только финансовый анализ позволяет в комплексе исследовать и оценить все аспекты и результаты движения денежных средств, уровень отношений, связанных с денежным потоком, а также возможное финансовое состояние данного объекта. Неразрывная связь оценки финансового состояния посредством его анализа и анализа финансовых результатов становится все более и более очевидной. Их ни в коем случае нельзя отрывать друг от друга.

Оценку финансового состояния организации или учреждения можно считать базисом или базисным фактором, а анализ финансовых результатов — надстройкой или переменным фактором, поскольку основой оценки финансового состояния является бухгалтерский учет, такой подход позволяет поставить бухгалтерский учет на достойное, базовое место во всей системе оценки и анализа финансового состояния и результатов деятельности учреждения.

В отношении бюджетного учреждения надстроечные факторы не имеют большого значения, но особое значение приобретает бухгалтерский учет как базисный фактор оценки финансового состояния. Соответственно бухгалтерская отчетность, которая является единой для организаций всех отраслей и форм собственности, должна составлять основу оценки финансового состояния, и особенно это относится к бюджетным учреждениям.

Подобно тому как бухгалтерский учет является базисом оценки финансового состояния, эта оценка, в свою очередь, в современных условиях становится базисом финансового менеджмента.

Традиционное понятие «бухгалтерский учет» следует рассматривать по-новому — непосредственно как базис оценки финансового состояния организации (учреждения) и результатов ее деятельности, а опосредованно — как базис финансового менеджмента. Это существенно повышает значение и престиж бухгалтерского учета как в современной экономической терминологии, так и в практической деятельности финансового менеджмента.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете». В двух редакциях — М.: Омега, 2012. — 29 с. (Законы Российской Федерации).
2. Авалян Р.М. Комментарии к новому Федеральному закону «О бухгалтерском учете». — М.: КноРус, 2012. — 144 с.
3. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»
4. Бухгалтерская финансовая отчетность — Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. — 633 с. (Высшее образование).
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации. М.: Проспект, КноРус, 2013. — 272 с.

Нейронные сети и прогнозирование товарооборота

Аннотация. В статье исследована проблема применимости нейронных сетей для прогнозирования розничного товарооборота.

Ключевые слова: розничный товарооборот; нейронные сети.

Abstract. In this article the problem of the applicability of neural networks to predict the retail turnover is formulated.

Keywords: the retail turnover; neural networks.



Конихин С.В.,

магистрант факультета прикладной математики и информационных технологий Финансового университета

✉ 24k7s@mail.ru

Сетевая розничная торговля является динамично развивающимся сектором российской экономики, от успеха которого напрямую зависит ситуация на потребительском рынке страны. Благодаря сетям у производителей появляется возможность увеличения реализации товаров, расширяется география сбыта продукции. Сетевая торговля способствует развитию конкуренции, стимулируя производителя к повышению качества товара.

В последние годы розничная торговля сохраняет быстрые темпы развития, но рынок близится к насыщению. Определены основные крупнейшие операторы рынка, для дополнительного роста оборотов сети используются всевозможные способы: от покупки сетей конкурентов до развития других форматов торговли.

В розничной торговле прогнозирование товарооборота — неотъемлемая часть процесса принятия инвестиционного решения

Наращивая обороты на первоначальном этапе развития, сетевые операторы ориентированы в основном на открытие максимально возможного количества магазинов. Увеличение количества торговых точек требует больших инвестиций. Вместе

с тем любое предприятие имеет ограниченные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования. Поэтому встает задача оптимизации инвестиционного решения. Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами. Универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. При этом управление инвестиционным процессом в большей степени является все же искусством, нежели наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать эффективные инвестиционные решения [1].

С точки зрения наращивания товарооборотов сетевой розницы с помощью открытия новых торговых точек актуальным становится вопрос прогнозирования розничного товарооборота потенциальных торговых точек, потому что ежегодно закрывается около 15% торговых площадей.

В розничной торговле прогнозирование товарооборота — неотъемлемая часть процесса принятия инвестиционного решения. Это систематическая проверка ресурсов компании, позволяющая более полно использовать ее преимущества и своевременно выявлять потенциальные угрозы [2]. Компания должна постоянно следить за динамикой товарооборота и альтернативными возможностями развития рыночной ситуации, чтобы наилучшим образом распределять имеющиеся ресурсы и выбирать наиболее целесообразные направления деятельности.

Точность прогноза розничного товарооборота при открытии нового магазина во многом зависит от

Научный руководитель: **Демин И.С.**, доктор экономических наук, профессор.

человеческого фактора. Менеджеры торговых сетей часто определяют розничный товарооборот новой торговой точки исходя «из практики, из опыта»: за основу берутся показатели действующих магазинов, находящихся в сходных условиях (по расположению, покупательскому потоку и т.п.). Иногда при расчете рентабельности открываемой торговой точки используются данные торговых точек конкурентов [3].

Методы прогнозирования объема продаж можно разделить на три основные группы:

- методы экспертных оценок;
- методы анализа и прогнозирования временных рядов;
- казуальные (причинно-следственные) методы.

Методы экспертных оценок основываются на субъективной оценке текущего момента и перспектив развития. Эти методы целесообразно использовать для конъюнктурных оценок, особенно в случаях, когда невозможно получить непосредственную информацию о каком-либо явлении или процессе.

Методы анализа и прогнозирования динамических рядов связаны с исследованием изолированных показателей, каждый из которых состоит из двух элементов: прогнозов детерминированной и случайной компоненты. Разработка первого прогноза не представляет больших трудностей, если определена основная тенденция развития и возможна ее дальнейшая экстраполяция. Прогноз случайной компоненты сложнее, так как ее появление можно оценить лишь с некоторой вероятностью.

В основе казуальных методов лежит попытка найти факторы, определяющие поведение прогнозируемого показателя. Поиск этих факторов приводит к экономико-математическому моделированию – построению модели поведения экономического объекта, учитывающей развитие взаимосвязанных явлений и процессов. Применение многофакторного прогнозирования требует решения сложной проблемы выбора факторов, которая не может быть решена чисто статистическим путем, поскольку связана с необходимостью глубокого изучения экономического содержания рассматриваемого явления или процесса. И здесь важно подчеркнуть примат экономического анализа перед чисто статистическими методами изучения процесса [4].

На сегодняшний день большинство российских предприятий розничной торговли используют статистические методы прогнозирования или экспертные оценки. Основными преимуществами данных методов являются относительная простота применения, единообразие анализа и проектирования, гибкость, прозрачность моделирования. В свою очередь, эти методы имеют существенные недо-

статки при использовании для прогнозирования розничного товарооборота новой торговой точки:

- отсутствие гарантии, что полученные в результате опроса экспертов данные достоверны;
- сложность определения функциональной зависимости;
- трудоемкость определения коэффициентов зависимости.

Точность прогноза розничного товарооборота при открытии нового магазина во многом зависит от человеческого фактора

Высокая степень неопределенности, присущая инвестиционным проектам развития розничной сети, требует разработки и использования новых методов. В условиях неопределенности в распоряжении лица, принимающего решение, имеются весьма неполные, ограниченные данные. В такой ситуации оправданным представляется использование методов, которые позволяют формализовать и корректно учесть факторы неопределенности в процессе прогнозирования. Одним из таких методов являются нейронные сети.

Методы экспертных оценок основываются на субъективной оценке текущего момента и перспектив развития

Нейронные сети – это математические модели биологических нейронных сетей, выраженные как программным, так и аппаратным способом.

Основным достоинством нейросетевых моделей является нелинейность, т.е. способность устанавливать нелинейные зависимости между будущими и фактическими значениями процессов [5]. Другими важными достоинствами являются следующие.

- **Адаптивность.** Нейронные сети не зависят от свойств входных данных, для них не существует требования к определенному типу распределения исходных данных либо требования к линейности целевых функций.
- **Масштабируемость.** Способны моделировать зависимости в случае большого числа переменных.
- **Ускорение** процесса выявления зависимости за счет одновременной обработки данных всеми нейронами.
- **Возможность** установления скрытых зависимостей входных данных сети.

Прогнозирование товарооборота является весьма сложным процессом и представляет собой задачу

многофакторного анализа. Это вызвано тем, что на величину товарооборота оказывает влияние большое количество различных факторов.

Основным достоинством нейросетевых моделей является нелинейность, т.е. способность устанавливать нелинейные зависимости между будущими и фактическими значениями процессов

По мнению экспертов, наиболее влиятельными обстоятельствами внешней среды являются уровень доходов населения и качества жизни, новые технологии в управлении ассортиментом и следующая группа факторов: возникновение новых методов получения, хранения и обработки информации, доступность для населения потребительских кредитов, уровень налогов и пошлин.

На сегодняшний день большинство российских предприятий розничной торговли используют статистические методы прогнозирования или экспертные оценки

Среди факторов внутренней среды наиболее влиятельными являются ценовая политика розничной сети, сервис и качество обслуживания, эффективность рекламной деятельности, организационные мероприятия (кадровая политика, структура численности работников, текучесть кадров, оптимизация рабочего времени, форма оплаты труда). В числе наименее влиятельных факторов эксперты указывают тип розничной торговой сети (локальная сеть, региональная или национальная) и специализацию розничной сети (продовольственная или непродовольственная) [6].

С точки зрения наращивания товарооборота сетевой розницы путем открытия новых торговых точек актуальным становится вопрос прогнозирования розничного товарооборота потенциальных пунктов продаж

Перечисленные факторы по характеру воздействия на розничный товарооборот являются внешними, не зависимыми от коллективов торговых предприятий, однако они влияют на него опосредованно, через платежеспособный спрос населения на товары, его объем и структуру, колебания в течение года. Поэтому эти факторы необходимо учитывать как в процессе

стратегического анализа деятельности предприятия на перспективу, так и в текущем анализе розничного товарооборота.

В результате проведенного исследования были выделены следующие группы факторов и показатели, их характеризующие.

1. Расположение торговой точки:

- Количество домохозяйств в различных зонах доступности к магазину (300; 500; 800; 1200 м).
- Транзитные пешеходные потоки.
- Автомобильный поток.
- Наличие парковки.
- Классификация по территориальному признаку (бизнес-центр, «спальный» район, трасса).

2. Ассортиментная политика

- Тип розничного магазина (дискаунтер, супермаркет, гипермаркет).

3. Ценовая политика

- Тип ценообразования (федеральный, региональный).
- Наличие собственной торговой марки.

4. Конкурентная среда

- Количество конкурентов в различных зонах доступности к магазину (300; 500; 800; 1200 м).
- Площадь торгового зала конкурента.
- Количество покупателей у конкурента.
- Тип торговой точки конкурента (дискаунтер, супермаркет, гипермаркет).

Большинство перечисленных показателей не имеет числовых значений, что осложняет применение статистических методов. Нейронные сети позволяют все эти показатели формализовать.

Литература

1. Этапы разработки инвестиционного проекта. www.elitarium.ru/2008/03/24/jetapy_razrabotki_investicionnogo_proekta.html 25.11.2013
2. Бушуева Л.И. Методы прогнозирования объема продаж // Маркетинг в России и за рубежом. 22.10.2004 <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=00051101.12.2013>
3. Кананян К., Кананян Р. Прогнозирование показателей работы при открытии нового магазина. http://www.usconsult.ru/b_062.html 07.11.2013
4. Разовский Ю.В. Основные методы прогнозирования и экспертные оценки. <http://www.razovskiy.com/node/31215.12.2013>
5. Демин И.С. Концепция кластера в технологиях интеллектуального анализа данных // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция». – 2012. – № 1.
6. Никулина Т.А. Оценка факторов, влияющих на эффективность функционирования корпоративных торговых сетей. <http://www.uecs.ru/marketing/item/2280-2013-08-12-08-15-5225.11.2013>
7. Нейронные сети и прогнозирование товарооборота

УДК 332.055.3

Социально-экономические факторы и среднедушевые расходы

Аннотация. В статье проанализирована связь макроэкономических и социальных факторов с размером ежемесячных среднедушевых расходов населения в ряде субъектов Российской Федерации. Для исследования выбраны субъекты, в которых отмечена относительно низкая деловая активность. Построена модель влияния макроэкономических и социальных факторов на размер среднедушевых расходов, выделены субъекты, которые имеют высокий потенциал развития. Модель может быть доработана в качестве универсального инструмента для оценки эффективности мер государственной политики региона.

Ключевые слова: социально-экономическое неравенство; среднедушевые расходы; уровень жизни; субъекты РФ.

Abstract. The article analyzes the link of macroeconomic and social factors with per capita expenditures in a number of Russian regions. The selected regions are characterized by a relatively low business activity. The model allows to study the influence of per capita expenditures and highlights regions with high potential for further development. The model has wide applicability and can be modified as a universal tool for the evaluation of public policies in the region.

Keywords: Socio-economic inequality; per capita expenditure, living standard, Russian Federation subjects.



Мочалова А.С.,

студентка заочного факультета
магистерской подготовки Финансового
университета

✉ mochalova.as@gmail.com

Различие в расходах является ключевым фактором социально-экономического неравенства. По данным *GlobalWealthReport*, на долю 1% самых богатых граждан приходится 71% всех личных активов в России [1]. Проблема неравенства в Российской Федерации является одной из самых острых и актуальных, начиная с момента, когда Россия вступила на путь существования в реалиях рыночной экономики. Для того чтобы понять структуру распределения субъектов Федерации по расходам и структуру социального неравенства, а также выделить факторы, которые влияют на уровень расходов каждого субъекта, было проведено эконометрическое исследование с целью определить влияние социально-экономических факторов на размер среднедушевых расходов в ряде регионов Российской Федерации.

Цель работы — исследовать, как влияют на среднедушевые расходы в регионах РФ инвестиции в основной капитал на душу населения, коэффициент экономически активного населения, размер основных

фондов на душу населения, реальная заработная плата. В качестве зависимой переменной были выбраны среднедушевые расходы, так как именно этот показатель является одним из ключевых при формировании ВВП¹. Субъекты Федерации для исследования были выбраны на основе кластерного анализа, чтобы стандартизировать данные и убрать «выбросы», тем самым улучшив качество модели. Были, в частности, изъяты: г. Москва, Тюменская область, Краснодарский край, г. Санкт-Петербург, Ленинградская область, Московская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Красноярский край. Статистика для исследования взята из сборника «Россия в цифрах 2013», раздел «Основные социально-экономические показатели по субъектам Федерации в 2012 г.» [2].

Для исследования использована следующая методология: проведен кластерный анализ на основе показателей валового регионального продукта, инвестиций в основной капитал и величины основных фондов. На основе результатов кластерного анализа по наибольшей совокупности наблюдений проведено исследование корреляций факторов и построена модель регрессии. На основании модели регрессии проверены гипотезы о значимости тех или иных факторов и сделаны выводы о качестве модели и ее практической применимости.

На первом этапе исследования был проведен кластерный анализ субъектов Российской Федерации.

Научный руководитель: Орлова И.В.,
доктор экономических наук, профессор.

¹ Среднедушевые расходы рассчитываются путем деления общей суммы денежных расходов за отчетный период на численность населения.

Таблица 1

Матрица коэффициентов парной корреляции

| Показатели | Среднедушевые расходы в месяц | Коэффициент занятости всего населения | Доля заработной платы в доходах | Реальная заработная плата в месяц | Основные фонды на душу населения |
|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Среднедушевые расходы в месяц | 1,00 | – | – | – | – |
| Коэффициент занятости всего населения | 0,76 | 1,00 | – | – | – |
| Доля заработной платы в доходах | -0,02 | -0,01 | 1,00 | – | – |
| Реальная заработная плата в месяц | 0,79 | 0,59 | 0,45 | 1,00 | – |
| Основные фонды на душу населения | 0,77 | 0,63 | 0,24 | 0,78 | 1,00 |

Иерархический кластерный анализ методом внутригрупповых связей на основании меры расстояния Евклида показал, что субъекты РФ подразделяются на 4 кластера. В первый вошло только одно наблюдение – Тюменская область, во второй – г. Москва и Краснодарский край, в третий – г. Санкт-Петербург, Ленинградская область, Московская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Красноярский край. Четвертый кластер составили остальные субъекты Федерации, всего 71 наблюдение.

Для того чтобы построенная регрессионная модель имела высокую объясняющую и прогнозную силу, из выборки необходимо было убрать регионы, которые вошли в первый, второй и третий кластер. Данные кластеры характеризовались сравнительно высокими среднедушевыми расходами. Четвертый кластер представлял наиболее однородную совокупность объектов.

Выбор факторов для исследования был сделан на основании их экономического смысла. Основные фонды и инвестиции в основной капитал на душу населения являются важнейшими драйверами валового регионального продукта (ВРП). Реальная заработная плата позволяет учесть фактор уровня трудовых доходов в регионе, скорректированных на инфляцию. Она была рассчитана как отношение номинальной заработной платы и индекса потребительских цен (ИПЦ). Также были рассчитаны два относительных показателя: коэффициент занятости всего населения (отношение численности занятого населения независимо от возраста к численности населения всех возрастов), который показывает уровень нагрузки на занятое население; коэффициент отношения заработной платы к доходам населения, который показывает вклад нетрудовых доходов в доходы региона (пенсии, социальное обеспечение и т.д.).

Для того чтобы создать регрессионную модель влияния социально-экономических факторов на средне-

Таблица 2

Регрессионная статистика

| | |
|------------------------------|---------|
| Множественный R-квадрат | 0,93 |
| R-квадрат | 0,86 |
| Исправленный R-квадрат | 0,85 |
| Стандартная ошибка регрессии | 2070,07 |
| Число наблюдений | 71 |

душевые расходы в субъектах Федерации, была построена корреляционная матрица. Существует корреляция между размером основных фондов на душу населения и инвестициями на душу населения на уровне 0,85, что говорит об угрозе возникновения мультиколлинеарности в модели. Из двух факторов оставляем размер основных фондов на душу населения. При попарном сравнении регрессия с использованием фактора основных фондов дает более высокий коэффициент детерминации по сравнению с регрессором инвестиций.

Итоговая корреляционная матрица говорит о том, что наиболее тесная взаимосвязь существует между зависимой переменной и реальной заработной платой (табл. 1).

На основании выбранных факторов была построена модель регрессии. Оценим качество модели. Полученный коэффициент детерминации, равный 0,86, говорит о правильном выборе регрессоров для построения модели и ее высоком качестве (табл. 2).

В результате регрессионного анализа наилучшей моделью, которая объясняет динамику зависимой переменной, была признана следующая:

$$10456,36 + 17310,94 \times X_1 - 10222,5 \times X_2 + 0,44 \times X_3 + 0,003 \times X_4,$$

Таблица 3

Коэффициенты влияния регрессионной модели

| Среднедушевые расходы в месяц | Коэффициент экономически активного населения | Доля заработной платы в доходах | Реальная заработная плата в месяц | Основные фонды на душу населения |
|-------------------------------|--|---------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Коэффициент эластичности | 0,46 | -0,70 | 0,53 | 0,10 |
| Бета-коэффициент | 0,24 | -0,37 | 0,66 | 0,20 |
| Дельта-коэффициент | 0,21 | 0,01 | 0,60 | 0,18 |

где Y – среднедушевые расходы в месяц (руб.), X_1 – коэффициент занятости всего населения в экономике региона (%), X_2 – доля заработной платы в доходах (%), X_3 – реальная заработная плата в месяц (руб.), X_4 – основные фонды в экономике (руб.).

Увеличение на 1% коэффициента занятости населения приводит к увеличению среднедушевых расходов в регионе на 17 310,94 руб. Увеличение на 1% доли заработной платы в среднедушевом доходе приводит к тому, что они снижаются на 10 222,5 руб. При увеличении реальной заработной платы в месяц на 1 руб. среднедушевые расходы увеличиваются на 0,44 руб., а при росте основных фондов на 1 руб. на 0,003 руб.

Рассчитаем коэффициент эластичности, а также бета- и дельта- коэффициенты модели. Наиболее значимым фактором является размер реальной заработной платы в месяц. Коэффициент эластичности показывает, что при увеличении текущего коэффициента экономически активного населения на 1% среднедушевые расходы населения увеличатся на 0,46% (табл. 3).

Рассчитав по уравнению модели на основании имеющихся факторов результирующие значения в каждом из субъектов Федерации, получим предсказанные среднедушевые расходы. На основании остатков модели проанализируем положение субъектов относительно предсказанных значений. Положительное расхождение среднедушевых месячных расходов модель демонстрирует в 35 субъектах Федерации, отрицательное расхождение – в 36 субъектах. Наибольшее положительное расхождение наблюдается в Ставропольском крае, Магаданской и Сахалинской областях. В данных регионах рассчитанное значение среднедушевых расходов в месяц меньше, чем существующее, на 3989; 3495 и 3416 руб. соответственно. Положительное отклонение в Ставропольском крае дает коэффициент отношения заработной платы в регионе со среднедушевыми доходами населения. В Сахалинской и Магаданской областях дают вес такие факторы, как большая доля занятого населения (58–59%), высокая

реальная заработная плата (46 974 и 41 937 руб.). В Сахалинской области данный коэффициент подкрепляется еще и высоким значением величины основных фондов на душу населения (2 448 814 руб.) Наибольшее отрицательное расхождение с моделью зафиксировано в Чукотском автономном округе, Республиках Мордовия и Алтай – на 9424; 3191 и 3158 руб. соответственно. Предположительно фактором отклонения в Чукотском автономном округе стало большое расхождение коэффициента отношения заработной платы в регионе со среднедушевыми доходами населения, в Мордовии – низкая реальная заработная плата (13 798 руб. в месяц), а на Алтае – один из самых низких показателей величины основных фондов на душу населения субъекта. Наиболее близкими к рассчитанному показателю по модели оказались такие субъекты Федерации, как Рязанская, Пензенская и Иркутская области.

Данное исследование может повлечь за собой дальнейший углубленный макроэкономический анализ. Если использовать в качестве регрессора среднедушевые доходы, то полученная оценка их влияния на среднедушевые расходы характеризует предельную склонность к потреблению. Предельная склонность к потреблению может быть использована для расчета мультипликативных эффектов, которые, в свою очередь, позволят оценить степень влияния мер фискальной и кредитно-денежной политики государства.

Литература

1. GlobalWealthReport. Электронный ресурс [http://www.worldwealthreport.com/] (Дата обращения 27 ноября 2013 г.)
2. Сборник «Россия в цифрах. 2013». Электронный ресурс [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/IssWWW.exe/Stg/d1/01-05.htm (Дата обращения 27 ноября 2013 г.)]
3. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические модели: компьютерное моделирование: Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012.
4. Мангус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. Учебн. пособие. 2-е изд., испр. – М.: Дело, 1998.

Перспективы международных стандартов учета в российской бюджетной сфере

Аннотация. В статье представлен анализ различий в международном и российском учете основных средств сектора государственного управления. Рассматривается возможность применения международных стандартов в практике российского бюджетного учета основных средств.

Ключевые слова: государственные учреждения; международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС); основные средства.

Abstract. The article analyzes the difference between fixed assets accounting in governmental sector in Russia and internationally. It considers the possibility of applying international standards to the Russian practice of budgetary accounting in the field of fixed assets.

Keywords: state institutions; International Public Sector Accounting Standards (IPSAS); fixed assets.



Берча М.А.,

аспирантка кафедры «Бухгалтерский учет в финансово-кредитных и некоммерческих организациях» Финансового университета

✉ Bercha.M@rambler.ru

В Российской Федерации завершается масштабное реформирование бюджетной системы. Основная цель проводимых реформ – повышение эффективности использования бюджетных средств, в том числе за счет экономии средств, выделяемых на обеспечение деятельности государственных учреждений. В современных условиях государство стремится создать новый правовой и финансовый механизм для эффективного удовлетворения меняющихся потребностей общества и модернизации страны. При этом финансовые ресурсы, выделяемые государством, должны служить в первую очередь интересам граждан и всего общества в целом.

Для реализации стратегических направлений государственной деятельности за последнее десятилетие проведены масштабные изменения в законодательстве страны в целом, и в сфере бюджетного учета в частности. При этом изменения, происходящие в нормативном регулировании бюджетного учета в последние годы, затрагивают в первую очередь учет основных средств.

Результатом данных реформ стало формирование в Российской Федерации современной системы управления общественными (государственными и муниципальными) финансами, одним из элементов которой

является Федеральный закон о бухгалтерском учете [1]. В нем выделено четыре уровня нормативного регулирования (рис. 1):

1. Федеральные стандарты;
2. Отраслевые стандарты;
3. Рекомендации в области бухгалтерского учета;
4. Стандарты экономического субъекта.

Таким образом, федеральные стандарты являются основополагающими в нормативном законодательстве страны.

Инициатива Правительства Российской Федерации по разработке и внедрению стандартов была обозначена еще в плане мероприятий к постановлению Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 № 249 (стандарты должны были утвердить в 2005 г.) [2]. Но только в 2013 г. разработка стандартов, в частности в области основных средств, подошла к завершающему этапу.

Стандарты прописывают порядок отражения моментов хозяйственной жизни, определяют особенности формирования учетных процедур, которые зависят от вида деятельности бюджетного учреждения, его структуры, специфики и потребностей в применении определенного инструментария управления бюджетными рисками, ответственного финансового менеджмента, бюджетного анализа и т.п.

Например, в США стандарты финансовой отчетности для сектора государственного управления устанавливаются Комитетом по бухгалтерскому учету и аудиту государственного сектора (*Public Sector Accounting and Auditing Board – PSAAB*).

Европейские стандарты – МСФО ОС (*International Public Sector Accounting Standards – IPSAS*) формулирует Совет по международным стандартам финансовой

отчетности общественного сектора (*International Public Sector Accounting Standards Board*, ранее – Комитет по общественному сектору) Международной федерации бухгалтеров (*International Federation of Accountants – IFAC*).

Российские федеральные стандарты бухгалтерского учета разработаны Министерством финансов Российской Федерации преимущественно на основании международных стандартов бухгалтерского учета общественного сектора.

При сближении российских и международных стандартов государство прежде всего ставит своей целью обеспечить универсальность и прозрачность бюджетной отчетности, что в конечном итоге приведет к более эффективному использованию бюджетных средств.

При разработке стандартов в области учета основных средств [3] возникает ряд проблем, связанных с существованием отличий, касающихся принципов и подходов к ведению учета в России и за рубежом.

Так, например, понятие «справедливая стоимость», которое широко используется в МСФО ОС, в российском бюджетном учете практически не применяется. Также и оценка по текущей рыночной стоимости применяется только для активов, полученных по договорам дарения и не относящихся к государственному сектору.

Полезной для российского бюджетного учета могла бы стать возможность выбора способов и методов учета, использования профессионального суждения при оценке активов и обязательств, доходов и расходов, включения дополнительных статей в установленные формы отчетности и, наоборот, возможность исключения несущественных для субъекта статей.

Существуют и другие отличия в требованиях к ведению учета основных средств и подготовке отчетности.

1. Разная классификация активов и обязательств.

2. Отсутствие отдельной категории таких объектов активов, как:

- инвестиционная недвижимость;
- активы наследия;
- резервы;
- условные обязательства;
- условные активы.

Кроме того, в России не учитывается и не отражается в отчетности обесценение активов.

В сложившейся ситуации Министерством финансов Российской Федерации был взят курс на максимально мягкий переход к международным стандартам. Федеральные стандарты для государственного сектора будут разработаны, как и положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) коммерческого сектора, обособленным пакетом документов. Каждый стандарт создается исходя прежде всего только из целевого соответствия МСФО ОС в части принципов учета, набора отчетных форм, а также применимых правил учета и отчетности. Данный подход по-

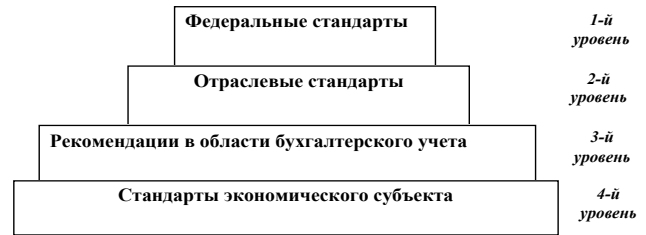


Рис. 1. Уровни нормативного регулирования бухгалтерского учета

зволяет добиться поставленных государством целей уже в среднесрочной перспективе без радикальных изменений в существующей системе бюджетного учета.

Согласно поставленным задачам внедряться в российскую практику бюджетного учета будут только те международные стандарты, применение которых является актуальным и принесет существенные выгоды и преимущества пользователям отчетности. Кроме того, возможно объединение некоторых стандартов с целью упрощения.

Результатом построения данной системы станет независимая организация принципов и правил бухгалтерского учета и бюджетного планирования, а сопоставимость их данных будет обеспечиваться сверкой и комментариями в отношении расхождений в отчетности каждого вида. Данный метод позволит оценить разницу в подходах бюджетного и учетного процессов [4].

В заключение хочется еще раз подчеркнуть, что структура нормативного регулирования бухгалтерского учета, сложившаяся на данный момент, представляет собой оптимальную систему нормативных актов по бухгалтерскому учету и отчетности.

Основная цель законодательства Российской Федерации о бухгалтерском учете – обеспечить единообразный учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организаций, а также составление и представление сопоставимой и достоверной отчетности об имущественном положении, доходах и расходах организаций, необходимой третьим лицам. Сближение международных и российских стандартов бухгалтерского учета имеет большое значение для достижения поставленных целей.

Литература

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Постановление Правительства РФ от 22.05.2004 № 249 (ред. от 06.04.2011) «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» (вместе с «Концепцией реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах», «Планом мероприятий по реализации Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах»).
3. Проект Федерального стандарта «Основные средства».
4. Табалина С.А., Радужский А.Г. Развитие бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления//Бюджетный учет, май 2012 г.

Институт финансового омбудсмена в России

Аннотация. В статье рассматривается ситуация, сложившаяся в России с институтом финансового омбудсмена. Институт финансового омбудсмена и сам омбудсмен в России есть, а законодательного регулирования его деятельности нет. Автор предлагает эффективный, на его взгляд, способ решения этой проблемы.

Ключевые слова: омбудсмен; финансовый омбудсмен; финансовый уполномоченный по правам потребителей услуг финансовых организаций; законодательное урегулирование; Ассоциация Российских банков.

Abstract. This article examines the situation in Russia with institution financial ombudsman. Indeed, the institute financial ombudsman and the ombudsman himself exist in Russia, and legislative regulation of its working is not. The author offers the most effective solution of the situation.

Keywords: Ombudsman; Financial Ombudsman; Financial Ombudsman for consumers of financial institutions; lack of legislative regulation; the Association of Russian Banks.



Стоянова А.В.,

студентка юридического факультета
Финансового университета

✉ ansatassia.stoyanova@gmail.com

С некоторых пор в России стало модным создавать институт омбудсмена в самых разных сферах. Так, еще в 1996 г. появился институт уполномоченного по правам человека в Российской Федерации, получивший свое закрепление в Федеральном конституционном законе от 26.02.1997 № 1-ФКЗ (ред. от 28.12.2010) «Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации» [1]. Это был первый, но сегодня уже не единственный омбудсмен в России. Существует институт Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка,

Название «ombudsman» произошло от шведского слова, которое в переводе означает «представитель чьих-либо интересов»

действующий на основании Указа Президента РФ от 01.09.2009 № 986 «Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по правам ребенка» и др. [2]. Есть в России и финансовый омбудсмен. Однако деятельность его вполне мож-

но определить как общественную, как говорится, на свой страх и риск. Все дело в том, что деятельность эта не регулируется российским законодательством.

Но кто же такой омбудсмен? Название «ombudsman» произошло от шведского слова, которое в переводе означает «представитель чьих-либо интересов», а сам термин раскрывается так: специально избираемое или назначаемое должностное лицо для контроля над соблюдением разного рода прав человека различными административными органами, а в некоторых странах – также частными лицами и объединениями [3].

Институт финансового омбудсмена только зарождается в Российской Федерации. Хотя едва ли правомерно так говорить, когда исполняющий обязанности финансового омбудсмена уже есть...

Институт финансового омбудсмена фактически существует в России уже 4 года. В основном омбудсмен занимается урегулированием споров между банками, страховыми компаниями, коллекторскими агентствами и их клиентами. 5 сентября 2013 г. финансовым омбудсменом в России снова стал Павел Алексеевич Медведев [4], после того как в феврале 2012 г. он был назначен советником председателя Центрального Банка Российской Федерации. Стоит заметить, что Павел Алексеевич занимает эту должность с самого ее появления в России, а именно с октября 2010 г.

На сегодняшний день существует проект Федерального закона «О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых орга-

Научный руководитель: **Соколова Г.В., старший преподаватель.**

низаций», опубликованный на Интернет-портале «Российской газеты» 24 октября 2012 г. и до сих пор не внесенный в Государственную Думу для рассмотрения [5]. Также уже существует поправка к данному законопроекту, опубликованная на сайте Министерства финансов Российской Федерации, в соответствии с которой планируется наделить финансового омбудсмена правом проведения независимой антикоррупционной экспертизы [6]. Помимо этих документов, существует еще концепция законопроекта, определяющего деятельность органа по урегулированию споров на финансовом рынке, права и обязанности уполномоченного по правам потребителей финансовых услуг, согласно которой внесение законопроекта планировалось в III квартале 2013 г. [7]. Но, как говорится, воз и ныне там...

Вот что думает по этому поводу сам финансовый омбудсмен: «У меня нет объяснения, почему закон так долго не принимают. Могу предположить, что причина в отсутствии четкого регламента принятия всяких законов. Три года с лишним, пока шла борьба за этот законопроект, он несколько раз, по моим представлениям, превращался просто в пустую бумагу, потом опять возвращался к нормальному тексту. В конце концов, думаю, мнение Центрального банка сыграло роль. В Правительство внесли законопроект вполне, на мой взгляд, хороший. Но речь нужно вести не только о нем. Есть два закона, которые, как пазлы, должны друг в друга войти. Один – о финансовом омбудсмене, другой – о банкротстве физических лиц» [8].

На взгляд автора, важно понять, почему появился такой институт в России? Ведь очевидно, что он появился не благодаря, а вопреки деятельности органов государственной власти.

С идеей создания института финансового омбудсмена в Российской Федерации выступил Всемирный банк. Эта идея пришла по вкусу Ассоциации российских банков, поскольку появилась острая необходимость в урегулировании такого рода отношений в досудебном порядке.

20 сентября 2010 г. Ассоциацией российских банков были утверждены «Положение об Общественном примирителе на финансовом рынке (финансовом омбудсмене)» и «Регламент Общественного примирителя на финансовом рынке (финансового омбудсмена)» [9].

Согласно «Положению об Общественном примирителе на финансовом рынке (финансовом омбудсмене)», финансовый омбудсмен выбирается Ассоциацией российских банков сроком на 5

лет. Существует перечень обязательных условий для кандидатов при назначении на данную должность:

- 1) гражданство Российской Федерации;
- 2) высшее образование;
- 3) полная дееспособность;
- 4) отсутствие судимостей либо привлечения к уголовной ответственности;
- 5) наличие прекращения полномочий – судьи суда общей юрисдикции или арбитражного суда, адвоката, нотариуса, следователя, прокурора или другого работника правоохранительных органов, полномочия которых были прекращены в установленном законом порядке за совершение проступков, не совместимых с профессиональной деятельностью.

Согласно «Положению об Общественном примирителе на финансовом рынке (финансовом омбудсмене)», финансовый омбудсмен выбирается Ассоциацией российских банков сроком на 5 лет

В проекте Федерального закона «О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций» содержатся уже совершенно иные требования к финансовому омбудсмену:

- 1) гражданство Российской Федерации;
- 2) высшее образование;
- 3) возрастной ценз – не моложе 30 лет;
- 4) финансовый омбудсмен не может заниматься предпринимательской деятельностью, как и занимать государственные и муниципальные должности;

Институт финансового омбудсмена только зарождается в Российской Федерации. Хотя едва ли правомерно так говорить, когда исполняющий обязанности финансового омбудсмена уже есть...

5) финансовый омбудсмен не может заниматься любой оплачиваемой работой, кроме педагогической, научной, творческой деятельности. Как видно, несмотря на наличие некоторого числа схожих положений, требования, предъявляемые к лицу, которое может занимать должность финансового омбудсмена, различны. На взгляд ав-

тора, для наиболее эффективной работы данного института в Федеральном законе «О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций» должны войти нормы из «Положения об Общественном примирителе на финансовом рынке (финансовом омбудсмене)» и «Регламента Общественного примирителя на финансовом рынке (финансового омбудсмена)», которые на сегодняшний день эффективно регулируют данный институт.

Для банков, подписавших соглашения, решения, принимаемые омбудсменом, являются обязательными

Также стоит отметить, что для банков, подписавших соглашения, решения, принимаемые омбудсменом, являются обязательными. При этом обратиться к омбудсмену могут только физические лица, банк не может быть инициатором. Так же как и в законопроекте, в действующих нормативно-правовых актах все заявления омбудсмен рассма-

На взгляд автора, важно понять, почему появился такой институт в России? Ведь очевидно, что он появился не благодаря, а вопреки деятельности органов государственной власти

тривает бесплатно. По мнению Ассоциации российских банков, главная роль финансового омбудсмена — роль примирителя между финансовыми организациями и их клиентами, физическими лицами.

Несмотря на то что сегодня аппарат финансового омбудсмена соразмерно мал с тем аппаратом, который предлагается в проекте Федерального закона

Несмотря на то что сегодня аппарат финансового омбудсмена соразмерно мал..., только за октябрь 2013 г. было рассмотрено и урегулировано 85 жалоб

«О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций», только за октябрь 2013 г. было рассмотрено и урегулировано 85 жалоб [10]. Согласитесь, это много для общественного института, состоящего из 10 человек.

На взгляд автора, институт финансового омбудсмена необходим в условиях современной действительности и не только в России. В первую очередь он необходим для досудебного урегулирования споров кредитных организаций, страховых компаний, коллекторских агентств и их клиентов. Это урегулирование является первостепенной задачей.

Литература

1. Федеральный конституционный закон от 26.02.1997 № 1-ФКЗ (ред. от 28.12.2010) «Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации» // Российская газета. — № 43–44, 04.03.1997.
2. Указ Президента РФ от 01.09.2009 № 986 «Об Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по правам ребенка» // Российская газета. — № 166. — 04.09.2009.
3. Большой юридический словарь онлайн / О / Омбудсмен // URL: <http://law-enc.net/word/ombudsman-4014.html> (дата обращения: 11.11.2013).
4. Российская газета / Экономика / Уполномочен защищать // URL: <http://www.rg.ru/2013/09/30/medvedev.html> (дата обращения: 11.11.2013).
5. Российская газета / Документы / Проект Федерального закона «О Финансовом уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» // URL: <http://www.rg.ru/2012/10/24/proekt-fin-ombudsmen-site-dok.html#comments> (дата обращения: 11.11.2013).
6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации / Регулирование отдельных видов деятельности / Государственная политика в сфере банковской, страховой деятельности и деятельности в сфере финансовых рынков / О создании института финансового омбудсмена (уполномоченного) // URL: <http://www.minfin.ru/ru/regulation/bank/Inst-fin-omb/> (дата обращения: 11.11.2013).
7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации / Регулирование отдельных видов деятельности / Государственная политика в сфере банковской, страховой деятельности и деятельности в сфере финансовых рынков / О создании института финансового омбудсмена (уполномоченного) // URL: <http://www.minfin.ru/ru/regulation/bank/Inst-fin-omb/> (дата обращения: 11.11.2013).
8. Российская газета / Экономика / Уполномочен защищать // URL: <http://www.rg.ru/2013/09/30/medvedev.html> (дата обращения: 11.11.2013).
9. Официальный сайт Ассоциации российских банков / ПРО ДЕНЬГИ / ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН / Жалоба Финансовому Омбудсмену / Документы // URL: <http://arb.ru/b2c/abuse/documents/> (дата обращения: 11.11.2013).
10. Официальный сайт Ассоциации российских банков / ПРО ДЕНЬГИ / ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН / Жалоба Финансовому Омбудсмену // URL: <http://arb.ru/b2c/abuse/> (дата обращения: 11.11.2013).

УДК 338.2

Анализ безубыточности и управленческие решения

Аннотация. Автор рассматривает роль анализа безубыточности производства в управленческом учете промышленных предприятий. Для расчета точки безубыточности использованы метод уравнений и графический метод.

Ключевые слова: безубыточность; прибыль; анализ; затраты.

Abstract. In this paper we consider the importance of the production break-even analysis in management accounting industry. Are the methods for calculating the break-even point: equation method and graphical method.

Keywords: break-even; profit; analysis; cost.



Леонтьева А.В.,

студентка Ставропольского государственного аграрного университета

✉ nastena-stav@mail.ru

В условиях роста конкуренции повышается актуальность анализа безубыточности на каждом предприятии.

Анализ безубыточности предприятия является очень важным инструментом управления, поскольку дает возможность правильно оценить финансовое положение хозяйствующего субъекта. Он позволяет отслеживать динамику финансовых показателей и на этой основе принимать меры для развития производства. Иначе говоря, анализ безубыточности является необходимым условием и главной движущей силой успешного экономического развития промышленного предприятия.

В современной экономике целью деятельности любого предприятия является получение прибыли, которая способствует экономической устойчивости, т.е. такому состоянию, при котором на основе планирования внутреннего оборота предприятие способно проводить все необходимые хозяйственные и денежные операции, направленные на расширенное воспроизводство.

При планировании деятельности предприятия должны учитываться анализ переменных и постоянных затрат, т.к. одним из важнейших объектов экономического анализа и диагностики деятельности промышленных предприятий является себестоимость выпускаемой продукции, т.е. затраты на производство и продажу продукции. Оптимальным должен считаться тот план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции,

уменьшить безубыточный объем производства и увеличить зону безопасности [1].

В данном вопросе очень важна ясная концепция безубыточной деятельности предприятия. Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж – это зона безопасности (зона прибыли), и чем она больше, тем прочнее финансовое положение предприятия.

CVP-анализ (от англ. costs, volume, profit – затраты, объем, прибыль) является базовым инструментом управленческого учета. В российской учетной практике он известен как анализ взаимосвязи «затраты – объем – прибыль», либо анализ безубыточности, операционный анализ. Используется в основном для оценки изменения прибыли под воздействием объема производства (продаж) продукции, цены продаж, удельных переменных затрат, совокупных постоянных затрат.

CVP-анализ связан с определением точки безубыточности, маржинального дохода, операционного рычага, расчетом абсолютных и относительных показателей, применением методов элементарной математики и статистики. Основные стадии процесса планирования безубыточности:

1. Изучение и оценка ситуации на предприятии и рынках сбыта.
2. Прогноз влияния будущих цен на факторы производства и себестоимости готовой продукции.
3. Расчет переменных и постоянных затрат.
4. Расчет точки безубыточности.
5. Определение (корректировка) ценовой политики предприятия.
6. Принятие окончательного плана.
7. Контроль безубыточности [2].

Научный руководитель: **Костюкова Е.И.,** доктор экономических наук, профессор.

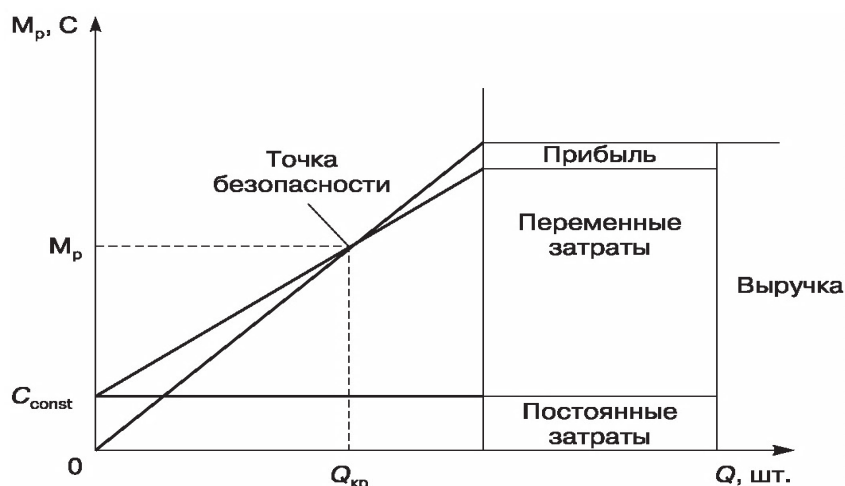


Рис. 1. График безубыточности производства

К специфичным факторам формирования прибыли можно отнести левверидж и регулирование финансовых результатов в соответствии с принятой учетной политикой. **Производственный (операционный) левверидж можно определить как потенциальную возможность влияния на формирование прибыли от продаж продукции путем изменения структуры ее себестоимости под воздействием изменения объема продукции [3].**

Цель анализа безубыточности, или CVP-анализа, — установить зависимость финансовых результатов от объема производства за текущий период, когда производство продукции ограничено во времени и производственная мощность предприятий еще не изменилась.

Ключевыми элементами данного анализа выступают маржинальный доход, порог рентабельности (точка безубыточности), производственный левверидж и маржинальный запас прочности [4].

Многоступенчатому подходу к исследованию показателей безубыточности посвящены работы В.И. Ткача и М.В. Ткача [5]. Авторы выделяют несколько уровней возникновения постоянных затрат, соответственно, предлагают рассчитывать несколько видов маржинального дохода и показателей безубыточности. Достоинством данного подхода является то, что авторы выходят за границы одного юридического лица и рассматривают затраты на уровне промышленного объединения.

Существует несколько способов определения точки безубыточности: метод уравнений и графический метод. Любой из этих способов связан с применением уравнения затрат и уравнения выручки. Метод уравнений основан на исчислении прибыли предприятия по формуле:

$$\text{выручка} - \text{переменные затраты} - \text{постоянные затраты} = \text{прибыль}.$$

Детализируя порядок расчета показателей формулы, ее можно представить в следующем виде:

Таблица

Показатели промышленного предприятия

| Показатели | Объем производства, 1500 шт. | |
|-----------------------------|------------------------------|------------|
| | всего | На единицу |
| Выручка от реализации, руб. | 1 445 255 | 964 |
| Переменные затраты, руб. | 530 428 | 353 |
| Маржинальный доход, руб. | 914 827 | 610 |
| Постоянные затраты, руб. | 725 955 | — |

$$(\text{цена за единицу} \times \text{кол-во единиц}) - (\text{переменные затраты на единицу} \times \text{кол-во единиц}) - \text{постоянные затраты} = \text{прибыль}.$$

Разновидностью метода уравнений является метод маржинального дохода, при котором точка безубыточности определяется по следующей формуле:

$$\text{точка безубыточности} = \text{постоянные затраты} / \text{норма маржинального дохода}.$$

Безубыточный объем реализации характеризует объем производства и реализации продукции, при котором у фирмы доходы равны или превышают расходы. Безубыточный объем реализации начинается с точки безубыточности и охватывает полосу деятельности фирмы, именуемую областью релевантности. Такой интервал еще называют маржой безопасности. Это разница между плановым объемом продаж и объемом продаж в точке безубыточности, которая показывает, насколько может сократиться объем реализации, прежде чем компания понесет убыток [6].

Маржу безопасности можно также выразить в процентах, по формуле:

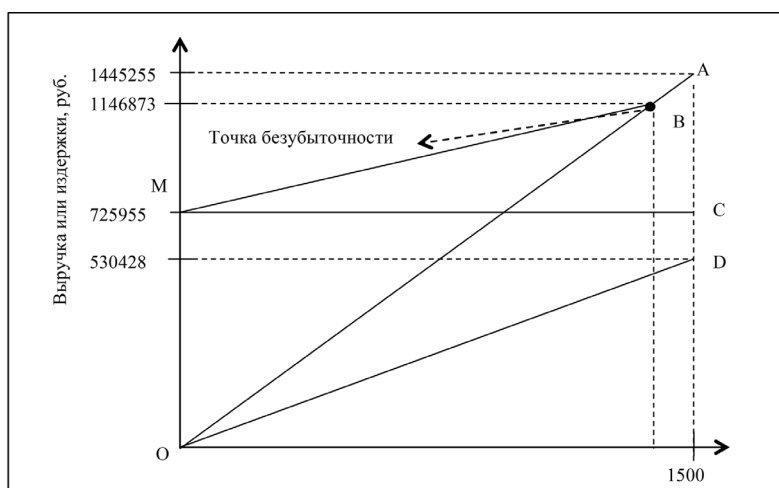


Рис. 2. График точки безубыточности

$\text{уровень маржи безопасности} = 100 - \frac{\text{объем продаж в точке безубыточности}}{\text{объем продаж по плану}} \times 100$

Точку безубыточности, как уже отмечалось, можно определить и с помощью графического метода. При построении графика по горизонтальной оси откладывается объем производства в единицах изделий, а по вертикальной — затраты на производство и доход. При этом переменные и постоянные затраты откладываются по оси отдельно. Кроме того, на графике отображаются суммарные затраты и выручка от реализации продукции.

Точка безубыточности находится в точке пересечения линий выручки и суммарных затрат. Объем производства, соответствующий точке безубыточности, называется критическим. При объеме производства меньше критического, предприятие не может покрыть затраты полученной выручкой и, следовательно, несет убытки. Если объем производства и продаж превышает критический, то предприятие получает прибыль. На рис. 1 уровню безопасности соответствует область, расположенная между запланированным объемом производства и реализации продукции и точкой безубыточности.

Рассмотрим нахождение точки безубыточности с помощью графика на следующем примере. В таблице представлены показатели, необходимые для его построения.

1. Нанесем на график линию выручки (OA). Исходя из показателей промышленного предприятия, объем продукции составляет 1500 шт. Выручка при таком объеме — 1 445 255 руб.— точка A.

2. Построим линию переменных расходов (OD). При объеме производства 1500 шт. переменные расходы составляют 530 428 руб. Следовательно, точка D будет иметь координаты (1500; 530 428).

3. Построим линию прямых расходов (MC).

4. Построим линию общих расходов. Для этого, параллельно линии переменных расходов (OD) через точку M проведем линию общих расходов (MB).

Согласно построенному графику на рис. 2, точка безубыточности по данным примера составляет 1 146 873 руб.

Таким образом, анализируя затраты производства, необходимо определить влияние изменения объема производства на затраты в целом и на единицу продукции. Это необходимо для принятия управленческих решений по экономному расходованию средств и эффективности работы предприятия в целом. Руководство предприятия должно располагать расчетами затрат при разных объемах производства для различных вариантов действий.

Безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия являются основополагающими показателями при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятия. Определять и анализировать эти данные в рыночных условиях должен уметь каждый бухгалтер, экономист, менеджер.

Литература

- Бахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер.— М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002.— 528 с.
- Киреева Н.В. Проблемы применения современных методов калькулирования себестоимости продукции при обосновании управленческих решений // Вестник Уральского федерального университета. Сер. экономика и управление. 2011. N 6. С. 75–78.
- Станиславчик Е. Лаверидж: сущность и виды / Станиславчик Е.— М.: «Финансовая газета», 2011, № 25, 27
- Костюкова Е.И. Управленческий учет: Учебник / Костюкова Е.И., Бобрышев А.Н., Ельчанинова О.В., Манжосова И.Б., Татарина М.Н., Гришанова С.В. под общей редакцией профессора Е.И. Костюковой.— Ставрополь, типография «Седьмое небо», 2013.— 271 с.
- Ткач В.И., Ткач М.В. Управленческий учет: международный опыт. М.: Финансы и статистика, 1994.
- Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 655.

Процессно-ориентированный подход к управленческому учету*

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы применения процессного подхода к управлению компанией и организации процессно-ориентированного управленческого учета. Даны рекомендации по построению процессной модели и организации управленческого учета затрат ОАО «РЖД» на оказание услуг пригородными пассажирскими компаниями.

Ключевые слова: управленческий учет; процессно-ориентированное управление; калькулирование себестоимости; расходы железнодорожных организаций.

Abstract. This article formulates theoretical basis of process-oriented company management and process-based management accounting. This article formulates general recommendations for building process model and improvement of management accounting of costs in JSC «Russian Railways».

Keywords: management accounting; process-oriented management; cost accounting; costs of Railway Company.



Орлов Д.В.,

аспирант кафедры «Управленческий учет» Финансового университета

✉ oreldv87@gmail.com

Современные теория и практика управления крупными организациями и корпоративными объединениями свидетельствуют о невозможности эффективного ведения хозяйственной деятельности в диверсифицированных бизнес-структурах без детального изучения процессной модели бизнеса. Данный факт находит подтверждение и в деятельности российских коммерческих организаций, представляющих разнообразные отрасли экономики, при смене подхода к управлению с функционального на процессный. Одним из примеров таких организационных преобразований является отечественный железнодорожный транспорт.

Традиционный функциональный подход к управлению компанией основывается на оценке ее работы во внутренней и внешней среде деятельности. При этом происходит поэтапное каскадирование функций «сверху вниз» в соответствии с четко определенной организационной иерархией [1].

В такой ситуации возрастает риск увеличения разрыва между реальными технологическими и вспомогательными процессами, составляющими деятельность компании, и информацией, необходимой для принятия решений на всех уровнях управления (от оперативно-

го до стратегического). Без понимания технологических процессов невозможно создать продукт надлежащего качества, без понимания бизнес-процессов организации сложно говорить об эффективности существующей системы управления [2].

Построение клиентоориентированного бизнеса в рамках функционального подхода к управлению на основе организационной структуры и функций входящих в нее подразделений чаще всего не обеспечивает должного эффекта. Причина заключается в том, что при таком подходе к моделированию бизнеса отражается иерархическая подчиненность, но не взаимодействие подразделений при выполнении работ. В результате увеличивается период реализации горизонтальных внутренних бизнес-процессов и возрастают внутрифирменные и внешние транзакционные издержки.

Таким образом, процессный подход к управлению — это инструмент, обеспечивающий высокую прозрачность и управляемость бизнеса не только на уровне финансово-экономических показателей отдельных подразделений, но и на уровне технологий, ресурсов, продуктов и внешних потребителей [3].

Процессный подход к управлению особенно актуален для крупных корпоративных объединений, включающих в себя диверсифицированные бизнес-структуры. В рамках таких бизнес-структур происходит много взаимозавязанных бизнес-процессов [4]. Примером такой компании служит холдинг РЖД, созданный в результате реформы железнодорожного транспорта Российской Федерации.

Для целей настоящего исследования рассмотрим проблемы и перспективы внедрения процессного под-

* На примере оказания услуг пригородным пассажирским компаниям.

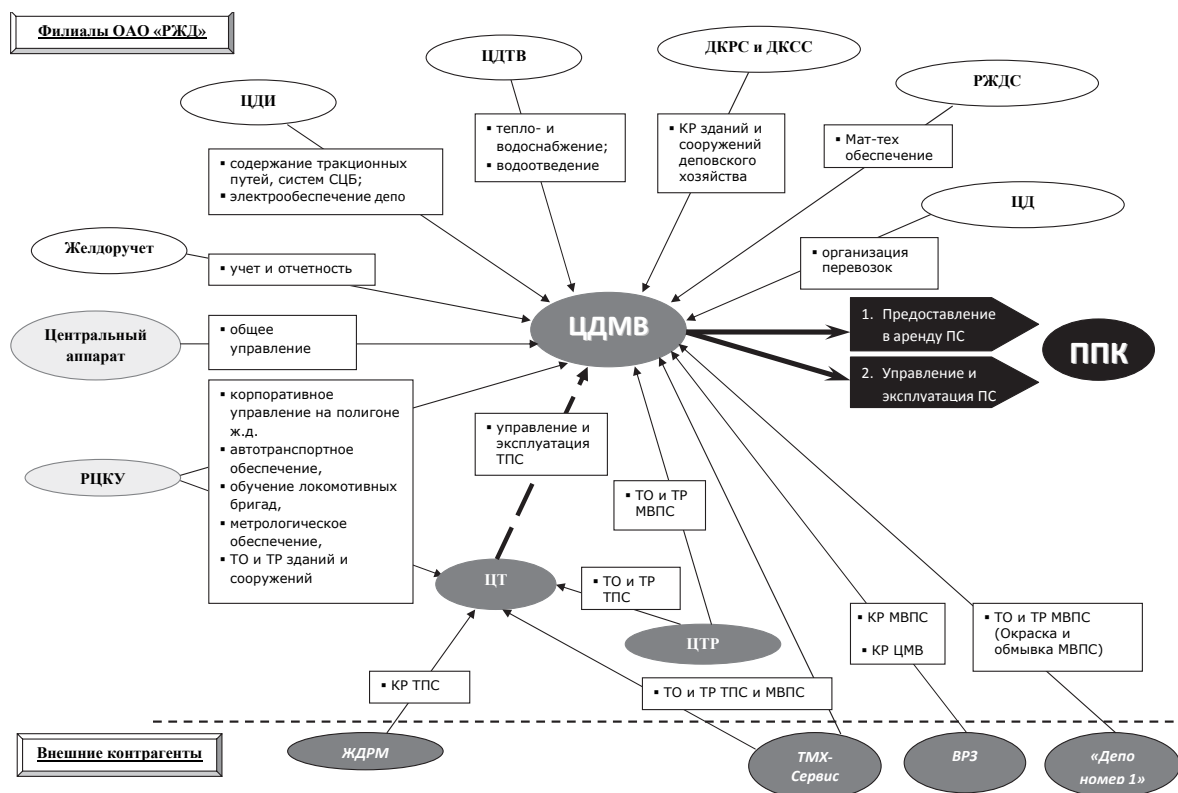


Рис. 1. Схема взаимодействия подразделений холдинга РЖД в рамках оказания услуг ППК

хода к управлению и построению соответствующей системы управленческого учета для пригородного комплекса РЖД.

В настоящее время согласно целевой модели отрасли железнодорожного транспорта в рамках холдинга РЖД для развития рынка пригородных пассажирских перевозок созданы региональные пригородные пассажирские компании (ППК), с которыми головная компания холдинга – ОАО «Российские железные дороги» взаимодействует в части предоставления в аренду подвижного состава и услуг по управлению этим подвижным составом.

Недостатки функционального подхода проявились в данном случае при формировании ставок арендной платы и оплаты услуг по управлению арендованным подвижным составом (ПС).

Для формирования указанных ставок были использованы данные о расходах ОАО «РЖД» на осуществление пригородных пассажирских перевозок из управленческой отчетности компании за 2010 г. (период, когда пригородные пассажирские компании еще не были созданы и данный вид деятельности осуществлялся одним юридическим лицом – ОАО «РЖД»).

Система управленческого учета, существующая в ОАО «РЖД», основана на функциональном подходе, когда данные о прямых производственных затратах группируются на статьях управленческого учета, соответствующих отдельным функциям того или иного подразделения компании.

Распределение косвенных расходов ОАО «РЖД» и калькулирование полной себестоимости по видам деятельности при этом проходят в несколько этапов в процессе формирования и консолидации форм управленческой отчетности 7-у-предприятие и 7-у-отчетная.

Однако распределение расходов на разных этапах формирования отчетности по форме 7-у осуществляется по разным алгоритмам. Так, на уровне конкретной бизнес-единицы – производственного подразделения общехозяйственные и общепроизводственные расходы распределяются согласно правилам распределения статей косвенных расходов, установленным в Номенклатуре.

Базой распределения при этом может выступать сумма расходов на оплату труда, собранная на прямых производственных статьях затрат, сумма расходов по элементу «Материалы», собранная на прямых производственных статьях, и общая сумма расходов по прямым производственным статьям.

Распределение накладных расходов вспомогательных административных подразделений региональных центров корпоративного управления по видам деятельности производится по базе прямых затрат производственных подразделений, действующих на полигоне железной дороги. Распределение при этом осуществляется по аналогичным упомянутым базам.

Только на уровне компании распределение осуществляется по иным принципам – на основании стати-



**Рис. 2. Схема бизнес-процессов при оказании услуги
«Управление и эксплуатация мотор-вагонного подвижного состава»**

стической информации о значениях производственных и иных показателей деятельности за отчетный период.

Необходимо отметить, что большая часть (около 60%) косвенных статей распределяется на сумму прямых расходов на оплату труда, что уже на уровне линейного предприятия ведет к искажению себестоимости отдельных операций в рамках бизнес-процессов компании.

Поскольку информация на более низких уровнях уже не является объективной, все возможные преимущества распределения накладных расходов на уровне компании в целом на основании статистических данных практически полностью нивелируются.

Кроме того, негативное влияние на качество калькулирования себестоимости видов деятельности ОАО «РЖД» оказывают недостатки применяемого подхода к распределению косвенных затрат вспомогательно-административных подразделений железных дорог – филиалов ОАО «РЖД» и подразделений центрального аппарата компании. Более подробно вопрос о недостатках управления косвенными затратами ОАО «РЖД» рассмотрен в статье Д.В. Орлова [5, с. 100].

Таким образом, информация о затратах для расчета ставок по состоянию на 2010 г. уже была не в полной мере достоверной. При этом до настоящего времени не производился пересчет установленных ставок и не пересматривалась методика их определения. Для определения реальной себестоимости услуг ОАО «РЖД» для пригородных пассажирских компаний целесообразно применить процессный подход. Для организации управленческого учета затрат на оказание услуг ППК необходимо также определить владельцев соответствующих бизнес-процессов. Вариант такой процессной модели представлен на рис. 1.

Рассмотрим далее бизнес-процессы ОАО «РЖД» при оказании услуги «Управление и эксплуатация подвижного состава».

Схема основных бизнес-процессов по данной услуге представлена на рис. 2.

Действующая в настоящее время Номенклатура доходов и расходов по видам деятельности ОАО «РЖД» предусматривает использование ряда статей управленческого учета затрат на работу предприятий пригородного комплекса компании. Однако, поскольку за последние годы произошли существенные изменения в структуре ОАО «РЖД» и холдинга, появились пригородные пассажирские компании, некоторые статьи Номенклатуры стали относиться к разным видам деятельности. Так, статьи учета затрат на работу подвижного состава в хозяйственном и маневровом движении относятся к перевозочным видам деятельности, а статьи учета затрат на работу локомотивных бригад и подвижного состава в пассажирском движении в пригородном сообщении относятся к прочим видам деятельности.

Таким образом, для построения процессной модели взаимодействия с пригородными пассажирскими компаниями и оценки стоимости для ОАО «РЖД» каждого из подпроцессов такой модели необходимо внести изменения в перечень статей управленческого учета затрат. Предлагаемые изменения (принципы детализации статей, новые натуральные измерители и комментарии к составу затрат, учтенных по статьям и необходимых для процессной модели) для процесса «Подготовка подвижного состава к движению по маршруту» приведены в таблице.

Также при проведении стоимостной оценки процессной модели экономических взаимоотношений ОАО «РЖД» и пригородных пассажирских компаний необхо-

**Группировка статей затрат для процесса
«Подготовка подвижного состава к движению по маршруту»**

| № п/п | Наименование процесса/ подпроцесса | Статьи затрат | Примечание | Форма детализации статьи | Натуральный измеритель |
|-------|--|--|---|-------------------------------------|--|
| 1 | Засыл/подача ПС к месту начала маршрута | 3219, 3220, 3221, 3239, 3418, 3419, 3420, 3421, 3618, 3619, 3620, 3621 | Расходы по указанным статьям в части, относящейся на работу ПС при подготовке МВПС к движению | Без изменений | Линейный пробег в хозяйственном движении (в части работы ПС по выполнению указанного процесса) |
| 2 | Экипировка ПС | Необходима новая статья (3227, 3427, 3627) | Расходы по указанным статьям, относящиеся на операции, выполняемые при подготовке ПС к движению по маршруту | По сериям ПС | Количество единиц ПС по сериям |
| 3 | Подготовительные операции локомотивной бригады | 3238, 3428, 3628 | Расходы на оплату труда локомотивных бригад и отчисления на социальные нужды, относящиеся на выполнение ПЗО | По этапам технологического процесса | Бригадо-часы (в части рабочего времени локомотивной бригады на выполнение указанного процесса) |
| 4 | Амортизация ПС, готовящегося к отправлению | 3224, 3424, 3624 | Амортизационные отчисления за период реализации указанного бизнес-процесса (с учетом времени простоя) | По сериям ПС | Локомотиво-часы (в части времени, приходящегося на данный процесс с учетом времени простоя) |

димо доработать механизм распределения стоимости вспомогательных и управленческих процессов, участниками которых главным образом выступают подразделения центрального аппарата ОАО «РЖД», железные дороги – региональные центры корпоративного управления и аппарат управления причастных функциональных филиалов ОАО «РЖД». Для этой цели возможно применение подходов, изложенных более подробно в статье Д.В. Орлова [5, с. 102].

Предложенный вариант стоимостной оценки процессной модели может быть использован при внедрении процессного подхода к управлению в других сферах деятельности холдинга РЖД. В частности, в управлении инфраструктурным комплексом, при организации транспортно-логистического обслуживания клиентов и разработке новых транспортных продуктов, при организации и осуществлении внутрироссийского и международного транспортного строительства и т.д.

Литература

1. Терни П. Разумный учет: как получить истинную картину затрат с помощью системы ABC. – М.: Секрет фирмы, 2006. – 384 с.
2. Масленников В.В., Крылов В.Г. Процессно-стоимостное управление бизнесом. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 285 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2007. – 570 с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: Магистр: Инфра-М, 2011. – 576 с.
5. Орлов Д.В. Управленческий учет накладных расходов железнодорожной организации: проблемы и перспективы // Экономика. Бизнес. Банки. – 2013. – № 2 (3). – С.95–104.

Сокращения

ППК – Пригородная пассажирская компания;
ЦДМВ – Центральная дирекция моторвагонного подвижного состава – филиала ОАО «РЖД»;
ЦТ – Дирекция тяги – филиал ОАО «РЖД»;

ЦТР – Дирекция по ремонту тягового подвижного состава – филиал ОАО «РЖД»;
ЦД – Дирекция управления движением – филиал ОАО «РЖД»;
РЖДС – Росжелдорснаб – филиал ОАО «РЖД»;
ДКРС – Дирекция по комплексной реконструкции железных дорог и строительству объектов железнодорожного транспорта;
ДКСС – Дирекция по строительству сетей связи;
ЦДТВ – Центральная дирекция по тепловодоснабжению – филиал ОАО «РЖД»;
ЦДИ – Центральная дирекция инфраструктуры – филиал ОАО «РЖД»;
Желдоручет – Центр корпоративного учета и отчетности ОАО «РЖД»;
РЦКУ – Региональные центры корпоративного управления (Железные дороги – филиалы ОАО «РЖД»);
ЖДРМ – ОАО «Желдорреммаш»;
ТМХ-Сервис – ОАО «ТрансМашХолдинг – Сервис»;
ВРЗ – Вагоноремонтные заводы;
«Депо номер 1» – ООО «Депо номер 1»;
МВПС – моторвагонный подвижной состав;
ПС – подвижной состав.

Правовая природа налоговых льгот. Теория и правоприменительная практика

Аннотация. Вопросы, касающиеся сущности налоговых льгот, неразрывно связаны с реализацией экономической и социальной политики государства. Однако данную категорию ученые различают не только по правовой природе, но и по-разному классифицируют. Эти подходы имеют как сходства, так и различия (например, вопрос отнесения налоговых вычетов по косвенным налогам к налоговым льготам). Помимо теоретических аспектов, в статье на конкретных примерах рассмотрено влияние налоговых льгот на отдельные элементы юридической конструкции налога, в том числе в контексте решений высших судов, в первую очередь Конституционного суда Российской Федерации относительно места и роли налоговых льгот в правовом механизме налога.

Ключевые слова: налоговая льгота, Конституционный суд Российской Федерации, справедливость, налоговая ставка, Налоговый кодекс Российской Федерации, налоговые вычеты.

Abstract. Issues related to tax benefits are inextricably intertwined with the economic and social policy implementation. However, the researchers put tax benefits into a separate category not only due to its specific legal nature but because the tax benefits can be classified in various ways. These approaches have similar features and differences (for example, when it comes to putting tax deductions on indirect taxes to the category of tax benefits). In addition to examining theoretical aspects, the article author uses examples when examining the impact the tax benefits make on the individual elements of the legal structure of the tax. There are references to superior courts' resolutions, first of all, resolutions of the Constitutional Court of the Russian Federation in regard to the tax benefits' place and role in the legal tax calculation mechanism.

Key words: tax benefit, Constitutional Court of the Russian Federation, justice, tax rate, the Tax Code of the Russian Federation, tax deductions.



Адвокатова А. С.,

магистрантка юридического
факультета Финансового университета

✉ advokatova@rambler.ru

В современный науке налогового права существует достаточно большой массив литературы, посвященный правовой природе налоговых льгот и их применению, в том числе и ряд диссертационных исследований. Несмотря на это, учеными-правоведами даже с привлечением практики Конституционного суда Российской Федерации так и не удалось прийти к единообразному подходу к вопросу идентификации налоговых льгот в российском праве. Безусловно, определенные сложности вызывает и достаточно противоречивая практика самого Конституционного суда РФ в части применения

налоговых льгот. Однако обратимся изначально к теоретическим аспектам обозначенного в названии статьи вопроса. В условиях формирования рыночных механизмов господствующими в государственном управлении становятся экономические методы, основанные в том числе и на системе налогообложения. Роль льгот становится более заметной. Ведь установление основной части льгот связано именно с налогами в различных сферах жизнедеятельности: хозяйственной и предпринимательской, финансовой и социальной, научно-технической и демографической, культурной и благотворительной и т.п. Более широкое использование льгот в правовом воздействии символизирует собой в определенной мере расширение диспозитивных (а в какой-то степени и поощрительных) методов. Льготы — прежде всего социальная мера, в этом проявляется их общественная ценность, они становятся наиболее распространенным и в какой-то мере универсальным юридическим средством выравнивания

Научный руководитель: **Гончаренко Л.И.**, доктор экономических наук, профессор.

положения отдельных групп населения, способом социальной помощи и поддержки [1, с. 390–391].

Казалось бы, сама конструкция налоговых льгот изначально предполагает установление некоего неравенства среди налогоплательщиков. Однако это обстоятельство не следует рассматривать как фактический отход от принципа равенства налогоплательщиков. Как справедливо отметил судья Конституционного суда РФ М.В. Баглай: «Хотя правовое государство начинается с формального равенства, однако равенство граждан и их свободы нельзя доводить до абсурда, ограничиваясь одним формальным равенством правовых статусов. В ограничении прав одних лиц может состоять правомерная защита прав других лиц, а справедливые льготы отдельным гражданам исправляют этические пороки формального равенства между всеми гражданами. Эта истина, признаваемая всеми демократическими государствами, сохраняет значение как в отношении свободного выбора места жительства, так и при установлении связанных с этим сборов, если они не предусматривают разумную дифференциацию» [2, с. 353–354].

В соответствии со ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) налоговыми льготами признаются 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. При этом налоговые льготы предоставляются для уменьшения, снижения налогового бремени, но они не могут носить индивидуальный характер, а должны касаться какой-то группы налогоплательщиков, обладающих общими признаками.

Из законодательного определения налоговой льготы, как верно замечает И.И. Кучеров, усматривается, что к ним не относятся преимущества, связанные с изменением срока уплаты налогов и сборов. Специалистами в этой связи справедливо отмечается, что законодатели не связывают с налоговыми льготами ни отсрочку (рассрочку) налогов, ни налоговый кредит, включая инвестиционный, они рассматривают их лишь как возможные способы изменения срока исполнения налогового обязательства, лишая данные льготы своей регулирующей функции. Результатом этого явилось законодательное ограничение стимулирующих возможностей отсрочек, налоговых и инвес-

тиционных кредитов как форм налогового льготирования [3]. В связи с вышесказанным налоговая льгота может быть определена как предусмотренное законом для определенных категорий налогоплательщиков преимущество в исполнении налоговой обязанности по сравнению с иными лицами, которое может заключаться в возможности не уплачивать налог вовсе, уплачивать его в меньшем размере либо в более поздний срок [2, с. 357].

По мнению Р.К. Костянян, правовая природа налоговых льгот основана на категории правовых преимуществ, которые представляют собой не только дополнительные (особые) права, но и освобождение от некоторых установленных законом обязанностей. С одной стороны, такие преимущества имеют отношение к тем субъектам права, интересы которых в рамках стандартной модели правового регулирования не могут быть должным образом реализованы и обеспечены в силу социально-экономических причин. С другой стороны, преимущества устанавливаются в отношении определенных субъектов, в общественно полезной деятельности которых заинтересовано само государство, побуждая, стимулируя их к занятию таковой. Автор выделяет основные подходы к категории льгот, которые рассматриваются как: 1) средство юридической дифференциации правового положения субъекта; 2) элемент специального правового статуса субъектов; 3) законное преимущество, правомерное исключение, содержащееся в нормативных актах, принимаемых компетентными органами в установленном порядке; 4) дополнительное право или освобождение от определенных обязанностей для более полной реализации интересов получателей льгот; 5) разновидность правовых стимулов. Таким образом, налоговые льготы понимаются им в узком и широком значениях. В первом случае они являются одним из элементов юридического состава налога (факультативного элемента). В широком значении налоговые льготы представляют собой преференции, создающие более благоприятные условия хозяйствования и, помимо уменьшения ставки налога, включают в себя предоставление отсрочек и рассрочек по уплате налогов, налоговые кредиты, возможность перехода на упрощенный порядок уплаты налогов, а также различные преимущества при определении налоговой базы [4, с. 9, 14–17].

С точки зрения А.В. Брызгалина, льгота – это всегда специальная норма, которая действует в строго определенных случаях. В связи с этим

налоговые льготы нельзя отождествлять с иными налоговыми механизмами, при использовании которых размер или тяжесть налоговых обязательств плательщика снижается, как, например, часто соотносят с льготами те или иные способы исчисления налогооблагаемой базы плательщика (например, если при увеличении затрат снижается сумма налога) [5, с. 296].

Также под налоговой льготой предлагается понимать предусмотренное законодательством о налогах и сборах освобождение организации или физического лица от уплаты налога с полученной экономической выгоды [6, с. 23].

В. М. Зарипов, исследуя природу налоговых льгот, рекомендует дополнить статью 56 НК РФ следующей нормой: «Льготы по налогам и сборам считаются установленными лишь в том случае, когда определены объекты льготирования и основание использования льготы. При установлении льгот по налогам и сборам могут предусматриваться отдельные категории налогоплательщиков и плательщиков сборов, имеющие право на льготу (льготники), а также порядок и условия использования льготы, размер льготирования и иные элементы налоговой льготы» [7, с. 73].

В научной литературе описываются признаки налоговых льгот, которые носят приблизительно схожий характер. Например, М. А. Гармаева выделяет следующие:

- налоговая льгота представляет собой исключение из общих правил, с помощью которого законодатель выделяет положение той или иной категории налогоплательщиков;
- налоговая льгота устанавливает преимущество для отдельных категорий налогоплательщиков;
- налоговая льгота может быть установлена только актом законодательства о налогах и сборах, к которому в соответствии со ст. 1 НК РФ относятся собственно Налоговый кодекс РФ, а также принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах, т.е. должен присутствовать формальный признак;
- налоговые льготы не могут носить индивидуальный характер;
- добровольность применения налоговых льгот, т.е. возможность свободного выбора налогоплательщиком применять или не применять установленную льготу [8, с. 63–64].

М. А. Гармаева пришла к выводу, что льготы рассматриваются как преимущества, привилегии, предоставляемые определенным группам граждан с целью облегчения их положения, при этом существует мнение, что для отнесения како-

го-либо благоприятного режима к категории льгот необходимо учитывать также цели установления данного режима, поскольку не всякое расширение прав и освобождение от обязанностей выступает в качестве льготы. Например, освобождение от обязанности уплачивать НДС далеко не во всех случаях может рассматриваться как налоговая льгота, которая предоставляет какие-либо преимущества [8, с. 64–66].

Схожие признаки категории налоговой льготы описывает также и А. П. Терехина:

1) налоговые льготы предоставляются отдельным категориям налогоплательщиков, имеющим определенные признаки, отличающие их от других категорий;

2) налоговые льготы не могут носить индивидуального характера;

3) налоговыми льготами признаются преимущества, предусмотренные законодательством о налогах и сборах (особый порядок установления);

4) применение налоговой льготы является правом, а не обязанностью налогоплательщика или плательщика сборов. Налогоплательщик вправе отказаться от использования льготы либо приостановить ее использование на один или несколько налоговых периодов, если иное не предусмотрено НК РФ.

Также можно выделить и другие признаки, не основанные на определении, но вытекающие из иных особенностей налоговых льгот [9, с. 38].

Что касается классификации налоговых льгот, то наиболее кратким является деление, предложенное Н. П. Кучерявенко: отчисления и скидки, при этом принципиальным критерием является момент их применения – до или после определения суммы налога. Отчисления используются в ходе определения размеров налоговой базы, когда по мере ее расчета исключаются элементы, выделенные в качестве льготированных. Скидки применяются после того, как определена сумма налога и налогоплательщик использует право на исключение из этой суммы. Под формами налоговых льгот он понимает изъятия из обложения определенных элементов объекта налогообложения; освобождение от уплаты налога отдельных лиц или категорий плательщиков; снижение налоговых ставок; целевые налоговые льготы; другие налоговые льготы [10, с. 663–664, 667–671].

А. В. Брызгалин в зависимости от субъектов и элементов налогового производства пишет о следующих четырех группах налоговых льгот:

- предоставляемые отдельным субъектам – комбинация из перечисленных ниже льгот, налоговые каникулы;

- предоставляемые по объекту – изъятия, скидки;
- по ставкам – понижение ставки;
- по срокам уплаты – более поздние сроки уплаты, налоговый кредит [5, с. 300–301].

При этом указанные налоговые льготы могут предоставляться в следующих формах:

- 1) освобождение от уплаты налогов отдельных категорий лиц;
- 2) изъятие из облагаемой базы определенных частей объекта налога;
- 3) установление необлагаемого минимума;
- 4) вычет из налогооблагаемой базы определенных сумм, как правило, расходов плательщика;
- 5) понижение налоговых ставок;
- 6) вычет из налогового оклада;
- 7) возврат ранее уплаченного налога;
- 8) отсрочка и рассрочка уплаты налога [5, с. 301–304].

В зависимости от того, на изменение какого элемента структуры налога направлена льгота (предмета (объекта) налогообложения, налоговой базы или окладной суммы), С.Г. Пепеляев делит все льготы на три группы:

- изъятия [направлены на выведение из-под налогообложения отдельных предметов (объектов) налогов];
- скидки (направлены на сокращение налоговой базы);
- освобождения (направлены на уменьшение налоговой ставки или окладной суммы, в том числе возврат и зачет ранее уплаченного налога) [11, с. 118–124].

А.В. Демин указывает на следующие виды налоговых льгот:

- 1) освобождение отдельных категорий налогоплательщиков от уплаты налога;
- 2) освобождение отдельных объектов от налогообложения;
- 3) понижение налоговой ставки;
- 4) налоговые вычеты [12, с. 162–163].

Рассмотрев взгляды различных ученых-правоведов на категорию «налоговые льготы» и осветив приводимые ими классификации, важно понять, на изменение какого элемента влияет применение налоговой льготы.

Так, при применении налоговой льготы по транспортному налогу при исчислении налога из состава объекта налога налоговым законодательством напрямую выведены, например, промысловые морские и речные суда (п. 3 ст. 358 НК РФ) или при исчислении НДС при определении налоговой базы при реализации услуг междуна-

ной связи не учитываются суммы, полученные организациями связи от реализации указанных услуг иностранным покупателям (п. 5 ст. 157 НК РФ). Исключение из объекта налога или налоговой базы какой-либо части является примером налоговых изъятий. К последним также относится установление необлагаемого налогом минимума.

Налоговые скидки (в том числе лимитированные) как разновидность налоговых льгот позволяют субъекту исчисления уменьшить налоговую базу на сумму определенных расходов и вычетов. Наиболее характерным примером являются вычеты по НДФЛ. Необходимо также упомянуть вычеты по косвенным налогам – НДС и акцизам. Ведь если обратить внимание на нормы НК РФ, посвященные налоговым вычетам по косвенным налогам НДС и акцизам (ст. 171, 172, 200, 201 НК РФ), легко заметить, что данные нормы описываются как закрепляющие следующий порядок применения налоговых вычетов: на сумму вычета по ним уменьшается исчисленная сумма налога, т.е. произведение налоговой базы и налоговой ставки, а не сама налоговая база. Таким образом, налоговая база по НДС и акцизам не уменьшается на суммы вычетов, как, допустим, в случае с характерным примером НДФЛ¹.

Также разновидностью льгот является собственно понижение ставок налога, в том числе нулевые налоговые ставки. Например, налоговая льгота по акцизу в виде нулевой налоговой ставки применяется, если подакцизным товаром является легковой автомобиль с мощностью двигателя до 67,5 кВт (90 л.с.) включительно (п. 1 ст. 193 НК РФ).

По поводу налоговых вычетов единого мнения в литературе так и не было сформировано. Даже сравнив ранее приведенные позиции А.В. Брызгалова и А.В. Демина, мы видим, что первый оценивает вычеты как форму льгот, а второй – как их вид. Многие ученые и практики рассматривают налоговые вычеты как налоговые льготы [13, с. 37–38], а другие, как отмечает М.А. Гармаева [14, с. 36], определяют их как своеобразный на-

¹ При этом следует обратить внимание на некоторые налоговые вычеты по НДС, которые имеют характерные отличия от вычетов у прямых налогов, что связано с самой правовой природой данного налога: согласно с п. 1 ст. 343.2 НК РФ налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога, исчисленную в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ при добыче нефти безвозвратной, обесцеленной и стабилизированной, на установленные Налогового кодекса РФ налоговые вычеты. Здесь более уместно, на наш взгляд, говорить о такой разновидности налоговых льгот, как уменьшение налогового оклада, т.е. применение налоговой льготы в виде возможности непосредственно уменьшить подлежащую уплате сумму.

логовый механизм, устанавливающий порядок определения конкретного объекта налогообложения и исчисления налоговой базы по данному объекту, и связывает это с тем, что в законодательстве о налогах и сборах основаниями для применения налоговых вычетов являются различные по своей правовой природе отношения [15, с. 99–105].

Упомянутое выше изменение срока уплаты налога или налоговые каникулы относятся уже к изменению такого элемента юридической конструкции налога, как порядок и сроки уплаты налога.

Как справедливо отмечает К.А. Сасов, многочисленные споры по поводу правомерности применения налоговых льгот связаны в основном с различным пониманием целей их установления, полномочий по их введению в действие и правил их использования [16, с. 89].

В практике Конституционного суда РФ отсутствует единая позиция относительно даже общих подходов к рассмотрению споров о налоговых льготах. Так, на вопрос о том, могут ли быть налоговые льготы предметом рассмотрения в Конституционном суде РФ, последний не дает четкого ответа. В Определении от 17 июля 2007 г. № 544-О-О Конституционным судом РФ дан отрицательный ответ, а в качестве оснований указаны следующие:

- льгота – это исключение из конституционного принципа всеобщности и равенства налогообложения;
- льготы имеют адресный характер;
- установление льготы – исключительная прерогатива законодателя.

В то же время в Постановлении от 13 марта 2008 г. № 5-П при рассмотрении жалобы на неопределенность в вопросе о том, соответствуют ли Конституции РФ отдельные положения ст. 220 НК РФ, Конституционный суд РФ опровергает позицию о невозможности рассмотрения вопроса о налоговых льготах [17, с. 132–133].

Тем не менее в ряде решений Конституционный суд РФ определил свою правовую позицию по поводу роли налоговых льгот в налогообложении следующим образом:

1) прямое назначение налоговых льгот – снижение налоговой нагрузки лицам, на которые возложена обязанность уплаты налоговых платежей. Только лица, признанные налогоплательщиками, вправе пользоваться преимуществами в виде налоговых льгот (Определение Конституционного суда РФ от 23 июня 2005 г. № 274-О);

2) льготы не относятся к обязательным элементам налогообложения, перечисленным в п. 1 ст. 17

НК РФ (Определение Конституционного суда РФ от 27 июня 2005 г. № 232-О);

3) налоговые льготы устанавливаются только законодателем (Определение Конституционного суда РФ от 27 июня 2005 г. № 232-О);

4) Конституция РФ не предусматривает права на льготу (Определение Конституционного суда РФ от 27 июня 2005 г. № 232-О);

5) Законодательные изменения, направленные на ограничение круга лиц, пользующихся льготами, и на одновременное реформирование системы их материально-финансового обеспечения, соотносятся с целями социального правового государства (Определение Конституционного суда РФ от 20 октября 2005 г. № 361-О) [18, с. 226–227].

Кроме этого, в Определении Конституционного суда РФ от 27 июня 2005 г. № 232-О прямо указано, что, исходя из смысла п. 2 ст. 17 НК РФ, льготы по налогу (сбору) и основания для их использования налогоплательщиком могут предусматриваться в актах законодательства о налогах и сборах лишь в необходимых с точки зрения законодателя случаях, и их отсутствие не влияет на оценку законности установления налога.

Д.В. Тютин, проанализировав практику Конституционного суда РФ, справедливо отметил существование по меньшей мере двух различных позиций применительно к налоговым льготам:

- наличие льгот (вычетов, расходов, освобождений) обязательно как проявление принципа справедливости (в том числе при учете способности усредненного налогоплательщика к уплате налога);

- отсутствие льгот (вычетов, расходов, освобождений) не влияет на законность установления налога, поскольку для оценки налога как законно установленного достаточно соблюдения требования правовой определенности. Эта позиция соответствует данному в ст. 17 НК РФ разграничению элементов налога на обязательные и факультативные.

Изложенные позиции не являются взаимоисключающими, поскольку фактически речь идет о балансе принципов законности и справедливости [19, с. 62–63]. При этом автор верно отмечает, что предполагаемое разграничение достаточно оценочно хотя бы потому, что предполагает использование таких понятий, как «справедливость», «экономически обоснованный налог», «налоговая платежеспособность» и др.

Действительно, современный массив научных работ изобилует вольной и однобокой интер-

претацией данных терминов, и в первую очередь – справедливости. Между тем «вести речь о соблюдении принципа справедливости налогообложения позволительно лишь в том случае, когда наличествует целый ряд условий, продекларированных другими принципами, к числу которых в первую очередь относятся всеобщность налоговой обязанности, податное равенство и соразмерность налогообложения» [20, с. 25].

Таким образом, в научном мире существует несколько концептуально различных подходов к пониманию налоговых льгот: это и признание налоговых вычетов по косвенным налогам налоговыми льготами, и несправедливость конкретного налога при отсутствии предусмотренного механизма льготирования и др.

Не плодя очередное мнение о правовой природе налоговых льгот, важно отметить, что характеристика и идентификация последних должна быть основана, во-первых, на учете материального положения налогоплательщиков и, во-вторых, на равенстве налогообложения.

В заключение хотелось бы привести слова классика науки финансового права А. А. Исаева, который еще на исходе XIX века отметил, что «Высшая задача государства есть создание такого порядка, при котором наиболее полно осуществляется идея общего блага. Государство стоит тем ближе к решению этой задачи, чем более оно содействует росту благосостояния всех граждан, всеобщему умственному и нравственному развитию. Поэтому необходимо требовать свободы от налога во всех тех случаях, когда привлечение к подати противоречит идеи государства» [21, с. 49–50].

Именно вышеприведенная цитата должна проходить красной линией как в законотворческом процессе, так и при принятии судебных решений, в том числе и при регулировании такого элемента юридической конструкции налога, как налоговые льготы.

Литература

1. Проблемы теории государства и права: Учебное пособие / Под ред. М. Н. Марченко. – М.: Юристъ, 2001.
2. Кучеров И. И. Теория налогов и сборов (Правовые аспекты): Монография. – М.: Юристъ, 2009.
3. Барулин С. В., Макрушин А. В. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики // Финансы. 2002. № 2.
4. Костанян Р. К. Правовое регулирование налоговых льгот в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2008.
5. Налоги и налоговое право: Учебное пособие / Под ред. А. В. Брызгалова. – М.: Аналитика-Пресс, 1997.
6. Деметьев И. В. Экономическое основание налога: доктринальное содержание и роль в налоговом правоприменении // Налоговед. 2013. № 6.
7. Зарипов В. М. Налоговая льгота: понятие и основные элементы // Налоговое право в решениях Конституционного суда Российской Федерации 2009 года: По материалам VII Междунар. науч. – практ. конф. 23–24 апреля 2010 г.: Сборник / Сост. М. В. Завязочникова; под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Статут, 2011.
8. Гармаева М. А. Соотношение налоговых вычетов и налоговых льгот // Право и экономика. 2008. № 7.
9. Терехина А. П. Роль и значение категории «налоговая льгота» в налоговых правоотношениях // Финансовое право. 2010. № 12.
10. Кучерявенко Н. П. Курс налогового права: В 2 т. Т. 1: Общая часть / Под ред. к. ю. н. Д. М. Шекина. – М., 2009.
11. Пепеляев С. Г. Виды налоговых льгот // Налоговое право: Учебник / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Юристъ, 2003.
12. Налоговое право России: Учебное пособие. – Красноярск: РУМЦ ЮО, 2006.
13. Ивлиева М. Ф. Элементы юридического состава налога // Налоговое право: Учебник. – М.: Юристъ, 2005.
14. Гармаева М. А. Регулирование института налоговых вычетов как социальной услуги // Журнал российского права. 2007. № 6.
15. Батарин А. А. Правовое регулирование исчисления налога: монография / Под ред. д. ю. н. И. И. Кучерова. – М.: Юриспруденция, 2014.
16. Правовые позиции Конституционного суда Российской Федерации по налогообложению / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Волтерс Клувер, 2008.
17. Назаров В. Н. Налоговые льготы в решениях Конституционного суда РФ // Налоговое право в решениях Конституционного суда Российской Федерации 2007 года: по материалам V Междунар. науч. – практ. конф. 11–12 апреля 2008 г. / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Волтерс Клувер, 2009.
18. Иванова В. Налоговые льготы и налоговые освобождения в юридической конструкции налога // Публичные финансы и налоговое право: ежегодник. Вып. 1: Современные проблемы финансового и налогового права стран Центральной и Восточной Европы / Под ред. М. В. Карасевой (Сенцовой). – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 2010.
19. Тютин Д. В. Элементы юридических конструкций налогов в практике Конституционного суда Российской Федерации // Налоговое право в решениях Конституционного суда Российской Федерации 2011 года: по материалам IX Междунар. научно-практ. конф. 20–21 апреля 2012 г. / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Норма, 2013.
20. Кучеров И. И. Справедливость налогообложения и ее составляющие (правовой аспект) // Финансовое право. 2009. № 4.
21. Исаев А. А. Очерк теории и политики налогов. – М.: Юристъ-Пресс, 2004.

Международные обязательства России в борьбе с коррупцией

Аннотация. Статья посвящена некоторым актуальным вопросам борьбы с коррупцией в Российской Федерации. Рассматриваются международно-правовые документы и национальное законодательство в области противодействия коррупции с точки зрения его соответствия стандартам такой влиятельной международной организации, как ОЭСР, к которой в настоящее время присоединяется Россия. Делается вывод о преимущественном соответствии российского законодательства принятым международным обязательствам в области борьбы с коррупцией.

Ключевые слова: Россия; ОЭСР; международные обязательства; борьба с коррупцией; уголовное законодательство.

Abstract. This article focuses on some topical issues of fighting corruption in the Russian Federation. Discusses international legal documents and national legislation in the field of combating corruption in terms of its compliance with standards such influential international organization such as OECD, to which is now entering Russia. It is concluded about the advantageous compliance of the Russian legislation to the international obligations in the field against corruption.

Keywords: Russia; OECD; international obligations; combating corruption; criminal law.



Семеновский И.Д.,

студент юридического факультета
Финансового университета
✉ i.semenovskiy@yandex.com



Кравец Г.И.,

студент юридического факультета
Финансового университета
✉ 09kravets@gmail.com

Борьба с коррупцией на протяжении последних лет является одним из основных направлений деятельности государственных органов и провозглашается одной из наиболее приоритетных задач государства и общества в России. Эти положения находят отражение в правовой, политической, экономической и других сферах жизни. Подтверждением тому является неизменное присутствие в ежегодном Послании Президента России Федеральному собранию вопросов, посвященных борьбе с коррупцией.

Так, 30 ноября 2010 г. Президент, помимо прочего, заявил, что «нашей принципиальной задачей остается борьба с коррупцией... коммерческий подкуп, дача

и получение взятки могут наказываться штрафами в размере до стократной суммы коммерческого подкупа или взятки» [1].

Из выступления 22 декабря 2011 г. можно выделить такие слова: «по моему указанию ведется масштабная антикоррупционная работа. Россия присоединилась к международным конвенциям в этой сфере, приняты необходимые законы, приняты, кстати, впервые в истории нашего государства. Теперь государственные и муниципальные служащие в случае совершения ими правонарушений коррупционной направленности, помимо других видов ответственности, подлежат и увольнению в связи с утратой доверия» [2]. В этом выступлении речь шла и о международных актах о борьбе с коррупцией, ратифицированных Россией. Например, «Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции» от 31 октября 2003 г., «Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию» Совета Европы от 27 января 1999 г. Также отмечались такие национальные акты, как Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. «О противодействии коррупции» № 273-ФЗ, Федеральный закон от 17 июля 2007 г. «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» № 172-ФЗ, и другие принятые документы.

В Послании 12 декабря 2012 г. Президент также отметил, что «мы продолжим наступление, безусловно, на коррупцию, которая уничтожает ресурс национального развития» [3].

Научный руководитель: **Ефимова Н.А.**, старший преподаватель.

Таким образом, мы наблюдаем, что борьба с коррупцией провозглашена на самом высшем уровне государственной власти, пронизывает всю ее структуру. Это выражается, в частности, в принятии Российской Федерацией на себя международных обязательств, а также регулированием данных негативных общественных отношений в рамках национального законодательства.

В настоящее время Российская Федерация является членом различных международных организаций, например, таких как ООН, ВТО, ФАТФ и др. Кроме того, Россия находится в процессе присоединения к такой влиятельной и авторитетной международной организации, как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), и в стадии ведения переговоров по присоединению. Несмотря на то что Россия еще не является членом данной организации, определенные ее стандарты, в частности касающиеся борьбы с коррупцией, являются обязательными в силу присоединения к ним России. В данном случае речь идет о «Конвенции по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок», принятой ОЭСР 17 декабря 1997 г. в Париже.

Согласно Конституции и ст. 14 Федерального закона от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» «ратификация международных договоров осуществляется в форме федерального закона» [4]. Федеральным законом от 1 февраля 2012 г. «О присоединении Российской Федерации к Конвенции по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок» № 3-ФЗ Российская Федерация ратифицировала настоящий документ. Исходя из правовой природы Конвенции и процедуры ее принятия очевидно, что Россия возлагает на себя обязательства по ее выполнению и признает ее непосредственную юридическую силу.

Проанализируем наиболее важные статьи Конвенции и сравним их содержание с действующим российским законодательством.

Преамбула Конвенции, с одной стороны, является типичной по форме для подобного рода международных соглашений, с другой стороны, она конкретно указывает на предмет регулирования: подкуп при осуществлении международных коммерческих сделок.

Статья 1 Конвенции дает понятие «подкупа иностранного должностного лица» путем перечисления признаков описанного явления, включающего «предложение, обещание или предоставление любым лицом... любых неправомерных имущественных или иных преимуществ иностранному должностному лицу... с тем, чтобы это должностное лицо совершило действие или бездействие при выполнении своих должностных обязанностей для получения или сохранения коммерческого или иного неправомерного преимущества в связи с осуществлением

международной коммерческой сделки» [5]. Эта же статья дает определение понятию «иностранное должностное лицо», а также указывает на такие институты, как соучастие и покушение.

Одним из главных установлений является то, что рассматриваемое правонарушение отнесено Конвенцией к числу уголовно наказуемых, т.е. имеющих наиболее высокую степень общественной опасности. Тем самым подчеркивается важность борьбы с названным явлением и его существенное отличие от других противоправных деяний.

Отсюда следует вывод, что уместно сравнивать положения Конвенции с российским уголовным законодательством, основным источником которого является Уголовный кодекс Российской Федерации. В этом акте схожие отношения регулируются статьями 204 («Коммерческий подкуп»), 290 («Получение взятки»), 291 («Дача взятки») и 291.1 («Посредничество во взяточничестве»).

Стоит отметить, что совпадение названий («коммерческий подкуп») отнюдь не говорит об одинаковом содержании этих понятий, поскольку в российском законодательстве коммерческий подкуп связан с незаконной передачей имущества лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческой (т.е. частной), а не государственной или муниципальной организации. Необходимо обратить также внимание на характер незаконных действий. В Конвенции речь идет именно о тех лицах, которые предлагают, передают или обещают передать деньги или иное имущество, но не о тех, которые его принимают или обещают принять. Поэтому неуместно говорить в данном контексте и о применении ст. 290 Уголовного кодекса.

Следовательно, эквивалентом статьи 1 Конвенции в российском законодательстве являются статьи 291 и 291.1 Уголовного кодекса Российской Федерации, устанавливающие таких получателей взятки, как «должностное лицо, иностранное должностное лицо либо должностное лицо публичной международной организации», а также разъясняющие понятие посредничества [6].

Пункт 2 статьи 1 Конвенции провозглашает, что «каждая сторона принимает необходимые меры, чтобы установить, что соучастие, включая подстрекательство, содействие и пособничество, равно как и санкционирование действий по подкупу иностранного должностного лица, является уголовно наказуемым деянием. Покушение на подкуп или сговор с целью подкупа иностранного должностного лица являются уголовно наказуемым деянием в той же степени, что и покушение на подкуп или сговор с целью подкупа должностного лица данной стороны» [7]. Данные положения полностью нашли отражение как в статьях Особенной части, так и в статьях 30, 32, 33, 34 Общей части Уголовного кодекса Российской Федерации.

Таким образом, мы установили, что российское законодательство полностью соответствует положениям ста-

тьи 1 Конвенции и является непосредственно действующим, применимым на практике.

Статья 2 Конвенции устанавливает ответственность юридических лиц. С ее применением в России есть определенные сложности, поскольку в отечественной уголовно-правовой доктрине и законодательстве отсутствует институт уголовной ответственности юридических лиц (а именно об уголовной ответственности юридических лиц идет речь в статье). При этом формулировка статьи построена так, что участник Конвенции волен самостоятельно выбирать вид применяемой ответственности «в соответствии со своими правовыми принципами». К примеру, уголовная ответственность юридических лиц предусмотрена в таких государствах — членах ОЭСР, как Франция и Нидерланды. Но ее, например, нет в Германии и Италии. Учитывая, что прямое указание на императивность в данной статье отсутствует, а публичный порядок и уголовно-правовая доктрина Российской Федерации не предусматривают уголовной ответственности юридических лиц, логично и целесообразно не вводить в настоящее время данный институт в России. Однако вопрос остается открытым.

Ответственность юридических лиц за рассматриваемый вид правонарушений установлена статья 19.28 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, изложенной в относительно новой редакции в связи с принятием Федерального закона от 4 мая 2011 г. «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции». Примечательно, что этим же законом изменялись редакции рассмотренных выше статей Уголовного кодекса. Следовательно, статья 2 также нашла отражение в нормах российского законодательства.

Статья 3 Конвенции провозглашает принцип соответствия наказания тяжести совершенного деяния, установления его дифференциации настолько, насколько будет обеспечиваться сдерживающее воздействие от совершения подобного рода деяний. Наказание за подкуп иностранных должностных лиц должно быть соразмерно наказанию за подкуп должностных лиц национальных государственных органов. Данные положения также находят отражение в статье 291 Уголовного кодекса, где подкуп как должностных, так и иностранных должностных лиц расценивается одинаково и карается без различий их вида. Для более полного обеспечения превентивной функции уже упоминавшимся Федеральным законом от 4 мая 2011 г. «О внесении изменений в Уголовный кодекс...» были введены кратные штрафы как формы наказания для осужденных лиц, обеспечивающие соразмерный эффект.

Статья 4 Конвенции по поводу юрисдикции государств в отношении рассматриваемых деяний гласит: «каждая сторона принимает все необходимые меры к тому, чтобы установить свою юрисдикцию в отношении подкупа иностранного должностного лица, когда деяние совершается полностью или частично на его территории». Это обеспечивается положениями статьи 11 и 12 Уголовного кодекса. В соответствии с ними лица, совершившие преступления на территории России, подлежат уголовной ответственности по названному закону. Раскрываются в нем также особенности привлечения к ответственности иностранных граждан, лиц без гражданства, лиц, обладающих специальным правовым статусом. Еще одним источником, регулирующим данные общественно-правовые отношения, в частности лиц, обладающих особым правовым статусом, является Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации.

Статья 6 Конвенции говорит о сроке давности в отношении подкупа должностных лиц. Указывается, что данный срок «должен быть достаточным для расследования и судебного преследования этого деяния». По сути, эта статья, состоящая из одного предложения, является рамочной. Российское законодательство относит подобные деяния к преступлениям небольшой тяжести, средней тяжести, тяжким и особо тяжким. Сроки давности привлечения к ответственности по ним составляют 2 года, 6, 10 и 15 лет соответственно, что, по нашему мнению, является достаточными мерами для совершения следственных действий, проведения судебного разбирательства и соответствует духу рассматриваемой нами Конвенции.

Статья 8 Конвенции говорит о принятии мер, способствующих ведению прозрачного бухгалтерского учета, учетных документов, «раскрытию сведений в финансовых отчетах, отражению несуществующих расходов и пассивов с ложным указанием их источника с целью подкупа иностранных должностных лиц или сокрытия факта такого подкупа». Касается это зачастую связей с офшорными зонами, поскольку именно там степень прозрачности совершаемых сделок является наиболее низкой. В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» получает развитие положение о противодействии уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций. В частности, указывается, что сделки с такими юрисдикциями «подлежат обязательному контролю с точки зрения трансфертного ценообразования, в отношении резидентов таких юрисдикций, принято принципиальное решение о необходимости заключения рекомендуемых ОЭСР межправительственных соглашений об обмене налоговой информацией с такими юрисдикциями».

Санкциям за нарушения, указанные в настоящей статье Конвенции, посвящена глава 15 Кодекса Российской

Федерации об административных правонарушениях, что также является подтверждением реализации положений Конвенции в национальном российском законодательстве.

Статья 9 Конвенции устанавливает, что стороны, ее подписавшие, «оказывают максимально быструю и эффективную правовую помощь другой стороне в уголовных расследованиях и судебных преследованиях...». Данные положения также находят отражение в Российском законодательстве. А именно в статье 13 Уголовного кодекса, главе 54 Уголовно-процессуального кодекса «Выдача лица для уголовного преследования или исполнения приговора», специально принятой главе 29.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях «Правовая помощь по делам об административных правонарушениях». Также Россия подписала, но с оговорками, Европейскую конвенцию о выдаче 1957 г. [13], а также имеет ряд международных договоров с другими государствами о сотрудничестве в уголовно-правовой сфере и о выдаче подозреваемых и обвиняемых лиц.

Статья 11 регламентирует взаимодействие национальных органов государств и органов ОЭСР. Так, стороны обязуются извещать Генерального секретаря ОЭСР об ответственных органах государственной власти за подачу и получение запросов и просьб со своей стороны.

Указом Президента России от 13 февраля 2012 г. № 180 «Об органах Российской Федерации, ответственных за реализацию положений Конвенции по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок» установлено, что для реализации положений пункта 3 статьи 4 органом, ответственным за проведение консультаций по определению наиболее подходящей юрисдикции для преследования за правонарушения, предусмотренные Конвенцией, является Генеральная прокуратура Российской Федерации. Для реализации положений статьи 9 Конвенции органами, ответственными за оказание правовой помощи по делам о правонарушениях, предусмотренных Конвенцией, а также за поддержание связи по соответствующим вопросам, является Министерство юстиции Российской Федерации — по гражданско-правовым вопросам, включая гражданско-правовые аспекты уголовных дел о преступлениях.

Фактическая деятельность по реализации Конвенции осуществляется в рамках Рабочей группы ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок в соответствии с полномочиями данного органа, полномочным участником которой является также и Российская Федерация [14]. Содержание деятельности рабочей группы изложено в рекомендациях ОЭСР. Применительно к российской судебной практике важную роль игра-

ет Постановление Пленума Верховного суда России от 14.06.2012 № 11 «О практике рассмотрения судами вопросов, связанных с выдачей лиц для уголовного преследования или исполнения приговора, а также передачей лиц для отбывания наказания». В нем подтверждается приверженность России соблюдению международных обязательств в условиях глобализации, интеграции и роста транснациональной преступности. Обращается внимание судов на наиболее сложные правовые вопросы при применении норм права в отношениях с иностранным элементом.

Подводя итоги, отметим, что стандарты Конвенции по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок в основном нашли отражение в национальном законодательстве Российской Федерации.

Это касается как программных ненормативных документов, таких как Послания Президента к Федеральному Собранию, Основные направления налоговой политики, так и федерального законодательства, которое было рассмотрено в рамках исследования.

Все обозначенное позволяет говорить о соответствии норм российского законодательства требованиям Конвенции ОЭСР, что является важным шагом на пути вступления России в данную организацию.

Литература

1. Послание Президента России Федеральному Собранию от 30.11.2010// Российская газета.— № 271.— 01.12.2010.
2. Послание Президента России Федеральному Собранию от 22.12.2011// Российская газета.— № 290.— 23.12.2011.
3. Послание Президента России Федеральному Собранию от 12.12.2012// Российская газета.— № 287.— 13.12.2012.
4. Федеральный закон от 15.07.1995 № 101-ФЗ (ред. от 25.12.2012) «О международных договорах Российской Федерации».
5. Конвенция по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок.
6. Уголовный кодекс Российской Федерации, ст. 291.
7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.
8. Указ Президента РФ 13.02.2012 № 180 «Об органах Российской Федерации, ответственных за реализацию положений Конвенции по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок».
9. Федеральный закон от 08.03.2006 № 40-ФЗ «О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции».
10. Федеральный закон от 25.07.2006 N 125-ФЗ «О ратификации Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию». «Российская газета», N 164, 28.07.2006.
11. Федеральный закон от 25.10.1999 N 190-ФЗ «О ратификации Европейской конвенции о выдаче, дополнительного Протокола и второго дополнительного Протокола к ней»
12. COUNCIL DECISION ON 19.05.2011 C/M (2011) 10/PROV, ITEM 97

Ответственность за использование инсайдерской информации

Аннотация. В статье рассматривается структура нормы, вводящей уголовную ответственность за неправомерное использование инсайдерской информации. Автор анализирует подход законодателя к определению субъекта данного преступления и формы вины, служащей основанием для разграничения преступления от административного правонарушения. В работе отмечены определенные пробелы правового регулирования в данной сфере и предложены способы их устранения.

Ключевые слова: инсайдер; инсайдерская информация; финансовые рынки; антиинсайдерское законодательство.

Abstract. The article deals with the structure of a legal norm which criminalizes illegitimate using of insider information. Author analyzes legislator's approach to the definition of a subject of a concerned crime and a form of guilty, which is used as a legal ground for differentiation between a crime and an administrative infraction. Also, in the proposed article several legal gaps are noted and some resolution methods are suggested.

Keywords: insider; insider information; financial markets; stop-insider trading legislation.



Серeda A.В.,

студент юридического факультета
Финансового университета

✉ hdh2011@yandex.ru

Существование и функционирование основанных на честном и справедливом взаимодействии финансовых рынков являются необходимым условием развития рыночной экономики. Незаконное получение прибыли путем раскрытия третьим лицам внутренней, инсайдерской информации влечет за собой подрыв основных механизмов ценообразования на финансовых рынках и неправомерное ограничение конкуренции в той или иной сфере.

Однако развитие правового регулирования использования инсайдерской информации в России существенно отстает от фактических общественных отношений в данной сфере. Наглядным примером данного утверждения может являться тот факт, что единственным последствием неправомерных действий компании «Ричброкерсервис», получившей в 2009 г. значительный доход на рынке ценных бумаг путем ценовых манипуляций ее сотрудников, стало всего лишь исключение акций данной компании из обращения бирж «РТС» и «Санкт-Петербург».

Российская Федерация стала только 94-й страной, приступившей к формированию антиинсайдерского

законодательства [1]. Принятие в 2010 г. Федерального закона № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» позволило не только закрепить на правовом уровне понятия «инсайдер» и «инсайдерская информация», но и установить ответственность за неправомерное раскрытие данной информации. После принятия данного закона Уголовный кодекс РФ был дополнен ст. 185.6, вводящей новый, ранее не известный российскому законодательству состав преступления – неправомерное использование инсайдерской информации.

Для анализа положений данной статьи необходимо обратиться к тексту Федерального закона № 224-ФЗ («Закон об инсайте»). Так, п.1 ст. 2 данного закона позволяет определить инсайдерскую информацию как достоверные сведения конфиденциального характера, распространение или предоставление которых может оказать существенное влияние на цены одного или нескольких финансовых инструментов, иностранной валюты и (или) товаров [2]. Исчерпывающий перечень инсайдерской информации установлен Приказом ФСФР России от 12.05.2011 № 11–18/пз-н «Об утверждении Перечня информации, относящейся к инсайдерской информации...», при этом инсайдерам необходимо самостоятельно утвердить собственные перечни такой информации. В то же время органам и организациям, осуществляющим публичные функции, и Банку

Научный руководитель: **Батюкова В.Е.**, кандидат юридических наук, доцент.

России закон позволяет самостоятельно определять, какая информация является инсайдерской, при условии, что перечни такой информации будут опубликованы в сети Интернет.

Объектом преступления, предусмотренного ст. 185.6 УК РФ, можно считать общественные отношения, обеспечивающие функционирование свободных механизмов ценообразования и конкуренции, а также добросовестное поведение участников рыночных отношений. Предметом данного преступления выступает непосредственно инсайдерская информация.

Проблема определения субъекта данного преступления вызывает определенные дискуссии в научной литературе. В соответствии с положениями ст. 185.6 УК РФ и ст. 3 «Закона об инсайте» субъект преступления является специальным: им выступают инсайдеры, закрытый список которых дан в ст. 4 упомянутого закона [3]. На основании данного списка инсайдеров можно классифицировать, разделив на три группы [4]:

I. «Первичные» инсайдеры (лица, непосредственно получающие инсайдерскую информацию).

II. «Вторичные» инсайдеры (лица, получающие информацию от «первичных» инсайдеров).

III. Инсайдеры – физические лица.

Каждая из данных групп должна раскрывать список лиц, входящих в ее состав. При этом «Закон об инсайте» не включает в список инсайдеров рядовых работников организаций, в том числе граждан, разгласивших информацию после увольнения из компании, что также следует относить к неправомерному использованию инсайдерской информации. Таким образом, в настоящий момент российское законодательство никак не защищает компании от подобного вида инсайдерской торговли, в чем видится один из его пробелов.

Отсутствие правоприменительной практики создает в научной литературе почву для дискуссий и о форме вины, с которой может совершаться данное преступление. Большинство ученых склоняются к признанию данного преступления умышленным. При этом одни настаивают, что данное противоправное деяние совершается исключительно с прямым умыслом, а другие допускают и умысел косвенный. Наиболее предпочтительной при этом выглядит позиция А.И. Ророга, настаивающего на том, что «неправомерное использование инсайдерской информации может быть признано преступлением только тогда, когда лицо осознает общественную опасность своих действий, предвидит реальную возможность и неизбежность получения дохода или избежания убытков и желает извлечь доход (избежать убытков) в крупном размере» [5]. Иными словами, преступным данное деяние становится именно при наличии прямого умысла в действиях виновного лица.

Необходимо отметить и некоторую особенность квалификации неправомерного использования инсайдерской информации как преступления или как административного правонарушения. В соответствии со ст. 15.21 КоАП РФ административным правонарушением будут считаться действия по неправомерному использованию инсайдерской информации, если они не содержат в себе признаков уголовно-наказуемого деяния, т.е. единственным критерием разграничения данных составов будет являться размер причиненного ущерба, который для квалификации деяния как преступления должен превышать 2,5 млн руб. При квалификации необходимо сделать определенное указание и на форму вины, с которой будет совершаться противоправное деяние. Неопределенность в данном вопросе на практике может стать причиной возникновения ряда коллизионных ситуаций. В качестве ярчайшего примера подобного случая в зарубежной научной литературе приводится привлечение к уголовной ответственности таксиста, случайно узнавшего о заключении сделки [6].

Объективная сторона состава преступления, предусмотренного ст. 185.6 УК РФ, заключается в выполнении виновным лицом одного из двух действий: «умышленного использования инсайдерской информации для осуществления операций с финансовыми инструментами, иностранной валютой и (или) товарами, к которым относится такая информация, за свой счет или за счет третьего лица» либо «умышленного использования инсайдерской информации путем дачи рекомендаций третьим лицам, обязывания или побуждения их иным образом к приобретению или продаже финансовых инструментов, иностранной валюты и (или) товаров».

Анализ приведенной характеристики объективной стороны рассматриваемого преступления дает основания сделать вывод о наличии определенных пробелов в антиинсайдерском законодательстве. Так, «Закон об инсайте» не рассматривает в качестве противоправных такие действия, как, например, «продажа баз данных конкурентам, разглашение сведений о финансовом состоянии и финансовой стабильности компании», что неоправданно сужает возможность привлечения к ответственности лиц, разглашающих инсайдерскую информацию [1].

Рассмотрев конструкцию ст. 185.6 УК РФ, можно также сделать вывод о том, что состав данного преступления является материальным и требует для признания преступления окончанием наступления общественно опасных последствий в виде причинения ущерба в крупном размере либо извлечения дохода или избежания убытков в крупном размере. Однако существует прямо противоположное мнение. Так, О.Г. Карпович настаивает на признании данного состава формально-материальным, поскольку в качестве общественно

опасного последствия, по ее мнению, следует признавать только ущерб в особо крупном размере [7].

Основной причиной фактического отсутствия судебной практики рассмотрения дел по данному преступлению является то, что ст. 185.6 УК РФ была введена в действие лишь в июле 2013 г. В то же время неудачные попытки ФСФР России самостоятельно выявлять факты неправомерного использования инсайдерской информации (в частности, рассмотрение знаменитой «арктической» сделки «Роснефти» и ExxonMobil) дают некоторым исследователям основания полагать, что и трехгодичный срок оказался недостаточным для формирования единого подхода к регулированию общественных отношений, связанных с понятием «инсайдерской информации». В качестве альтернативных причин выделяются также неэффективная работа ФСФР России и несовершенство «Закона об инсайте», наделившего Федеральную службу по финансовым рынкам лишь правом запрашивать информацию и документы у участников рынка и бирж. Однако ликвидация указанной федеральной службы и передача ее полномочий другим органам вряд ли сможет стать залогом успешного расследования дел по фактам неправомерного использования инсайдерской информации.

Возможно, следует воспользоваться относительно успешным опытом борьбы с подобными экономическими преступлениями в США и Великобритании. Так, в раскрытии преступлений предлагается выделять три этапа [8].

I. Выявление путем мониторинга подозрительных сделок, к которым следует относить операции с ценными бумагами, валютой или иными активами, отвечающие следующим критериям:

- сделки совершены незадолго (в пределах 3–5 дней) до раскрытия значимой информации, влияющей на уровень рыночных цен;
- доход, полученный участниками сделки, превышает средний уровень;
- направленность операции не соответствует общей тенденции рынка;
- сделки совершены участниками торгов, в отношении которых имеются подозрения об использовании инсайдерской информации (в частности, на основании результатов работы по итогам периода);
- существенно увеличился объем сделок по сравнению с обычным объемом, существовавшим в практике конкретного участника.

II. Выявление с помощью системы биржевых торгов лиц, причастных к данным сделкам: участников рынка ценных бумаг, а также лиц, от имени и по поручению которых эти участники действуют (брокеров и дилеров соответственно).

III. Установление связи между участниками подозрительных сделок и лицами, располагающими инсайдерской информацией, путем отслеживания телефонных звонков, электронной почты и т.п. мероприятий. Особой эффективностью обладает отслеживание денежных переводов по банковскому счету, поскольку участники, не имеющие самостоятельного доступа к инсайдерской информации, могут таким образом осуществлять оплату инсайдеру за оказанные «услуги».

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости дополнения и разъяснения норм, содержащихся в ст. 185.6 УК РФ. Кроме того, в связи с отсутствием правоприменительной практики по данному вопросу стоит обратить пристальное внимание на законодательство и судебную практику иностранных государств, в частности Великобритании и США. Очевидно, что подробное изучение их опыта будет способствовать эффективному правовому регулированию использования инсайдерской информации и эффективной защите финансового рынка от недобросовестных участников.

Литература

1. Силин Е.Л. Принятие Закона об инсайте – формальность или требование времени? // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2012. – № 1. – С. 11–19.
2. Пыхтин С.В. Инсайдерская информация: раскрытие и защита конфиденциальности // Юридическая работа в кредитной организации. – 2012. – № 3.
3. Ст. 3–4 Федеральный закон от 27.07.2010 № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», ст. 3–4.
4. Аналитический обзор Информационного письма ФСФР РФ от 28.12.2011 № 11-ДП-10/37974 «О разъяснении отдельных вопросов практики применения Федерального закона от 27.07.2010 № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/law/review/1295839.html> (дата обращения: 27.11.2013).
5. Рапог А.И. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный). 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – С. 489.
6. Carlton W.D., Fischel D.R. The regulation of insider trading // An Economic analyses of the law: selected readings/ Ed. by D.A. Wittman. – Oxford: Blackwell Publishing, 2003.
7. Карпович О.Г. Борьба с распространением инсайдерской информации на фондовом рынке в России // Юридический мир. – 2011. – № 4. – С. 17–20.
8. Сотов А.И. Расследование преступлений, связанных с использованием инсайдерской информации при совершении операций на рынке ценных бумаг // Эксперт-криминалист. – 2013. – № 3.

УДК 316.422

Социальный эффект инноваций

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы инновационного развития Российской Федерации, особое внимание уделено социальному эффекту инновационной деятельности. Выделяются и описываются характерные особенности инновационной сферы экономики России в современных реалиях. Для сравнения приводится опыт построения инновационной экономики в Республике Корея. Для международных сопоставлений используются данные крупнейших рейтинговых агентств и организаций. Актуальность статьи обусловлена недостаточным уровнем инновационной активности отечественных субъектов экономики. Значительное место в статье отводится анализу стимулирующих методов государственного воздействия на экономику России, способных стимулировать инновационную активность. В заключительной части исследования представлены перспективы развития социальной сферы в рамках построения инновационной экономики.

Ключевые слова: инновационная активность; инновационная сфера экономики; социальный эффект; инновация; расходы на НИОКР; стимулирующие меры.

Abstract. The article considers the topical problems of innovative development of the Russian Federation, paying special attention to the social effect of innovative activity. The authors identify and describe the main features of the innovation sphere of Russia's economy in today's realities. For comparison, the article gives the experience of building an innovative economy in the Republic of South Korea. Ratings compiled by the major international rating agencies and organizations used for comparisons. The relevance of the chosen topic is defined by insufficient level of innovative activity of domestic economic entities. Significant place in the article is given to the analysis of stimulating methods of state influence on Russia's economy, contributing to the creation of favorable conditions for innovation. The final part of the research substantiates social development prospects of building the innovation-active economy in Russia.

Keywords: innovation activity; innovation sphere of economy; social effect; innovation; research and development expenses; incentive measures.



Макарова О.А.,

студентка Финансового университета

✉ missmakarovaolga@gmail.com



Чванова А.Г.,

студентка Финансового университета

✉ angchvanova@gmail.com

Движущая сила роста

В современных условиях хозяйствования и развития экономики движущей силой роста, развития и прогресса, индикатором успешности как на макро-, так и на микроуровне являются показатели инновационной активности, т.е. количество и качество внедряемых новшеств. Сегодня именно они обеспечивают государству, транснациональной корпорации или молодой *start-up*-компании качественный рост и эф-

фективное развитие. Общество развивается очень динамично: один технологический уклад сменяет другой, на смену экономическому подъему приходит спад, за которым следуют восстановление и вновь подъем, одни отрасли устаревают и умирают, но в это же время рождаются новые. Для того чтобы успевать за всеми этими процессами и изменениями, адаптироваться к новым требованиям рынка и условиям хозяйствования, необходимо постоянное инновационное обновление экономики и общества.

Российская экономика и хозяйствующие субъекты в настоящее время находятся в процессе переориентации на инновационный путь развития. Этот процесс связан с коренными преобразованиями в социальной и политической жизни, а также общественном сознании в ходе системной модернизации. Модернизация, в свою очередь, имеет целью выход на определенный уровень конкурентоспособности, достижение устойчивых темпов социально-экономического развития, обеспечивающих высокий уровень жизни, рост качества человеческого материала, позитивные изменения менталитета российского народа.

Научный руководитель: **Родионова М.Е.**, кандидат социологических наук, доцент.

К сожалению, инновационный потенциал российской экономики пока характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, существует огромный задел в фундаментальной и отраслевой науке, с другой — уровень использования результатов научных исследований в практических инновациях все еще крайне низок.

Сам термин «инновация» (англ. *Innovation* — нововведение, новаторство) в общественном сознании устойчиво ассоциируется с экономическим прорывом, новым этапом развития экономики, что особенно актуально для современной России. Под инновацией мы понимаем «инвестицию в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги. Инновация (инновационный продукт, нововведение) является результатом длительных усилий ученых и предпринимателей, итогом развития научного открытия или технического изобретения, создания на этой основе нового продукта (товара) и его коммерциализации. Таким образом, в основе инновации лежит научное знание. Однако не любое знание является инновацией. Инновация — это знание, воплощенное в коммерческий продукт [1].

Инновационное — предприятие, занимающееся инновационной деятельностью, т.е. связанной с трансформацией идей (обычно результатов НИОКР) в технологически новые или усовершенствованные продукты либо услуги, внедренные на рынке, а также новые или усовершенствованные технологические процессы либо способы производства услуг, использованные в практической деятельности.

Республика Корея. Все возможно

Сегодня одним из ярких примеров успешного построения и функционирования инновационной экономики является Южная Корея. А ведь еще 60 лет назад вряд ли кто мог поверить, что такое возможно...

Из Второй мировой войны и войны с Северной Кореей Южная Корея вышла одной из беднейших стран мира, уровень отсталости которой приближался к неразвитым странам Африки. Страна, понесшая колоссальные материальные и людские потери, не имела ни промышленности, ни науки. Казалось, что у такой страны, да еще и разделенной на две части, нет перспектив. Но в начале 60-х гг. прошлого столетия правительство республики Корея сформировало план долгосрочного развития страны, опирающийся на развитие научно-технической сферы. Не удивительно, что после разрушительных войн и отделения части страны в самостоятельное враждебное государство первоочередную государственную поддержку получило развитие военно-технической и оборонной сферы.

В этот период экономическая политика была направлена на индустриализацию страны и создание условий, пригодных для жизни населения. В сложившихся

условиях наиболее быстрым и безболезненным путем бы экспорт зарубежных технологий. Однако ввозимые товары зачастую не вписывались в традиционный быт жизненный уклад корейцев, вследствие чего возникала необходимость адаптировать их под нужды населения. Для этого в республике был создан первый Корейский институт науки и технологии (KIST).

С середины 1970-х гг. был дан старт следующему этапу развития научно-технической политики страны, суть которого заключалась в поддержке приоритетных и капиталоемких отраслей промышленности — машиностроения, энергетики, электроники и химической промышленности. Очевидно, что для финансирования перечисленных отраслей требовались значительные финансовые ресурсы.

Проблема была решена благодаря созданию чеболей¹ — крупных финансово-промышленных групп, объединяющих формально самостоятельные фирмы, находящиеся в собственности определенных семей и под единым административным и финансовым контролем. Чеболи существовали при поддержке правящей элиты страны, которая обеспечивала им защиту и ряд привилегий, однако и требовала выполнения определенных обязательств перед государством. Этот этап стал толчком для развития высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов Южной Кореи, которые в этот период не только активно ассимилировали зарубежные технологии, но и существенно перерабатывали их. Вузы готовили кадры инженеров и исследователей для практического применения разработок научно-исследовательских институтов.

Третий этап построения экономики, ориентированной на инновации, был ознаменован принятием в Республике Корея Первой Национальной программы в области исследований и разработок. Следует отметить, что если на первых этапах все принимаемые решения имели чисто экономическую направленность, то с принятием данной программы акценты были смещены в область фундаментальной науки, развитие которой соответствовало долгосрочным стратегическим целям Южной Кореи в области инновационного развития. В этот момент государство начинает активную финансовую поддержку подготовки высококвалифицированных кадров, которая выражается в привлечении в высшие учебные заведения иностранных преподавателей, развитии системы обучения и стажировок в передовых вузах мира.

Следующий этап развития научно-технической политики Южной Кореи стартовал в начале 1990-х гг. Процесс

¹ Это корейское произношение названия довоенных японских концернов «дзайбацу», обозначенное двумя китайскими иероглифами (財閥), которые могут быть переведены как «денежная аристократия».

сы индустриализации государства были уже практически завершены, экономика демонстрировала положительные показатели, вследствие чего с 1993 г. началась активная реструктуризация неэффективных чеболей.

К тому времени ситуация в стране и мире изменилась. Не случайно одной из причин кризиса 1998 г. в Азиатско-Тихоокеанском регионе эксперты считают огромную кредиторскую задолженность чеболей. В настоящее время разукрупнение, а в ряде случаев ликвидация финансово-промышленных корпораций признаны одним из главных успехов посткризисной адаптации и структурной реформы Республики Корея.

Сегодня научно-техническая политика Кореи направлена на дальнейшее развитие инновационного пути, причем приоритет отдается социальным нуждам. Кроме того, являясь в данный момент активным членом мирового сообщества, Корея поддерживает международные программы по улучшению условий жизни с использованием достижений науки и техники. Важным отличием республики Корея от западных стран является готовность относительно свободно поставлять свои научные разработки в развивающиеся страны.

Важно отметить, что правительство Республики Корея уделяет большое внимание поддержке и развитию НИОКР во всех регионах страны, считая науку мощным драйвером развития территорий, определяющим рост уровня жизни населения.

Целенаправленное развитие инновационного сектора помогает корейцам создавать рабочие места (уровень безработицы, по данным 2012 г., – 2,9%), обеспечивает высокий уровень жизни (12-е место в мировом рейтинге качества жизни в 2012 г.) и высокую среднюю продолжительность жизни (79,1 года).

Заслуживает особого внимания уровень открытости корейского руководства. ООН официально признала систему «электронного правительства» Республики Корея самой лучшей в мире [2]. Структуры управления и жители Южной Кореи смогли почти полностью отказаться от бумажного документооборота, что позволило существенно ускорить процесс принятия решений, а правительству дало возможность широко информировать общественность и советоваться с ней, при этом экономить огромные средства, исключив из оборота бумажные документы.

А что у нас?

Вернемся домой, в Россию. Посмотрим, каковы состояние и перспективы высокотехнологичной экономики на 1/9 земной суши.

Провозгласив, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (до 2020 г.), ориентацию на инновационный путь развития экономики, Правительство РФ сделало ставку

на развитие НИОКР, отраслей экономики, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Однако в настоящий момент Россия, за исключением единичных примеров, практически отсутствует на мировых рынках высокотехнологичной, инновационной продукции, где ее доля оценивается в интервале 0,2–0,3% общего производства всей наукоемкой продукции в мире. А в числе лидеров по этому параметру США (22%), Германия (9%), Япония (7%), Англия и Франция (4%) [3].

Уровень инновационной активности российских предприятий заметно уступает странам – лидерам производства высокотехнологичной продукции. Об этом свидетельствует показатель расходов на НИОКР. По данным 2010 г., эти расходы в России составляют 1,16% ВВП против 1,7% в Китае, 2,3% в странах ОЭСР, 2,9% в США, 3,36% в Японии, 3,74% в Республике Корея и 4,4% в Израиле [4].

Кроме того, в России число организаций и учреждений, выполняющих научные исследования и разработки, в 2012 г. по сравнению с 2011 г. снизилось на 0,03% (по сравнению с 2000 г. – на 13%).

Следует отметить дефицит кадров, способных на инновационную активность. За период экономических реформ значительно изменилась структура научных кадров – сократилась численность непосредственных участников научного процесса: исследователей (почти в 2,5 раза) и техников (в 3,5 раза) [5]. Ученый-инноватор в России, в большинстве своем, это не молодой аспирант, который отлично разбирается в высоких технологиях, а пожилой научный сотрудник с фундаментальным советским образованием, работавший над своим изобретением не один десяток лет. Факты таковы: более 70% российских «инновационных» проектов родом из Советского Союза, а средний возраст инноватора в приоритетных областях исследований и разработок составляет 60 лет [6].

Меры прямые и косвенные

Инвестиционная политика государства, вставшего на путь инновационного развития, очевидно, должна предусматривать комплекс мероприятий, направленных на создание благоприятного инвестиционного климата в приоритетной сфере. Целесообразными представляются меры государственного воздействия на экономику, которые условно можно разделить на две группы: прямые и косвенные.

К *прямым* отнесем, во-первых, административные меры, которые выражаются в прямом государственном финансировании НИОКР. Причем с акцентом именно на прикладных исследованиях, которые уже имеют под собой практическую базу для применения, а следовательно, им проще выйти на рынок в более короткий срок. В этом плане важную роль может сыграть принятие закона

о технопарках, который, к сожалению, до сих пор отсутствует в российском правовом поле.

Представляется актуальным дальнейшее развитие механизмов государственной поддержки инвестиций в инновационную сферу. Особенно это касается развития российских венчурных фондов, которые до сих пор не зарекомендовали себя как действенный инструмент привлечения инвестиций в инновационную сферу.²

Вторым мощным инструментом прямого воздействия на экономику является широкое использование программно-целевого метода, в частности активное развитие системы государственного заказа. Также для создания экономики, ориентированной на инновации, необходимо развивать и поощрять программы по созданию кооперативных связей между наукой и бизнесом.

Теперь рассмотрим *косвенные* методы воздействия. Первоочередным здесь является налоговое стимулирование. Из действенных мер можно выделить, во-первых, увеличение сроков так называемых налоговых каникул для предприятий, работающих в инновационной сфере. Еще одним перспективным направлением косвенного воздействия является предоставление предприятиям, которые инвестируют часть своей прибыли в новые технологии, льгот по оплате жилищно-коммунальных услуг.

Помимо этого, для стимулирования инновационной активности в России необходимо в кратчайшие сроки отредактировать и ужесточить законодательство в сфере защиты интеллектуальной собственности и авторского права, а также упростить процедуру патентования.

От принятия мер в обозначенных областях напрямую зависит, сможет ли российская экономика занять достойное место в числе стран — лидеров мирового инновационного процесса.

Так зачем они нужны?

Теперь зададим главный вопрос: так зачем нужны инновации, каков их социальный эффект, как они влияют на общество, на жизнь людей?

Опыт мировых лидеров в области высоких технологий показывает, что инновационная деятельность субъектов хозяйствования стимулирует экономическое развитие и переход к шестому технологическому укладу на основе экономики знаний и информационного общества. Кроме того, весь инновационный процесс, от возникновения идеи до внедрения инновационного продукта, представляет собой огромный ресурс создания новых рабочих мест. Следствие его рационального использования — повышение уровня занятости населения, что также благоприятно сказывается на состоянии экономики. При этом инновационная деятельность, являясь приоритет-

ным направлением, обеспечивает хороший доход. Крупные компании и предприятия, заинтересованные в повышении конкурентоспособности, для успешного функционирования и развития готовы предложить выгодные условия специалистам: ученым, разработчикам, технологам. При этом они не ограничиваются привлекательным уровнем зарплаты, но и создают возможности для саморазвития и самореализации сотрудников на различных курсах и тренировочных программах. Очевидно, что такие условия способствуют всестороннему развитию личности. Иными словами, заниматься инновациями становится не просто выгодно, но еще и престижно.

Еще одной важной положительной стороной внедрения инноваций является замещение сырьевой ориентации на наукоемкое производство. Очевидно, что ископаемые ресурсы, на которых в большой степени держится в настоящее время экономика нашей страны, исчерпаемы. Стабильность экономики и наше благосостояние находятся в прямой и очень жесткой зависимости от стабильности цен на топливные ископаемые ресурсы. Занимаясь научными разработками и внедрением инноваций, мы сможем застраховать себя от спадов и кризисов, связанных с колебанием цен на ископаемые ресурсы или же их истощением.

Мощный социальный эффект инновационной деятельности состоит в том, что дает возможность более полно и всестороннее удовлетворить потребности личности. Ведь разработки чего-то прорывного ведутся в тех сферах жизни общества, в которых чего-то не хватает, или там, где что-то можно или нужно улучшить. Из этого следует, что инновации создаются людьми для удовлетворения личных и общественных потребностей, они служат улучшению жизни, и в этом их неоспоримый социальный эффект.

Литература

1. Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства www.dist-cons.ru/modules/innova/index.html
2. Российская газета, Интернет-портал URL: www.rg.ru/2012/06/28/pravitelstvo-anons.html
3. Совершенствование институциональных и финансовых механизмов формирования и реализации инвестиционной политики государства: Монография / рук. авт. колл. д-р экон. наук, проф. О.М. Белоусова. — М.: Финансовый университет, 2013. 248 с.
4. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) / United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO). Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР <http://www.uis.unesco.org/>
5. Филатов Ю.Н. Проблемы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации // Вестник ТГУС. — 2008. Серия «Экономика». — Выпуск 3.
6. Даббах А.В. Четыре главные проблемы инвестиций в инновации // Forbes, 2010. 25 ноября.

² В 2010 г. из средств РОСНАНО и ОАО «РВК» было профинансировано лишь 18% инновационных продуктов, созданных в том же году.