



ИПБ России

№ 4 | 2021

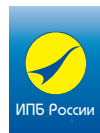
Вестник

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БУХГАЛТЕРОВ

- Парадоксы продолжают, или К чему ведет движение имущественной массы с. 2
- Оценка рыночной стоимости проблемных прав требования с. 8
- Новый подход Федеральной налоговой службы России к проверке внутригрупповых расходов с. 18



2021 www.ipbr.org



Свидетельство
о регистрации
СМИ ПИ № ФС77-54080
от 8 мая 2013 года
выдано Роскомнадзором

Учредитель:
НП «Институт
профессиональных
бухгалтеров и аудиторов
России», тел. 8 800 500-54-51

Адрес: 125009, Москва,
ул. Тверская, д. 22Б, стр. 3
Дизайн, верстка, препресс
000 «ДизайнПресс»

Подписано в печать
20.08.2021
Формат 60 x 90/8
Тираж 3 500
Отпечатано в России

Подписной индекс
по каталогу
«Пресса России»:
14257 – на полугодие,
25775 – на год

**Журнал включен в систему
Российского индекса
научного цитирования**

Журнал включен
в **Перечень рецензируемых
научных изданий**,
в которых должны быть
опубликованы основные
научные результаты
диссертаций на соискание
ученой степени кандидата
наук, на соискание
ученой степени доктора
наук, с 1 декабря 2015 года

Группа научных
специальностей –
08.00.05 – Экономика
и управление народным
хозяйством (по отраслям
и сферам деятельности)
(экономические науки),
08.00.10 – Финансы,
денежное обращение
и кредит (экономические
науки),
08.00.12 – Бухгалтерский
учет, статистика
(экономические науки)

Название журнала на рус-
ском языке – «Вестник ИПБ
(Вестник профессиональных
бухгалтеров)», в транс-
литерации – «Vestnik IPB
(Vestnik Professional'nyh
buhgalterov)»

Finance, Money Circulation and Credi

- 8 Assessment of the Market Value of Distressed Claims
**Lyudmila I. Khoruzhzy,
Yuriy N. Katkov,
Nina YU. Tryastsina,
Maksim S. Galkin**
- 18 The Russian Federal Tax Service's New Approach to the Inspection of Intra-Group Expenses
Liya E. Burlaka
- 23 In Time of Crisis Tax Policy Predetermines the State and Taxpayers Risks
**Nina I. Malis,
Larisa P. Grundel**
- 31 On the Situation of Insurance Contributions in the Russian Federation
Anastasiya E. Ivanova
- 38 Features of Financial Planning in the Non-Profit Organization – Recipient of Budget Funds
Irina S. Riabova
- 44 Digital Industry: How Transitional Taxation Mechanisms Become Permanent
Leonid I. Shilin

Теория учета: просто о сложном

- 2 Парадоксы продолжают, или К чему ведет движение имущественной массы
М.Л. Пятов

Финансы, денежное обращение и кредит

- 8 Оценка рыночной стоимости проблемных прав требования
**Л.И. Хоружий,
Ю.Н. Катков,
Н.Ю. Трясцина,
М.С. Галкин**
- 18 Новый подход Федеральной налоговой службы России к проверке внутригрупповых расходов
Л.Е. Бурлака
- 23 Налоговая политика кризисного периода предопределяет риски государства и налогоплательщиков
**Н.И. Малис,
Л.П. Грундел**
- 31 К вопросу о положении страховых взносов в Российской Федерации
А.Е. Иванова
- 38 Особенности организации финансового планирования в некоммерческой организации – получателе бюджетных средств
И.С. Рябова
- 44 Как «переходные» механизмы налогообложения цифровой отрасли становятся постоянными
Л.И. Шилин

М.Л. Пятов, Санкт-Петербургский государственный университет

Парадоксы продолжают, или К чему ведет движение имущественной массы

Итак, дорогие коллеги, мы продолжаем разговор об одной из ключевых идей в отечественной теории бухгалтерского учета, принадлежащих первому в его истории президенту ИПБ России, профессору Я.В. Соколову (1938-2010), – идее парадоксов бухгалтерского учета.

В прошлом номере мы с вами обсудили группу парадоксов, отражающих разрыв между движением денежных средств и признанием и оценкой доходов, расходов и прибыли компании. В этот раз мы рассмотрим вторую группу учетных парадоксов, сформулированных Я.В. Соколовым еще в 1991 году, – ситуации несоответствия между отражаемыми изменениями в «имущественной массе» компании и признаваемой в ее отчетности величиной прибыли (убытка). В версии, предложенной Ярославом Вячеславовичем в «Очерках по истории бухгалтерского учета», эти парадоксы были сформулированы следующим образом: «имущественная масса увеличилась, а прибыль нет»; «имущественная масса увеличилась, и прибыль увеличилась тоже»; «имущественная масса уменьшилась, а прибыль не изменилась»; «имущественная масса уменьшилась, и прибыль уменьшилась»¹.

Прибыль и богатство

В целом и рассмотренные нами в прошлый раз парадоксы учета прибыли, и данные ситуации – все это иллюстрации чрезвычайно важной особенности современного бухгалтерского учета: содержащаяся в бухгалтерской отчетности информация о прибыли фирмы не отражает изменение ее реального благосостояния.

В рамках здравого смысла и простой житейской хозяйственной логики прибыль есть ни что иное, как выражение роста богатства хозяйствующего субъекта. Есть прибыль – значит ты стал богаче. А стал ты богаче тогда, в том случае, когда твои возможности, по сравнению с взятой за основу точкой отсчета (сравнения), возросли. С прибылью ты можешь больше, чем без прибыли. Ты можешь больше приобрести, больше потратить,



объем благ в твоём распоряжении увеличивается, растёт твой капитал.

Мы только что использовали термин «капитал». Это понятие чрезвычайно сложное, гораздо сложнее, чем прибыль. Дискуссии о капитале – стержень развития экономики как науки на протяжении всего ее существования. Однако в среде лиц, не относящих себя к ученой братии, но активно интересующихся капиталом, эта загадочная экономическая категория чаще всего

ассоциируется с имуществом. В бухгалтерском же учете, когда мы говорим об имуществе, традиционно мы имеем в виду активы.

Активы и имущество

Понимание актива бухгалтерского баланса как отражения наличествующего у фирмы имущества было совершенно очевидно для всех участников хозяйственной жизни до момента распространения на практике идей динамической балансовой теории. Нужно сказать, что и в настоящее время связка «активы – имущество» – первое, что можно услышать, задавая соответствующие вопросы представителям квалифицированных пользователей отчетности, не специализирующихся непосредственно в ведении бухгалтерского учета.

Практика статического баланса, продолжающая оказывать определенное влияние на методологию учета и в наши дни², всегда предполагала отражение в активе только имущества фирмы, принадлежащего ей на праве собственности. При этом оценивалось это имущество в возможных ценах его продажи на момент составления баланса. Это, с одной стороны, позволяло, исходя из допущения прекращения деятельности компании, оценивать ее платежеспособность. Сопоставлялись актив (как покрытие долгов) и обязательства перед кредиторами. Иными словами, данная метода формирования актива позволяла представлять в балансе объем средств, который можно рассматривать как потенциальное покрытие долгов фирмы. С другой стороны, такая трактовка актива давала возможность оценки капитала

¹ Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. – М.: «Финансы и статистика», 1991, С. 53-54.

² Здесь достаточно вспомнить подход к оценке ликвидности компаний путем сопоставления оценок ее оборотных активов и краткосрочных обязательств (коэффициенты ликвидности).

собственников компании, размещенного в ней (используемого в ее деятельности, управляемого членами фирмы). Достаточно было вычестить из активов суммы долгов сторонним лицам – и перед нами приблизительная оценка тех средств, которые останутся в распоряжении собственников, если «вот прямо сейчас» закрыть фирму. В таком случае сопоставление величины капитала собственников на конец и начало рассматриваемого периода времени давало оценку прибыли или убытка фирмы и ее собственников. Прибыль или убыток понимались как рост или, соответственно, уменьшение объема ценностей, должных остаться у владельцев фирмы после ее закрытия.

В этой связи *на уровне здравого смысла и элементарной хозяйственной интуиции представляется совершенно нормальным и понятным, когда рост имущественной массы, находящейся в распоряжении фирмы, воспринимается как рост ее прибыли.*

Вторичное и первостепенное

Конечно, с позиций бухгалтерского представления хозяйственных фактов посредством двойной записи на счетах и составления баланса, рост объемов имущества лишь тогда можно рассматривать как прибыль, когда он не сопровождается пропорциональным ростом долгов перед кредиторами. Однако рост имущества бросается в глаза скорее и вызывает энтузиазма больше, чем рост долгов. Эта психологическая особенность восприятия подобных ситуаций с веками практически не меняется. Так и сегодня, беря кредиты (часто совершенно «неподъемные»), люди очень радуются покупкам и росту своего имущества и не сильно расстраиваются в связи с ростом своих долгов.

Относительно этого чрезвычайно важного момента Я.В. Соколов, в частности, отмечал следующее: «постараемся реконструировать взгляды пионеров учета и прежде всего посмотрим, как они понимали, с нашей точки зрения, главное – цель учета: «Это, – писал Пачоли, – ведение своих дел в должном порядке и как следует, чтобы можно было без задержки получить всякие сведения как относительно долгов, так и требований». Таким образом, – подмечал Соколов, – уже в первой бухгалтерской работе подчеркивалось, что учет ведется в целях оперативного выявления величины долгов и требований (юридическая природа учета) и надлежащего устройства своих дел (экономическая природа учета). Итак, с первых шагов возникают как бы две взаимосвязанные цели. Вплоть до XX в. первая цель – чисто контрольная... будет считаться основной – главной»³. Однако, «срок службы» социального «условного рефлекса» очень долог, и прекратившееся «на

официальном уровне» определенное восприятие действительности через поступающую информацию о ней (в частности – бухгалтерскую отчетность) в реальной хозяйственной жизни может продолжаться еще очень долго. И вот если, например, сейчас нам ничто не мешает продолжать оценивать платежеспособность (ликвидность) методами как минимум столетней давности, так почему же мы не можем продолжать воспринимать рост активов как увеличение имущества фирмы, а значит – получение ею прибыли?

Активы и управление ими

Возможна и еще одна (не столь очевидная) трактовка изменения «имущественной массы» компании, более близкая к идеям современного управления компанией. С данной точки зрения содержание статей баланса раскрывает потенциал хозяйственной деятельности фирмы, возможные сценарии развития событий, связанных с признанными в отчетности активами и пассивами. Здесь имеет значение не само увеличение или уменьшение объема имущества в какой-то момент времени, но потенциал получения компанией дохода, который скрывает в себе это изменение. Ведь имущество фирмы при должном управлении его «массой» — это источник получения компанией доходов. И с такой точки зрения, исходя из допущения непрерывности, уже не столь важно то, что динамика имущественной массы компании, как правило, связана, соответственно, с ростом или снижением объема ее долгов кредиторам.

Не случайно центральным показателем в системе индикаторов оценки рентабельности компаний считается рентабельность активов. Именно он рассчитывается через соотношение оценки общего объема средств, управляемых фирмой, с прибылью как оценкой экономического эффекта от этого управления. Сама логика данного показателя предполагает, что если компания нормально работает и развивается, рост объема активов, то есть вовлеченных в бизнес фирмы средств, должен сопровождаться как минимум пропорциональным ростом прибыли. Если этого не происходит, наращивание «имущественной массы» фирмы оказывается (во всяком случае на рассматриваемом этапе) не эффективным. Здесь совершенно не случайным представляется определение понятия «актив» в МСФО как находящегося под контролем фирмы ресурса, управление которым потенциально способно принести (вероятнее всего принесет) фирме экономические выгоды (доходы).

Актив не есть имущество

Вместе с тем в условиях современной бухгалтерской практики ставить знак равенства между

³ Соколов Я.В. *Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней.* – М.: ЮНИТИ, 1996, с. 67.



понятиями «актив» и «имущество» будет уже не верным. И здесь использование МСФО понятия «ресурсы» – это некий примиряющий компромисс между концепциями статического и динамического баланса. Однако ресурс – это чрезвычайно широкое понятие, выходящее далеко за рамки трактовки актива даже в соответствии с МСФО. Из всего комплекса ресурсов компании МСФО к активам относят те из них, которые можно назвать контролируемые фирмой. Ключевым же после контроля условием признания активов по МСФО выступает условие потенциального привлечения в компанию экономических выгод. И здесь, если мы обратим внимание на положения, определяющие порядок признания активов в соответствии с МСФО, мы сможем увидеть, что больше внимания стандарты уделяют не описанию самих активов как объектов учета, но именно квалификации ожидаемых от них поступлений экономических выгод. Так, в п. 4.8 «Концептуальных основ» читаем: «Будущая экономическая выгода, заключенная в активе, представляет собой потенциал прямого или косвенного увеличения поступлений в организацию денежных средств и их эквивалентов. Такой потенциал может быть производственным и являться частью операционной деятельности организации. Он также может принимать форму конвертируемости в денежные средства или их эквиваленты либо способности уменьшать выбытие денежных средств, например, когда альтернативный производственный процесс снижает затраты на производство». Таким образом объектом представления в составе активов фирмы становятся в большей степени не те ресурсы, о которых идет речь, но «заключенная в них будущая экономическая выгода».

Между балансом и отчетом о финансовых результатах

В условиях развития института акционерных обществ переход на практике к динамической балансовой концепции обеспечил полный разрыв между понятиями «имущество» и «активы». Во-первых, оценка по историческим ценам лишила даже имущественные статьи актива их значения как демонстрирующих объемы соответствующего имущества фирмы в его оценке, адекватной моменту составления отчетности. Оценка активов полностью подчинилась идее распределения затрат компании между бухгалтерским балансом (капитализация) и отчетом о прибылях и убытках (отчетом о финансовых результатах) (декапитализация). Отсюда стоимость активов, по которой они отражались в балансе, окончательно утратила связь с реальностью. И самым ярким примером этого стала выступать так называемая остаточная стоимость амортизируемого имущества. Так, допустим, десять лет назад мы приобрели объект основных средств.

Срок его полезного использования был определен как пятнадцать лет. И вот сегодня, начисляя амортизацию, мы уменьшаем оценку основного средства, отражающую цены десятилетней давности на искусственно рассчитанную величину амортизации (например, двенадцатую часть от одной пятнадцатой цены приобретения), и разность между ними называем оценкой данного объекта. Полная несурезица с точки зрения того, кто хочет знать, «сколько стоит» это основное средство сегодня.

Более того, идея признания в качестве активов капитализируемых затрат дополнила актив баланса целым рядом позиций, за которыми вообще не стоит никакого имущества – расходы будущих периодов, незавершенное производство в сфере работ и услуг, часть нематериальных активов, часть капитальных вложений – всё это активы, но не имущество.

Куда актив, туда и прибыль

В предыдущей статье мы с вами говорили о том, что реализация в учетной практике политекономической идеи кругооборота капитала, подчинившая учет выражению $D - T - D'$, превратила прибыль в результат распределения зафиксированных в учете затрат между активом баланса компании и расходной частью ее отчета о прибылях и убытках. Однако эти новации начала XX века оказали не меньшее влияние и на учет имущества как активов организаций. Совершенно аналогично оценка активов, за исключением денежных средств (их эквивалентов) и дебиторской задолженности, также стала полностью зависеть от того, какая часть признанных в учете затрат компании будет капитализирована, то есть распределена по соответствующим позициям актива, а какая будет отнесена на расходные статьи отчета о прибылях и убытках (финансовых результатах).

Так, следование в методах отражения в учете хозяйственных фактов идее объяснения каждого из них как элемента процесса $D - T - D'$ действительно сформировало иллюзию наличия прямой связи между динамикой актива бухгалтерского баланса и отражаемой в отчетности величиной прибыли фирмы. Капитализируется больше затрат – оценка актива становится больше, как следствие – меньшая часть затрат декапитализируется (списывается в отчет о финансовых результатах), а это в свою очередь увеличивает оценку прибыли отчетного периода. Отсюда, чем больше актив, тем больше прибыль. И наоборот. При уменьшении объемов капитализации, уменьшается (в сравнении с альтернативной) оценка активов, большая часть затрат декапитализируется, уменьшая тем самым оценку прибыли. Отсюда также вырисовывается зависимость – чем меньше оценка актива, тем меньше прибыль.

Далее, если при этом ассоциация «актив – имущество» не утрачивается, а она не менее устойчива, чем ассоциация «прибыль – деньги», то долговременное представление отчетности в соответствии с принципами непрерывности деятельности и соответствия доходов и расходов приводит к буквальному восприятию ее пользователями связки «имущественная масса – прибыль», то есть «активы – прибыль» как представляющей действительное положение дел. Отсюда ситуации, когда отчетность отражает динамику имущественной массы компании, но при этом не показывает соответствующую динамику оценки прибыли, начинают восприниматься как нечто ненормальное.

Отражение «не происходящего»

Вместе с тем на примере, допустим, амортизации мы можем прекрасно видеть, что и отражаемое бухгалтерами изменение имущественной массы, и соответствующее ей изменение в оценке прибыли могут не иметь никакого отношения к действительному благосостоянию отчитывающейся компании. Мы начисляем амортизацию. Чем больше рассчитанная сумма амортизационных отчислений в текущем периоде, тем больше оценка себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг), тем больше сумма расходов, декапитализируемых как часть оценки реализованных компанией за период товаров, и, соответственно, тем меньше прибыль и меньше остаточная стоимость основных средств (части имущественной массы компании). И наоборот, чем меньше амортизационные отчисления, тем больше прибыль и оценка остаточной стоимости основных средств.

Казалось бы, это привычные и понятные каждому бухгалтеру зависимости, более того, как правило, именно так мы объясняем потенциальное воздействие на показатели отчетности реализуемой учетной политики фирмы в части начисления амортизации. Однако здесь очень важно помнить: начисляя амортизацию, мы не отражаем никакого происходящего в реальности факта. Больше мы начислим амортизации, меньше, вообще не начислим – основное средство будет использоваться в производстве так же, как и использовалось, более того, его реальная стоимость (с любой точки зрения) от этого никак не изменится. Далее, мы сможем продать то же количество продукции (тот же объем работ, услуг) и получить за него ту же выручку (не больше, не меньше) и в те же сроки. Изменится лишь отражаемая в учете оценка остаточной стоимости основных средств и величина бухгалтерской прибыли. Эти изменения последуют в результате реализации чисто бухгалтерского приема, а не динамики действительного положения дел.

Но данные учета покажут нам – чем меньше оценка основных средств (имущественной массы),

тем меньше прибыль, и наоборот, чем выше оценка основных средств (имущественной массы), тем больше прибыль. И вот в глазах широкой публики, не являющейся профессиональными бухгалтерами, складывается картина: чем больше имущественная масса компании, тем больше получаемая ею прибыль, чем меньше имущества и у фирмы, тем и прибыль должна быть меньше.

Нам видна лишь оценка

Следует обратить внимание на то, что собственно факты увеличения или уменьшения имущественной массы пользователь финансовой отчетности может наблюдать исключительно через ее бухгалтерскую оценку. Ее (оценки) увеличение будет демонстрировать заинтересованным лицам рост имущественной массы, снижение – уменьшение имущественной массы. Это и так, и не так. Все будет зависеть не только от степени адекватности примененной оценки своему объекту, но и от ее целей. Если цель оценки – демонстрация некой «справедливой стоимости» актива, ее изменение будет показывать динамику стоимости имущества фирмы, трактовка которой как рост или снижение имущественной массы будут вполне уместны. Но если оценка будет строиться по принципу демонстрации исторических цен, ее изменение вряд ли поможет нам разобраться в том, растет или уменьшается действительный объем имущественной массы предприятия.

Отдельную историю представляет собой оценка активов исходя из ожидаемого от управления ими потенциального дохода. Во-первых, ожидания могут и не оправдаться, а во-вторых, этот тип оценки непосредственно связан с управленческими талантами нанятых фирмой менеджеров, а они могут значительно отличаться даже при схожести у разных компаний фактического объема их имущественных масс.

Также, говоря об оценке имущества, нельзя не упомянуть значения и собственно учетных приемов. Об амортизации мы говорили выше, но на оценку имущества компаний влияют фактически все элементы ее учетной политики, направленные на исчисление финансового результата. Это и методы оценки запасов, и способы распределения условно-постоянных затрат, и любые иные подобные учетные манипуляции.

Прибыль как не прибыль

Наряду с реализуемыми на практике подходами к оценке активов, парадоксальность учетных данных об имуществе и прибыли могут усиливать применяемые способы признания прибыли. С определенной точки зрения можно утверждать, что далеко не вся прибыль компании признается в учете в качестве таковой. Хозяйственная логика и здравый смысл подсказывают, что любой



факт роста оценки собственного капитала (капитала собственников) компании, то есть рост ее активов, не связанный с увеличением обязательств, представляет собой факт получения прибыли. Однако функция прибыли как сигнала к уплате налогов и выплате дивидендов десятилетиями заставляла бухгалтеров изобретать способы вуалирования прибыли и добиваться их оправдания на законодательном уровне. Так возникли всевозможные виды резервов и фондов, а также добавочный капитал, отражение роста которых позволяет не трактовать как получение фирмой прибыли. Отсюда в учете рост оценки активов, частью которых объективно является «имущественная масса» компании, даже увеличивающий оценку ее (компании) собственного капитала, не всегда показывается как рост прибыли.

Старомодные привычки

И, наконец, нельзя не сказать о влиянии на данные парадоксы не только того, что и как показывается в бухгалтерской отчетности, но и того, что в ней не отражается.

Дело в том, что тот баланс, который продолжают изображать в своих учебниках современные авторы, просвещающие нас в вопросах бухгалтерского учета, представляет собой продукт экономики эпохи индустриализации – второй половины XIX – начала XX века. Некое «классическое» соотношение элементов актива и пассива баланса, к которому нас приучают со студенческой скамьи, характерно для «среднего» промышленного предприятия середины XX века. Это промышленное, индустриальное предприятие, использующее значимый объем материальных внеоборотных активов (высокая, по сравнению с оборотными, оценка внеоборотных средств), на складах которого ждет часа своей продажи готовая продукция (значимый объем запасов в активе баланса), расчеты которого формируют уравновешивающие друг друга позиции краткосрочных дебиторов и кредиторов, обязательно использующее долгосрочные кредиты и т.д. В этих условиях хозяйствования действительно объем средств фирмы, демонстрируемый в активе ее баланса, был способен охарактеризовать масштаб деятельности компании.

С развитием экономики на успешность работы фирм оказывают все большее влияние факторы, вообще не находящие отражения в ее бухгалтерской отчетности, – ее человеческий капитал, динамика рынка, действия конкурентов, социальная ответственность фирмы, ее деятельность в области охраны окружающей среды, репутация фирмы в самых разных слоях окружающего ее социального пространства и проч., и проч. В настоящее время попытки раскрыть влияние таких факторов на благосостояние компаний делаются

разработчиками так называемой интегрированной отчетности, отчасти в отчетности о соответствии деятельности фирмы тезисам устойчивого развития и т.д. Но, что остается очевидным, все успехи и неудачи фирмы, на которые влияют упомянутые факторы, никак не связаны с тем, что называется ее имущественной массой. Масштабы деятельности таких компаний, если говорить об отражении их в бухгалтерской отчетности, представлены, скорее, данными отчета о финансовых результатах, а не балансом. Но сила исторически-социального рефлекса, вырабатывавшегося в течение как минимум последних двух веков развития баланса как финансовой модели фирмы, продолжает заставлять пользователей отчетности искать связи между динамикой активов компании и ее прибылью.

Вот в общих чертах те методологические причины, которые можно рассматривать как основание для формулировки парадоксов профессора Я.В. Соколова, касающихся взаимосвязи «имущественной массы» фирмы и ее прибыли.

Взгляд из 1991-го

В 1991 году в работе «Очерки по истории бухгалтерского учета» профессор Соколов приводил следующие объяснения парадоксальности выделенных им четырех ситуаций восприятия пользователями отчетности данных о динамике «имущественной массы» фирмы и ее бухгалтерской прибыли. «Имущественная масса увеличилась, а прибыль нет. Сам по себе рост имущественной массы, – писал Ярослав Вячеславович, – не свидетельствует о прибыли (могло быть на нее повышение цен или безвозмездно получены какие-то дополнительные ценности. Или выявлены в результате инвентаризации излишки ценностей). Но это только в том случае, если применяемая методология не позволяет зачислять такие ценности на результатные счета»⁴.

«Имущественная масса увеличилась и прибыль увеличилась тоже. Логически очевидный вариант, при этом случай, по существу, аналогичный предыдущему, но предполагает методологические решения, позволяющие зачислять такой прирост в прибыль. Например, при инвентаризации выявлен излишек товаров, его покупная стоимость относится в кредит счета Убытков и прибылей, но тут может возникнуть парадокс «денег нет, а прибыль есть»⁴.

Таким образом, парадоксальность рассматриваемых ситуаций Ярослав Вячеславович видел в реализуемых при их бухгалтерском учете методологических решениях, видя в связке «имущественная масса – прибыль» нормальную хозяйственную логику.

Далее Соколов выделял еще два следующих парадокса. «Имущественная масса уменьшилась,

⁴ Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1991, С. 53-54.

а прибыль не изменилась. Например, у фирмы возникла дебиторская задолженность или у нее изъяли имущество. Но это в том случае, если применяемая методология не позволяет относить такие утраты на результатные счета»⁴. Так здесь вновь автор делает акцент на специфике учетной методологии, которая способна из очевидной ситуации сделать загадочный учетный парадокс. Обращает на себя внимание восприятие уже самим Ярославом Вячеславовичем понятия «имущественная масса» как исключительно представляющего комплекс вещного имущества фирмы. Ведь дебиторская задолженность – это тоже имущество компании, хотя и не вещное.

Ну и, наконец, четвертая создающая парадоксы восприятия ситуация: «имущественная масса уменьшилась и прибыль уменьшилась». В принципе, – отмечал Ярослав Вячеславович, – логически это самый очевидный вариант, но, повторяя предыдущий парадокс, мы можем отметить, что данный парадокс возникает только в том случае, если материальные, а не только денежные потери, согласно принятой методологии, могут быть отнесены на счет «Прибылей и убытков»⁴.

Парадоксов становится меньше

В дальнейшем, как мы отмечали в предыдущих статьях, развивая в своих работах тему учетных парадоксов, профессор Соколов увеличивал их констатируемое число, по возможности детализируя рассматриваемые парадоксальные ситуации. Этого не произошло только с парадоксами «имущественная масса – прибыль». Их к выходу в свет работы «Бухгалтерский учет как сумма

⁴ Соколов Я.В. *Очерки по истории бухгалтерского учета.* – М.: Финансы и статистика, 1991, С. 53-54.

⁵ Соколов Я.В. *Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни.* – М.: МАГИСТР, 2010, С. 177-180.

фактов хозяйственной жизни» Ярослав Вячеславович стал называть только два, правда, расширив трактовку понятия «имущественная масса» до всего актива: «Иимущественная масса (актив) изменилась, а прибыль нет» и «Прибыль изменилась – имущественная масса, представленная в активе, нет»⁵.

Кто знает, может быть так автор хотел сгладить впечатление от заметного расширения общего числа называемых им парадоксов учета, а может быть словосочетание «имущественная масса» не так сильно «цепляло» читателей, как слова «прибыль», «убыток», «доходы и расходы», и Соколов как тончайший знаток особенностей человеческого восприятия действительности не мог не учитывать этого обстоятельства. В любом случае значение этих парадоксов в общей палитре оттенков восприятия данных бухгалтерского учета пользователями учетной информации огромно. Ведь очевидно, что прибыль, исчисляемая бухгалтерами, лишь характеризует состояние вовлеченной в деятельность фирмы «имущественной массы» как объекта претензий кредиторов и собственников. 🟡

Рекомендуемая литература по теме

Мы продолжим разговор о парадоксах профессора Я.В. Соколова в следующей статье. Тем же читателям, которые хотели бы познакомиться с проблематикой, затронутой данной статьей, более подробно, мы рекомендуем обратиться к следующим источникам:

- Соколов Я.В. *Очерки по истории бухгалтерского учета.* – М.: «Финансы и статистика», 1991;
- Соколов Я.В. *Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней.* – М.: ЮНИТИ, 1996;
- Соколов Я.В. *Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни.* – М.: МАГИСТР, 2010.



DOI: 10.51760/2308-9407_2021_4_8
УДК: 336.648
БАК 08.00.10

Оценка рыночной стоимости проблемных прав требования

Assessment of the Market Value of Distressed Claims

Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, Российская Федерация, Москва

Людмила Ивановна Хоружий

докт. экон. наук, директор Института экономики и управления АПК
e-mail: horuzhiy@list.ru

Юрий Николаевич Катков

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической безопасности, анализа и аудита
e-mail: kun95@yandex.ru

Нина Юрьевна Трясцина

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической безопасности, анализа и аудита
e-mail: trnin115@yandex.ru

127550, Российская Федерация, г. Москва, ул. Тимирязевская, д. 49.
Тел. +7 (499) 976-46-97.

Инари Инвест Групп, Российская Федерация, Москва

Максим Сергеевич Галкин

генеральный директор ООО «Инари Инвест Групп»
e-mail: konung865@gmail.com
121099, Российская Федерация, г. Москва,

Новинский бульвар, д. 3.
Тел. + 7 (495) 128-76-28.

Аннотация. В научно-методической литературе, а также в российской практике оценочной деятельности отсутствует достаточный опыт и информация по оценке стоимости проблемных долговых активов. В условиях ухудшения финансово-экономического состояния корпоративного сектора и роста проблемной задолженности в кредитных портфелях банков рассмотрение методологических и практических основ процесса оценки стоимости прав требования по кредитным договорам приобретает особо актуальный характер.

В статье представлена методика и практический пример оценки рыночной стоимости проблемных прав требования. Представлены ключевые факторы формирования стоимости прав требования при двух возможных сценариях урегулирования задолженности – реструктуризации и банкротстве. Рассмотрены возможности применения оценочных подходов и методов в процессе оценки проблемных долговых активов с учётом их правовой и экономической специфики. Рассмотрен практический пример оценки обеспеченных залогом прав требования к компании, находящейся в состоянии

Rossiyskiy gosudarstvennyy agrarnyy universitet – MSKhA imeni K.A. Timiryazeva (Russian Timiryazev State Agrarian University), Russian Federation, Moscow

Lyudmila I. Khoruzhy

Doctor of Economics, Director of the Institute of Economics and Agribusiness Management
e-mail: horuzhiy@list.ru

Yuriy N. Katkov

PhD of Economics, Associate Professor at the Economic Security, Analysis and Audit Department
e-mail: kun95@yandex.ru

Nina YU. Tryastsina

PhD of Economics, Associate Professor at the Economic Security, Analysis and Audit Department
e-mail: trnin115@yandex.ru

49 Timiryazevskaya st., Moscow 127550, Russian Federation.
Phone +7 (499) 976-46-97.

Inari Invest Grupp, (INARI), Russian Federation, Moscow

Maksim S. Galkin

CEO of ООО «Inari Invest Grupp» (Limited Liability Company)
e-mail: konung865@gmail.com
3 Novinskiy Boulevard, 121099 Moscow,

Russian Federation.

Phone + 7 (495) 128-76-28.

Abstract. In the research and methodological literature, as well as in the Russian practice of appraisal activities, there is no sufficient experience and information on assessing the value of distressed debt assets. Amid the deteriorating financial and economic environment of the corporate sector and the growth of distressed debts in the loan portfolios of banks, review of the methodological and practical foundations of the process of assessing the value of claims under loan agreements becomes especially relevant.

This paper contains a methodology and a practical example of assessing the market value of problematic rights of claim. The key factors in the value formation of the rights of claim are presented for two possible scenarios of debt settlement – restructuring and bankruptcy. The possibilities of using valuation approaches and methods in the process of assessing distressed debt assets, taking into account their legal and economic specifics, are considered. A practical example of assessing the rights of claim secured by pledge against a company in a state of bankruptcy within the framework of the income approach using the discounted cash flow method is reviewed.

банкротства, в рамках доходного подхода методом дисконтирования денежных потоков.

Результаты исследования могут быть использованы специалистами залоговых подразделений банков для анализа качества выданных кредитов, профессиональными оценщиками, а также специалистами в сфере МСФО и аудиторами для анализа справедливой стоимости проблемных долгов.

Ключевые слова: права требования; кредитный договор; залоговое обеспечение; оценка; доходный подход.

Введение

В условиях экономического кризиса в России, вызванного пандемией COVID-19, ухудшилось финансово-экономическое состояние корпоративного сектора. В настоящее время большинство экспертов по работе с проблемными активами банков сходятся во мнении о том, что после отмены моратория на возбуждение дел о банкротстве в отношении компаний наиболее пострадавших от пандемии отраслей доля проблемной задолженности в структуре кредитного портфеля коммерческих банков существенно возрастет, введение моратория скорее «заморозило» проблемный бизнес, чем способствовало улучшению его финансового состояния, т.е. институт моратория лишь отсрочил момент банкротства. В соответствии с этим с целью повышения эффективности урегулирования споров по кредитным договорам возрастает необходимость проведения точной оценки стоимости прав требования.

Оценка стоимости прав требования требуется в следующих случаях:

1. При переуступке прав требования банком (в целях заключения договора цессии).
2. В процессе проведения комплексной финансово-юридической проверки (процедура Due Diligence) кредитных организаций.
3. В целях принятия управленческих решений по урегулированию проблемной задолженности.

В большинстве случаев оценка прав требования проводится в целях заключения договора цессии. Мотивация переуступки прав требования со стороны банковских структур заключается в том, что в момент составления банковской отчетности убытки, выявленные при переоценке прав требований и залогового имущества, являются причиной перегруппировки активов по категориям качества в сторону более низкой категории и, как следствие, приводят к увеличению банковских резервов, что является прямым убытком банка. Чем больше уровень резервов, тем меньше в итоге стоимость собственного капитала банка и ниже уровень показателей ликвидности. Для снижения влияния «плохих» долгов на уровень резервов банки реализуют часть проблемных активов, поскольку даже убытки, полученные от реализации, могут быть существенно ниже,

The results of the study can be used by specialists of the collateral divisions of banks to analyze the quality of issued loans, professional appraisers, as well as specialists in the field of IFRS and auditors to analyze the fair value of distressed debts.

Keywords: rights of claim; loan agreement; collateral; assessment; income approach.

чем последствия формирования дополнительных резервов.

Следует отметить, что в научно-методической литературе, а также в российской практике оценочной деятельности отсутствует достаточный опыт и информация по оценке стоимости проблемных долговых активов с учётом современных требований. В этой связи рассмотрение методологических и практических основ процесса оценки стоимости прав требования по кредитным договорам приобретает особо актуальный характер.

Цель исследования. Целью исследования является рассмотрение теоретических и практических особенностей оценки рыночной стоимости проблемных прав требования.

Задачи. В соответствии с целью исследования были выполнены следующие задачи:

- проанализированы основные сценарии урегулирования проблемных прав требования – дефолтный сценарий и сценарий реструктуризации;
- рассмотрены ключевые факторы формирования стоимости проблемных прав требования;
- на практическом примере рассмотрена методика оценки рыночной стоимости обеспеченных залогом прав требования в рамках банкротства должника на основе метода дисконтирования денежных потоков.

Методы исследования. При подготовке статьи использовались следующие методы исследования: монографический, метод экономико-математического моделирования, статистический метод.

Теоретические и методологические основы оценки прав требования по кредитным договорам

Наиболее корректно проводить оценку стоимости прав требования проблемной задолженности методами доходного подхода, который предполагает прогнозирование потенциального дохода, получаемого кредитором в счет погашения долга.

Сравнительный подход является более уместным применительно к оценке прав требования в условиях ограниченной информации об объекте оценки, объектах залога, прочем имуществе должника и поручителях. В процессе применения данного подхода удаётся получить лишь приблизительную стоимость прав требования, которая

может использоваться для определения ориентировочной цены переуступки права требования.

Затратный подход, как правило, ограничивается определением рыночной стоимости для ликвидных обеспеченных долгов. Например, для

расчета рыночной стоимости портфеля долгов по автокредитам заемщиков с хорошей кредитной историей.

В рамках доходного подхода рыночная стоимость прав требования и порядок проведения оценки

Таблица 1. Факторы стоимости права требования проблемной задолженности в рамках дефолтного сценария

Фактор стоимости	Характеристика
Основные факторы:	
Наличие залогового обеспечения и его стоимость	Наличие залогового обеспечения является гарантией возврата задолженности и позволяет кредитору получить доход от продажи залога в счет погашения долга вне очереди. Согласно данным Статистического бюллетеня ЕФРСБ на 31.12.2019 г., залоговые требования удовлетворяются в среднем на 30,7%, в то время как степень погашения не обеспеченных залогом требований значительно ниже – всего 2,4%.
Стоимость не обремененного залогом имущества должника	Доход от реализации незалогового имущества распределяется между всеми кредиторами 3 очереди пропорционально сумме их требований, что в случае недостаточности дохода от реализации залога позволяет кредитору получить доход в счет погашения долга.
Стоимость не обремененного залогом имущества поручителей	Поручительство по обязательствам должника также является гарантией возврата задолженности. В случае невозможности погашения должником своих обязательств кредитор может обратиться с иском о взыскании на имущество и доходы поручителей в целях максимально возможного удовлетворения своих требований.
Ставка дисконтирования	Ставка дисконтирования представляет собой ожидаемую доходность потенциального инвестора, который планирует приобретение рассматриваемых прав требования. Ставка дисконтирования зависит от риска непогашения задолженности, который в свою очередь зависит от качества активов должника и степени ликвидности его имущества. Повышение ставки дисконтирования приводит к снижению рыночной стоимости прав требования.
Предполагаемый срок погашения задолженности	Принимая во внимание, что погашение задолженности в рамках процедуры банкротства осуществляется в течение достаточно продолжительного времени – от 1 года до 5 лет, при определении рыночной стоимости права требования по доходному подходу следует учитывать изменение стоимости денег во времени. В соответствии с этим повышение сроков урегулирования задолженности приводит к снижению рыночной стоимости прав требования.
Дополнительные факторы:	
Доход от сдачи имущества должника в аренду на период банкротства	В ходе процедуры банкротства имущество должника может быть передано в аренду, арендный доход направляется на покрытие расходов, возникающих в ходе процедуры банкротства (текущие платежи) и распределяются между кредиторами пропорционально сумме их требований, что повышает степень удовлетворения задолженности. При этом следует отметить, что в силу п. 2 ст. 334 ГК РФ доход от аренды обремененного залогом имущества направляется залоговому кредитору, при этом учитываются требования п. 1 ст. 138 Закона о банкротстве, согласно которым конкурсным управляющим удерживаются резервы от данного дохода на погашение требований 1 и 2 очереди и покрытия судебных расходов, расходов по выплате вознаграждения арбитражным управляющим и оплаты услуг лиц, привлеченных арбитражным управляющим в целях обеспечения исполнения возложенных на него обязанностей.
Доход в случае продолжения финансово-хозяйственной деятельности должника	В некоторых случаях при инсинуации процедуры банкротства финансово-хозяйственная деятельность должника не прекращается, операционные доходы направляются на покрытие расходов, возникающих в ходе процедуры банкротства (текущие платежи), и распределяются между кредиторами пропорционально сумме их требований, что повышает степень удовлетворения задолженности.
Возможность получения мораторных процентов	Под мораторными процентами понимаются процентные начисления на сумму основного долга за периоды проведения банкротных процедур, которые заменяют собой договорные проценты и штрафные санкции за несвоевременное исполнение обязательств. Для выплаты мораторных процентов необходимо погашение всех требований по текущим платежам, включенных в реестр требований кредиторов, за исключением требований очереди 3.4 реестра – пени и штрафов. Также следует отметить, что в том случае, если величины дохода от реализации предметов залога достаточно для погашения требований, обеспеченных залогом имущества, залоговый кредитор вправе получить денежные средства в счет погашения мораторных процентов преимущественно перед кредиторами третьей очереди, требования которых не обеспечены залогом, за счет остатка дохода от реализации переданного в залог имущества должника по соответствующим требованиям.

зависят от того, какой сценарий урегулирования задолженности наиболее целесообразен:

1. Дефолтный сценарий – предполагается инициация процедуры банкротства (конкурсного производства) в отношении должника и поручителей с последующим обращением взыскания на предметы залога и не обремененное залогом имущества должника и поручителей.
2. Сценарий реструктуризации – предполагается сохранение бизнеса компании-должника, ослабления кредитного бремени посредством предоставления отсрочки погашения долга и снижения процентной ставки в целях обеспечения полного удовлетворения требований за счет свободных денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Дефолтный сценарий. В настоящее время в большинстве случаев банки переуступают права требования к компаниям, находящимся в состоянии глубокого финансового кризиса – либо уже признанным банкротами, либо в предбанкротном состоянии. Данный фактор предопределяет проведение оценки в рамках дефолтного сценария урегулирования задолженности – банкротства, сценарий реструктуризации применяется весьма редко. Обозначенная ситуация также предопределяется тем, что доля реабилитационных процедур в России (финансовое оздоровление, внешнее управление) составляет всего около 2-3% от общего количества процедур, открываемых в делах по банкротству [1].

Рыночная стоимость прав требования в рамках доходного подхода складывается из суммы денежных потоков от реализации предметов залога, не обремененного залогом имущества должника и поручителей, приведенной к дате оценки методом дисконтирования. В отдельных случаях в составе

денежных потоков учитывается доход, получаемый в результате аренды имущества должника, дохода, получаемого от операционной деятельности должника и поручителей, в том случае, если она продолжается в период проведения процедуры банкротства.

В таблице 1 представлены основные факторы, влияющие на стоимость прав требования в рамках дефолтного сценария урегулирования задолженности.

Сценарий реструктуризации. В рамках сценария реструктуризации задолженности рыночная стоимость прав требования определяется на основе свободных денежных потоков компании от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности – CFADS (Cash Flow Available for Debt Service), приведенных к дате оценки методом дисконтирования. Данный показатель характеризует денежные потоки бизнеса, доступные для обслуживания долга в определенном периоде. CFADS рассчитывается по следующей схеме:

CFADS = EBITDA (прибыль до выплаты процентов, налога на прибыль и амортизации) – налог на прибыль – изменения рабочего капитала – капитальные вложения + прирост заемного капитала (новые кредиты) + взносы акционеров (участников).

Данный метод предполагает прогноз денежного потока от объекта оценки на протяжении прогнозного периода. Полученные величины затем дисконтируются с целью приведения к текущей стоимости. Рыночная стоимость определяется как сумма полученных текущих стоимостей с учетом итоговых поправок при необходимости [2].

В таблице 2 ниже представлены основные факторы, влияющие на стоимость прав требования в рамках сценария реструктуризации задолженности.

Таблица 2. Основные факторы стоимости прав требования проблемной задолженности в рамках сценария реструктуризации

Фактор стоимости	Характеристика
Эффективность финансово-хозяйственной деятельности	Свободные денежные потоки, доступные для обслуживания долга, зависят от уровня рентабельности деятельности компании.
Рыночная конъюнктура	Денежный поток от операционной деятельности во многом зависит от ситуации на рынке продукции или услуг компании. В частности, от динамики спроса, цен, уровня конкуренции, наличия потенциала роста рынка.
Ставка дисконтирования	Ставка дисконтирования представляет собой ожидаемую доходность потенциального инвестора, который планирует приобретение рассматриваемых прав требования. Ставка дисконтирования зависит от риска непогашения задолженности, который в свою очередь зависит от эффективности финансово-хозяйственной деятельности должника, рыночной конъюнктуры и отраслевой специфики деятельности, а также от эффективности управления компанией. Повышение ставки дисконтирования приводит к снижению рыночной стоимости прав требования.
Предполагаемый срок погашения задолженности	При определении рыночной стоимости права требования по доходному подходу следует учитывать изменение стоимости денег во времени. В соответствии с этим повышение сроков урегулирования задолженности приводит к снижению рыночной стоимости прав требования.

Согласно статистике Единого Федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ), доля реабилитационных процедур в России (финансовое оздоровление, внешнее управление) составляет всего около 2–3% от общего количества процедур, открываемых в делах по банкротству. При этом конкурсное производство характеризуется низкой эффективностью – доля дел, в которых кредиторы ничего не получили по результатам данной процедуры, составляет 68%, требования залоговых кредиторов 3 очереди удовлетворяются на 30,7%, незалоговых – всего на 2,4%.

В некоторых случаях с позиции кредиторов наиболее целесообразным решением, но не всегда самым очевидным, может являться сохранение бизнеса компании-должника при последующем погашении долга за счет денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В соответствии с этим при оценке рыночной стоимости прав требования рекомендуется проводить анализ стоимости как по дефолтному сценарию, так и в рамках реструктуризации, с дальнейшим обоснованием наиболее эффективного сценария погашения задолженности.

Практический пример проведения оценки прав требования по кредитным договорам

Исходные данные. В рамках настоящей статьи рассмотрим оценку прав требования коммерческого банка (далее Банк) по кредитным договорам с сельскохозяйственной организацией ООО «Агрокомплекс». В рамках кредитного договора №1 от 14.08.2016 г. Банк предоставил ООО «Агрокомплекс» денежные средства в размере 70 млн руб. на срок 60 месяцев по ставке 19,75% годовых, по кредитному договору № 2 – 100 млн руб. на срок 72

Таблица 3. Характеристики заложенного недвижимого имущества ООО «Агрокомплекс»

Предмет залога	Площадь	Назначение	Кадастровая стоимость, руб.
Производственное здание	502 м ²	Цех производства комбикормов	29 304 212
Производственное здание	3 141 м ²	Цех разведения птицы	74 567 881
Производственное здание	4 764 м ²	Животноводческая ферма	88 764 443
Складское здание	3 211 м ²	Ангар для хранения с/х техники	41 654 442
Складское здание	344 м ²	Ремонтный цех	16 322 001
Итого:			250 612 979

месяца по ставке 19,85%. Цель кредита – реализация инвестиционных проектов в сфере птицеводства.

В качестве обеспечения выполнения обязательств по кредитным договорам ООО «Агрокомплекс» передало в залог Банку объекты недвижимости в виде 5 производственно-складских помещений с учётом земельных участков, на которых они располагаются. Описание объектов залога представлено в таблице 3.

По причине снижения доходности финансово-хозяйственной деятельности при высоком уровне долговой нагрузки и последовавшего за этим акционерного конфликта компания оказалась неспособна погашать обязательные платежи по кредитам. В результате, согласно постановлению Арбитражного Суда от 21.11.2019 г., в отношении ООО «Агрокомплекс» была введена процедура наблюдения, которая продлилась 367 дней – до введения процедуры конкурсного наблюдения Постановлением Арбитражного суда от 23.11.2018 г.

Сумма задолженности (с учётом основного долга, начисленных процентов и пени за нарушение платёжной дисциплины) по кредитным договорам перед Банком на дату оценки составила **178 396 321 руб.**

В результате возникновения проблемной задолженности по кредитным договорам с ООО «Агрокомплекс» Банку требуется принять управленческое решение относительно процедуры взыскания задолженности по основному долгу, начисленным процентам и пени за просрочку. В данном случае возможны два варианта решения проблемы:

- продолжение процедуры конкурсного производства в отношении заёмщика, в течение которой имущество должника (залоговое и необременённое залогом) выставляется на публичные торги и за счёт дохода от его реализации покрываются требования кредитора;
- совершения сделки об уступке прав (требований) по кредитным договорам (продажа долга) третьему лицу.

Для целесообразности реализации того или иного варианта урегулирования проблемной задолженности необходимо произвести оценку стоимости прав требования и проанализировать степень возможности погашения долга за счёт продажи имущества должника.

Обоснование выбора подходов и методов оценки. На первом этапе оценки стоимости прав требования необходимо обосновать выбор оценочных подходов.

Учитывая, что рассматриваемое право требования обеспечено залогом, у Оценщика имеется информация, позволяющая прогнозировать реальные сроки и условия возврата просроченной задолженности, соответственно, существует возможность построить прогноз денежных потоков от объекта оценки в рамках доходного подхода. Таким образом, в рассматриваемой ситуации для оценки прав требования по кредитным договорам целесообразно использовать доходный подход.

Таблица 4. Нормативные сроки стадий и процедур банкротства

Стадия урегулирования задолженности	Длительность стадии, дней	Источник информации
Рассмотрение дела и принятие решения Арбитражным судом	90	п. 1, ст. 152 №95-ФЗ от 24.07.2002 г. «Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации»
Продление срока рассмотрения дела	120	п. 2, ст. 152 №95-ФЗ от 24.07.2002 г. «Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации»
Процедура наблюдения	210	ст. 51, Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 18.06.2017) «О несостоятельности (банкротстве)»
Процедура конкурсного производства	180	п. 2, ст. 124, Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 18.06.2017) «О несостоятельности (банкротстве)»

Таблица 5. Прогнозирование сроков урегулирования задолженности

№ п/п	Наименование	Источник информации и порядок расчёта	Ед. изм.	000 «Агро-комплекс»
1	Дата оценки	Задание на оценку	-	21.02.2019
2	Дата введения процедуры наблюдения	Согласно Определению Арбитражного суда	-	21.11.2017
3	Длительность процедуры наблюдения	стр.4 – стр.2	дней	367
4	Дата завершения процедуры наблюдения	Согласно Определению Арбитражного суда	-	23.11.2018
5	Дата начала конкурсного производства	Согласно Определению Арбитражного суда	-	23.11.2018
6	Длительность конкурсного производства (в среднем для сельскохозяйственных организаций)	Статистический бюллетень ЕФРСБ	дней	1 047
7	Дата окончания конкурсного производства (прогноз)	стр.5 + стр.6	дней	05.10.2021
8	Прогнозируемый срок завершения конкурсного производства и взыскания задолженности	стр.7 – стр.1	дней	957
Итого, срок урегулирования задолженности:			лет	2,62

Определение сроков взыскания задолженности.

На втором этапе проведения оценки в рамках доходного подхода прогнозируются возможные сроки урегулирования задолженности. В условиях ведения процедур банкротства в отношении должника сроки погашения обязательств перед кредитором определяются исходя из нормативных сроков продолжительности стадий и процедур банкротства, а также на основе статистической информации относительно фактической длительности процедур наблюдения и конкурсного производства с учётом их продлений. Нормативные сроки процедур банкротства представлены в таблице 4.

Средняя фактическая длительность процедур наблюдения и конкурсного производства с учетом возможных продлений по итогам 2017 года для организаций различных отраслей ежегодно приводится в Статистическом бюллетене ЕФРСБ¹.

Пример расчёта сроков урегулирования задолженности по кредитным договорам представлен в таблице 5.

Таким образом, спрогнозировать сроки урегулирования задолженности по кредитным договорам не составляет труда. Однако на практике достаточно часто встречается ситуация, при которой

длительность сроков проведения процедуры конкурсного производства значительно превышает среднестатистические показатели. Такая ситуация возникает по причине постоянного продления сроков проведения конкурсного производства, так как согласно ФЗ №127 «О несостоятельности (банкротстве)» срок данной процедуры в случае необходимости может быть неоднократно продлен на срок до 6 месяцев. В таком случае сроки урегулирования задолженности можно определить на основе статистических данных о длительности экспозиции предметов залога, прочего имущества должника, не обременённого залогом, или имущества поручителей по кредитным договорам (в данном случае рекомендуется брать максимальные сроки экспозиции).

Расчет задолженности. На третьем этапе проведения оценки необходимо рассчитать сумму задолженности перед различными кредиторами и определить порядок удовлетворения их требований.

Согласно Федеральному закону №127 «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. устанавливается очередность удовлетворения требований кредиторов:

- в первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О несостоятельности (банкротстве)».

повременных платежей, а также расчеты по иным установленным настоящим Федеральным законом требованиям;

- во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и (или) оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности;
- в третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами, в том числе кредиторами по нетто-обязательствам¹.

Сведения о размере задолженности и очередности удовлетворения требований приводятся в реестре требований кредиторов. Расчёт требований кредиторов к ООО «Агрокомплекс» по реестру представлен в таблице 6.

Таким образом, согласно Реестру требований кредиторов, составляемого конкурсным управляющим,

Таблица 6. Расчет требований кредиторов (по реестру требований)

№	Наименование	Ед. изм.	Значение
1	Требования кредиторов первой очереди	руб.	-
2	Требования кредиторов второй очереди	руб.	4 321 433
2.1	Расчёты по оплате труда и выплата выходных пособий	руб.	4 321 433
3	Требования кредиторов третьей очереди	руб.	176 040 916
3.1	Требования залоговых кредиторов по кредитным договорам	руб.	178 396 321
3.1.1	По кредитному договору №1	руб.	74 221 387
3.1.2	По кредитному договору №2	руб.	104 174 934
3.1.3	Из них частично погашено в процессе конкурсного производства	руб.	2 435 487
3.1.4	Размер непогашенного требования по залоговым договорам	руб.	175 960 834
4.	Требования незалоговых кредиторов	руб.	47 649
4.1	Решение о взыскании налога (сбора), пени за счёт имущества	руб.	38 331
4.2	Уведомление ГУ МОРО ФССРФ (задолженность по страховым взносам)	руб.	9 318
5.	Прочие кредиторы	руб.	32 433
Итого совокупный объём требований:			руб. 180 362 349

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О несостоятельности (банкротстве)».

сумма задолженности ООО «Агрокомплекс» составляет 180 363,35 тыс. руб. В частности, перед кредиторами третьей очереди – 176 040,92 тыс. руб. и 175 960,83 тыс. руб. по кредитным договорам, обеспеченных залогом имущества. Принимая во внимание, что в задолженности перед залоговыми кредиторами образуют только кредитные договора, являющиеся основанием возникновения оцениваемых прав требования, к дальнейшим расчётам принимается сумма непогашенной задолженности перед кредиторами второй очереди и залоговыми кредиторами (третья очередь), которая составляет 180 282,27 тыс. руб. (176 040,92 + 4 321,43).

Анализ финансового состояния должника. На четвёртом этапе оценки проводится анализ финансового состояния должника в целях определения достаточности принадлежащего ему имущества для покрытия расходов в деле о банкротстве, в том числе расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и в сроки, которые установлены Федеральным законом № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г.

Анализ финансового состояния организаций, в отношении которых введены процедуры банкротства, проводится в упрощённом варианте (экспресс-анализ), так как априори понятно, что финансовое состояние компании-банкрота является неудовлетворительным.

Расчет доходов от реализации предмета залога. На следующем этапе оценки осуществляется прогноз денежных потоков от реализации предметов залога, прочего имущества необременённого залогом или имущества поручителей по кредитным договорам. Предварительно, отдельно от стоимости прав требования, проводится оценка рыночной стоимости залога и прочего имущества должника и поручителей в соответствии с Федеральным стандартом оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7)», утвержденным Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 25 сентября 2014 г. № 611.

Согласно п. 3, ст. 137 ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)», требования кредиторов третьей очереди по возмещению убытков в форме упущенной выгоды, взысканию неустоек (штрафов, пеней) и иных финансовых санкций, в том числе за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по уплате обязательных платежей, учитываются отдельно в реестре требований кредиторов и подлежат удовлетворению после погашения основной суммы задолженности и причитающихся процентов¹.

Согласно результатам расчётов, доход от реализации предметов залога (за вычетом резервов в рамках конкурсного производства) полностью покрывает задолженность ООО «Агрокомплекс» по кредитным договорам №1 и №2. В соответствии

Таблица 7. Доход от реализации предмета залога

Наименование	Ед. изм.	Значение	
		Кредитный договор №1	Кредитный договор №2
Рыночная стоимость предмета залога	тыс. руб.	104 544	165 321
Скидка на срочность продажи	%	10%	10%
Скидка на срочность продажи	тыс. руб.	10454,4	16532,1
Доход от реализации предмета залога	тыс. руб.	94 090	148 789
Резерв конкурсного управляющего в размере 5 % от реализации заложенного имущества	тыс. руб.	4 704	7 439
Резерв для погашения требований кредиторов первой и второй очереди, 15%	тыс. руб.	14 113	22 318
Доход от реализации предмета залога при конкурсном производстве, приходящийся на кредитный договор	тыс. руб.	79 976	126 471
Номинальная задолженность по кредитным договорам	тыс. руб.	74 221	101 740
Остаток денежных средств после погашения задолженности	тыс. руб.	5 755	24 731

с этим, не проводится анализ возможности реализации прочего имущества должника и поручителей в целях урегулирования задолженности. При этом для дальнейших расчётов в качестве денежного потока, подлежащего дисконтированию, принимается номинальная задолженность по кредитным договорам, так как для удовлетворения своих прав требования Банк не может использовать сумму дохода от реализации залогового имущества, превышающую величину задолженности.

Определение ставки дисконтирования. Следующий этап оценки рыночной стоимости прав требования в рамках доходного подхода предполагает определение значения ставки дисконтирования. В процессе оценивания прав требования в качестве ставки дисконтирования принимаются значения процентных ставок по кредитам для юридических лиц, требующих и не требующих обеспечения, что соответствует рискам получения денежных средств от погашения

Таблица 8. Расчет ставки дисконтирования

№ п/п	Наименование банка	Название кредита	Процентная ставка	Ставка, принимаемая к расчетам	Сумма кредита, руб.	Срок кредита
1	ПАО «МТС-Банк»	«На пополнение оборотных средств»	11-17%	17%	1 000 000 – 80 000 000	до 2 лет
2	АО «БайкалИнвестБанк»	«Бизнес-Развитие»	16,9-18,5%	18,5%	300 000 – 60 000 000	до 3 лет
3	АО «Эксперт Банк»	«Для владельцев бизнеса»	16-19,5%	19,5%	10 000 000 – 50 000 000	до 5 лет
4	ПАО «Уральский банк реконструкции и развития»	«Рефинанс»	13-18,3%	18,3%	1 000 000 – 30 000 000	до 2 лет
5	ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк»	«Микро-лайт»	18-19%	19%	300 000 – 2 000 000	до 3 лет
6	ПАО «Сбербанк России»	«Экспресс под залог»	16,5-17,5%	17,5%	300 000 – 5 000 000	до 4 лет
7	АО «КБ «Москоммерцбанк»	«Быстрое решение»	14-17%	17%	до 15 000 000	до 5 лет
8	ПАО «Уральский банк реконструкции и развития»	«Обеспечительный»	13-18,3%	18,3%	1 000 000 – 30 000 000	до 2 лет
9	ПАО КБ «Локо-Банк»	«Оборудование»	12,75-15,25%	15,25%	300 000 – 150 000 000	до 5 лет
10	ПАО КБ «Локо-Банк»	«Оборотный»	9,25-14,55%	14,55%	300 000 – 150 000 000	до 3 лет
Итого среднее значение:				17,49%	-	-

задолженности по рассматриваемым правам требованиям.

В ходе проведенного анализа рынка, было выявлено, что процентная ставка по кредитам, требующим обеспечения, находится в диапазоне от 9,25% до 19,5%. Для расчета текущей стоимости дохода от реализации предмета залога к расчету принимается ставка дисконтирования в размере 17,49%, что соответствует среднему значению верхних границ диапазона ставок по коммерческим кредитам.

Расчет рыночной стоимости объекта оценки. На заключительном этапе оценки проводится определение рыночной стоимости прав требования исходя из результатов расчёта денежного потока, ставки дисконтирования и сроков урегулирования задолженности перед кредитором.

Согласно анализу рынка проблемной задолженности, проведенного Оценщиком, величина расходов на взыскание задолженности находится в диапазоне от 5 % до 45% от суммы взыскания. Более подробная информация о размерах вознаграждения за взыскание долгов представлена в таблице 9.

Исходя из принципа консервативности, в рамках настоящей работы величина расходов на взыскание задолженности была принята на уровне 5%.

Определив величину расходов на взыскание задолженности, производится расчёт рыночной стоимости прав требования – таблица 10.

Таким образом, рыночная стоимость прав требования Банка к ООО «Агрокомплекс» по кредитным договорам №1 и №2 составила 46 255 тыс. руб. и 63 404 тыс. руб. соответственно.

Заключение

При наличии информации о залогах по кредитным договорам не составляет труда спрогнозировать денежные потоки, направляемые на погашение задолженности, а также определить ориентировочные сроки её урегулирования. В соответствии с этим в процессе оценки рыночной стоимости прав требования целесообразно использовать метод

Таблица 9. Затраты на взыскание задолженности

Наименование компании	Размер вознаграждения
Группа компаний «Орион»	5-25%
Юридическая фирма «Концепт»	в среднем 5%
Долговое агентство «Константа»	5-35%
Центр эффективного взыскания	5-45%
Центр корпоративной безопасности	5-10%

дисконтирования денежных потоков в рамках доходного подхода.

Рассчитанная рыночная стоимость прав требования Банка по кредитным договорам №1 и №2 с ООО «Агрокомплекс» характеризуется дисконтом по отношению к сумме задолженности в размере 37,67%. Уровень дисконта учитывает, во-первых, прогнозируемый срок урегулирования задолженности с учётом сроков экспозиции объектов залога, который, в свою очередь, зависит от уровня ликвидности заложенного имущества, во-вторых, нормативные сроки проведения процедур банкротства должника.

Несмотря на существенный уровень дисконта, наиболее вероятным сценарием урегулирования задолженности в рассмотренной ситуации с ООО «Агрокомплекс» является продолжение процедуры банкротства (конкурсное производство) с последующей реализацией имущества должника, так как доход от реализации объектов залога полностью покрывает величину долга.

Результаты исследования могут быть использованы профессиональными оценщиками при определении рыночной стоимости прав требования, финансовыми аналитиками банков в процессе оценки кредитных рисков, а также экономическими службами организаций в процессе принятия управленческих решений относительно вовлечения в хозяйственный оборот заёмных финансовых ресурсов под залог имущества. ✓

Таблица 10. Расчет рыночной стоимости объекта оценки

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Значение	
			Кредитный договор №1	Кредитный договор №2
1	Доход от реализации предмета залога	тыс. руб.	74 221	101 740
2	Расходы на взыскание задолженности	тыс. руб.	3 711	5 087
3	Чистый доход от реализации предмета залога (дисконтируемый денежный поток)	тыс. руб.	70 510	96 653
4	Период взыскания задолженности	лет	2,62	2,62
5	Ставка дисконтирования (доход от реализации залога)	%	17,49	17,49
6	Фактор текущей стоимости (коэффициент дисконтирования)	-	0,656	0,656
7	Текущая стоимость дохода от реализации предмета залога	тыс. руб.	46 255	63 404
Итого текущая стоимость прав требования:		тыс. руб.	46 255	63 404

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

Библиографический список

1. Софина А.А. Особенности долговой экономики Российской Федерации // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – №12. – С. 3611-3624.
2. Катков Ю.Н., Галкин М.С., Мендес О.Л. Доходный подход к оценке стоимости бизнеса финансово-промышленных групп АПК // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т.1. – №6. – С. 66-80.

Для цитирования

Хоружий Л.И., Катков Ю.Н., Трясцина Н.Ю., Галкин М.С. Оценка рыночной стоимости проблемных прав требования // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2021. – № 4. – С. 8-17.

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.

References

1. Sofina A.A. Osobennosti dolgovoy ekonomiki Rossiyskoy Federatsii [Features of the Debt Economy of the Russian Federation]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo*, 2018, Vol. 19, no. 12, pp. 3611-3624 (in Russ.).
2. Katkov YU.N., Galkin M.S., Mendes O.L. Dohodnyy podhod k otsenke stoimosti biznesa finansovo-promyshlennykh grupp APK [Income Approach to Evaluation of Business Costs of Financial and Industrial APK Groups]. *Ekonomika i upravlenie: problema, resheniya*, 2018, Vol. 1, no. 6, pp. 66-80 (in Russ.).

For citation

Khoruzhy L.I., Katkov YU.N., Tryastsina N.YU., Galkin M.S. Otsenka rynochnoy stoimosti problemnykh prav trebovaniya [Assessment of the Market Value of Distressed Claims]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nykh buhgalterov)*, 2021, no. 4, pp. 8-17 (in Russ.).

DOI: 10.51760/2308-9407_2021_4_18
УДК 336.22
ВАК 08.00.10

Новый подход Федеральной налоговой службы России к проверке внутригрупповых расходов

The Russian Federal Tax Service's New Approach to the Inspection of Intra-Group Expenses

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Российская Федерация, Москва

Лия Евгеньевна Бурлака

магистрант факультета налогов, аудита и бизнес-анализа по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг»
e-mail: burlaka.liya@gmail.com
125993, Российская Федерация, г. Москва,
ул. Ленинградский просп., 49.
Тел. +7 (968) 409-79-86.

Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii (Financial University under the Government of the Russian Federation), Russian Federation, Moscow
Liya E. Burlaka

Master's Degree Student of the Taxes, Audit and Business Analysis Faculty with a major in Tax, Accounting and Tax Consultancy
e-mail: burlaka.liya@gmail.com
49 Leningradsky Prospekt, Moscow
125993, Russian Federation.
Phone +7 (968) 409-79-86.

Аннотация. В статье анализируется основная и наиболее актуальная проблема большинства холдинговых компаний в области налогообложения – оспаривание налоговыми органами правомерности признания внутригрупповых расходов в налоговой базе по налогу на прибыль организаций. Как правило, у фискальных ведомств возникают сомнения в реальности оказания услуг взаимозависимой организации, а также в том, что цена сделки соответствует рыночному уровню. Кроме того, со стороны налоговых органов можно наблюдать негативный тренд переквалификации выплат по трансграничным операциям в выплаты пассивного дохода в адрес акционеров или иных компаний холдинга, что влечет доначисление налога на доходы иностранных юридических лиц. Более того, налоговые органы могут попытаться оспорить предъявление входящего налога на добавленную стоимость к вычету по внутригрупповым расходам. Данная статья обобщает основные шаги «тесты», которые используют налоговые органы при проверке внутригрупповых услуг, что позволит холдинговым структурам своевременно оценивать соответствующие налоговые риски и разграничивать расходы на услуги, приобретаемые с целью развития и увеличения прибыльности российского налогоплательщика и расходы на услуги, направленные на обеспечение интересов акционеров или иных компаний группы.

Ключевые слова: налоги; внутригрупповые услуги; международная группа компаний; налогообложение холдингов; налоговый спор; налоговые проверки; акционерная деятельность.

Abstract. The paper analyzes the main and most pressing taxation issue of most holding companies – the tax authorities' challenge to the legality of recognizing intra-group expenses in the tax base for corporate income tax. In general, tax agencies have doubts about the reality of providing services to an interdependent organization, as well as that the transaction price corresponds to the market level. In addition, there is a negative trend of tax authorities' reclassification of payments on cross-border transactions into payments of passive income to shareholders or other companies of the holding, which entails an additional tax on income of foreign entities. Moreover, tax authorities may try to challenge the submission of incoming value added tax for the deduction of intra-group expenses. This paper summarizes the main steps/ tests that tax authorities use while inspecting intra-group services, which will allow holding companies to timely assess the relevant tax risks and differentiate between the costs of services purchased in order to develop and increase the profitability of the Russian taxpayer and the costs of services aimed at ensuring the interests of shareholders or other companies of the group.

Keywords: taxes; intra-group services; international group of companies; taxation of holding companies; tax dispute; tax inspections; shareholder activities.

Анализ судебной практики по внутригрупповым расходам

В настоящее время невозможно представить функционирование международных групп компаний (далее – МГК) без использования внутригрупповых услуг (далее – ВГУ). Однако практика признания и налоговый контроль за учетом ВГУ в России идут вразрез с общемировой практикой, поскольку за рубежом у компаний единой группы, как правило, не возникает проблем с признанием таких расходов. Это обыденный, рутинный процесс, при этом в нашей стране на практике ни

Рис. 1. Количество судебных разбирательств по ВГУ за 2016-2020 гг.¹

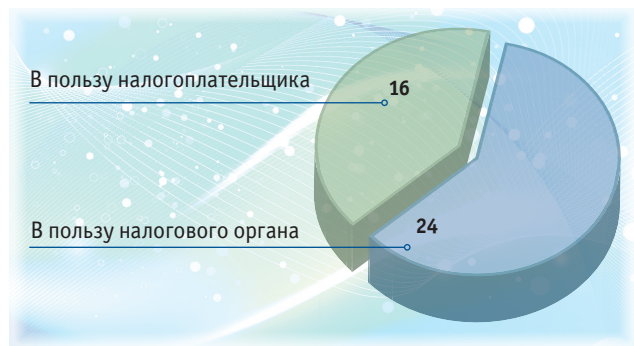


Рис. 2. Количество судебных разбирательств по ВГУ, оказанных иностранными компаниями группы за 2016-2020 гг.¹

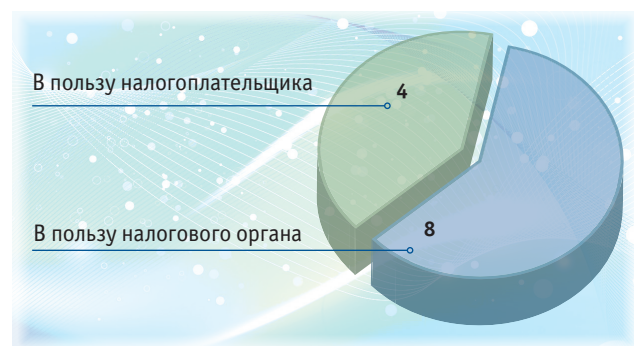
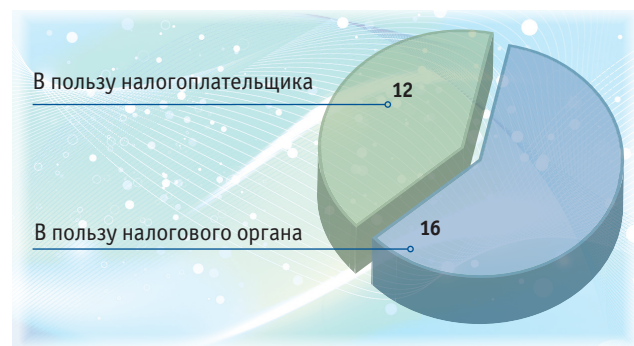


Рис. 3. Количество судебных разбирательств по ВГУ, оказанных российскими компаниями группы за 2016-2020 гг.¹



¹ Составлено автором на основе анализа судебной практики в СПС «КонсультантПлюс».

одна выездная налоговая проверка МГК не проходит без доначислений со стороны ФНС РФ в отношении сделок по оказанию ВГУ.

Тенденция развития судебной практики по внутригрупповым расходам по-прежнему показывает повышенный интерес налоговых органов к данным видам расходов, а суды чаще встают на сторону налогового органа, что подтверждается данными анализа судебной практики по ВГУ за 2016-2020 гг. (рис. 1).

Анализируя данные рисунка 1, можно сделать вывод, что 60% всех судебных разбирательств по внутригрупповым затратам за анализируемый период были в пользу налогового органа. При этом стоит также рассмотреть указанную выше судебную практику в разрезе того, от кого были получены ВГУ: от иностранных компаний группы или российских (рис. 2 и рис. 3).

На основании данных рисунков можно отметить, что судебных разбирательств по ВГУ, которые были оказаны российскими компаниями группы, в два раза больше, чем судебных дел при оказании ВГУ иностранными компаниями. Кроме того, данные рис. 3 демонстрируют, что налогоплательщикам легче доказать реальность услуг, экономическую обоснованность и предоставить достаточное документальное подтверждение при приобретении услуг у российских компаний группы.

Основные тенденции при проведении налоговых проверок по ВГУ

Анализ судебной практики также позволяет выделить основные тенденции налоговых органов при проведении налоговых проверок по ВГУ:

- (1) Налоговые органы в обосновании своей позиции часто ссылаются на рекомендации Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР), в частности на комментарии к модельной конвенции ОЭСР².
- (2) При проверке ВГУ, оказываемых компаниям МГК, налоговые органы подходят комплексно к данному вопросу, а именно, анализируют, оказываются ли рассматриваемые услуги всем компаниям группы, в одинаковом ли объеме и цене.
- (3) Ввиду совершенствования обмена налоговой информацией и налаживания связей между налоговыми органами России и зарубежных стран ФНС России активно направляет международные запросы в юрисдикции присутствия компаний групп и использует полученную информацию в ходе налоговой проверки или последующих судебных разбирательств.
- (4) В ходе проведения проверок налоговые органы не ограничиваются взаимодействием с

² OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris. Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-full-version-9a5b369e-en.htm> (дата обращения: 20.03.2021).

налоговым / бухгалтерским отделами компании, а вызывают на допросы инициаторов-потребителей всех внутригрупповых услуг и выясняют реальность оказания услуг, а также их экономическую обоснованность.

Ключевые «тесты» при проведении анализа ВГУ

Первым шагом на пути к совершенствованию налогового администрирования расходов по внутригрупповым услугам стало письмо ФНС России от 06.08.2020 № ШЮ-4-13/12599@ (далее – Письмо)³, которое обобщило практику в отношении проверок по ВГУ, оказываемых / приобретаемых у иностранных взаимозависимых организаций, однако данный факт не препятствует возможности применения данного письма в отношении ВГУ от российских взаимозависимых лиц. В данном письме перечислены основные подходы, которые территориальные налоговые органы должны применять при проведении мероприятий налогового контроля. Стоит также отметить, что письмо было опубликовано на официальном сайте ФНС РФ⁴ в разделе, который предусматривает возможность обращения налогоплательщиков в ФНС России в случае, если территориальные налоговые органы не будут применять положения данного письма на практике либо будут применять его каким-либо иным образом, ухудшая позицию налогоплательщика.

Указанное письмо обобщает ключевые шаги или «тесты», которые налоговые органы на практике уже фактически использовали как в рамках предпроверочного анализа, так и в рамках выездных налоговых проверок:

(1) Подтверждение факта оказания услуг, в том числе на основании комплекта документов. Иными словами, налогоплательщик на данном этапе должен доказать, что ВГУ действительно оказывались от иностранной взаимозависимой компании. Кроме того, Федеральная налоговая служба обращает внимание проверяющих налоговых органов на недопустимость применения формального подхода при оценке подтверждающих документов и реальности оказания услуг. В отношении документального подтверждения в Письме закреплены долгожданные со стороны налогоплательщиков принципы проверки документов:

- во-первых, ФНС России напоминает территориальным налоговым органом о том, что необходимо руководствоваться принципом разумности при запросе комплектов документов у налогоплательщика. На практике нередко встречались случаи,

когда налоговые органы запрашивали слишком большой объем информации, что фактически могло приостановить работу бухгалтерской / налоговой службы компании, иными словами, затраты по сбору запрашиваемой информации были не сопоставимы с объемом / существенностью анализируемой сделки;

- во-вторых, фискальный орган указывает на то, что отсутствует закрытый перечень подтверждающих документов. Более того, данное письмо предоставило право налогоплательщикам направлять в качестве подтверждения реальности оказания услуг документы, оформленные в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, что еще больше расширяет перечень подтверждающих документов. Закрепление данного принципа стало особенно актуально в прошлом году в связи с введенными большинством стран ограничениями ввиду пандемии, поскольку оказание некоторых услуг стало совершаться в форме виртуальных встреч, а результаты услуг содержатся в деловой переписке сторон.

(2) Отсутствие дублирования расходов на приобретение аналогичных услуг, оказываемых иностранными компаниями группы, у нескольких организаций, а также отсутствие дублирования данных услуг с функциями российской организации-покупателя. При этом территориальные налоговые органы при проверке наличия / отсутствия дублирования расходов не должны ограничиваться тем, что они обнаружили совпадение в наименовании услуг или наименовании отделов / должности сотрудников российской организации. Иными словами, данный «тест» предполагает использование подобия механизма функционального анализа, который используется, как правило, при подготовке документации по трансфертному ценообразованию.

(3) Наличие коммерческой ценности оказываемых ВГУ. Данный шаг при проверке расходов налогоплательщиков не является специфичным или новым, проверка наличия экономического эффекта от приобретения услуг вытекает из положений статьи 252 Налогового Кодекса РФ (далее – НК РФ). В Письме ФНС России предлагается оценивать целесообразность приобретения ВГУ путем анализа готовности российской организации на сопоставимых условиях заплатить за аналогичные услуги независимой стороне либо выполнить услуги с помощью собственных сил. На практике налоговые органы, как правило, запрашивают информацию о том, каким образом определялся исполнитель услуг, проводилась ли тендерно-закупочная процедура по выбору контрагента. Однако, по мнению автора, при проведении данного теста налоговыми органам не стоит забывать о том, что при выборе контрагента налогоплательщики также учитывают и коммерческие риски неисполнения

³ Письмо ФНС России от 06.08.2020 № ШЮ-4-13/12599@ «Об отдельных вопросах налогообложения внутригрупповых услуг».

⁴ Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/about_nalog/9973064/ (дата обращения: 20.03.2021).

заказываемых услуг, в то время как приобретение данных услуг у зависимой стороны минимизирует данный риск. Также важным моментом в данном Письме является тот факт, что ФНС России подтверждает, что отрицательный эффект / результат от приобретенной услуги без дополнительных аргументов не является существенным основанием в отказе признавать данные расходы в налоговой базе налогоплательщика.

(4) Наличие прозрачного и документально подтвержденного механизма ценообразования ВГУ. ФНС России, указывая на то, что стоимость услуг и механизм ее формирования является важной характеристикой приобретаемой услуги, в очередной раз напоминает территориальным налоговым органам, что согласно пункту 1 ст. 105.17 НК РФ «контроль соответствия цен рыночному уровню не может быть предметом выездных и камеральных налоговых проверок». Вместе с тем налогоплательщикам не запрещено подтверждать прозрачность ценообразования ВГУ путем предоставления документации по трансфертному ценообразованию или глобальной документации МГК. Для крупного бизнеса особо важным и ценным выводом ФНС России в данном письме становится тот факт, что фискальный орган подтверждает возможность общемирового метода ценообразования – «Cost plus».

(5) Отсутствие возмещения акционерной деятельности. На данном этапе налоговые органы должны оценить, несут ли приобретенные ВГУ для налогоплательщика реальную ценность или приобретение услуг было обусловлено приказом головной организации (акционера). По мнению ФНС РФ, расходы на акционерную деятельность не являются услугами. Примерами акционерной деятельности, в частности, являются участие в распределении прибыли, участие в общем собрании акционеров и т. д. Однако в письме перечисляются лишь несколько примеров, при этом четкое определение акционерной деятельности отсутствует.

Согласно рекомендациям ОЭСР по трансфертному ценообразованию акционерной деятельностью считается такая деятельность, которую выполняет участник группы (обычно материнская компания или региональная холдинговая компания) исключительно из-за ее доли владения одним или несколькими другими членами группы, т.е. в качестве ее акционера.

ФНС России также попыталась подробнее раскрыть сущность акционерной деятельности в Письме ФНС РФ № ШЮ-4-13/1749@ от 12.02.2021 г.,⁵ которое является логическим продолжением августовского Письма, упомянутого выше. Анализируя новое письмо, можно сделать вывод, что фискальный орган выделяет три основных критерия

акционерной деятельности: (1) акционерная деятельность направлена на удовлетворение потребностей акционеров, а не участников МГК, (2) экономическая целесообразность от акционерной деятельности не подтверждается на уровне отдельных компаний МГК, а только на уровне группы компаний в целом, (3) участники группы не привлекли бы третьих независимых лиц для оказания такого рода услуг на возмездной основе и не осуществляли бы такую деятельность самостоятельно.

В данном письме налоговый орган также приводит примеры акционерной деятельности, которые можно разделить на две основные группы: (1) акционерная деятельность, связанная со стратегическим управлением группой компаний: разработка стратегии развития группы, проведение рыночных исследований и т.д.; (2) акционерная деятельность, связанная с планированием и контролем бизнеса группы: стратегическое планирование и бюджетирование, внутренний аудит и внутренний контроль и т.д.

Особенностью данного письма является тот факт, что налоговые органы распространяют свою позицию не только на международные группы компаний, имеющие присутствие в России, но и на российские холдинговые группы в отличие от Письма, выпущенного в августе.

В Письме ФНС РФ № ШЮ-4-13/1749@ от 12.02.2021 г. фискальные органы делают два важных вывода. Во-первых, сделан однозначный вывод о том, что расходы российских акционеров на осуществление акционерной деятельности (за исключением прямо поименованных расходов в ст. 270 НК РФ) не могут быть признаны экономически необоснованными на основании направленности на получение дохода группой компаний в целом. Иными словами, расходы на осуществление акционерной деятельности могут быть учтены для целей налогообложения прибыли акционерами при соблюдении всех условий, установленных ст. 252 НК РФ, в частности, условие надлежащего документального подтверждения.

Во-вторых, сделан вывод о том, что расходы на получаемые российской компанией услуги будут признаны налоговыми органами компенсацией затрат, понесенных акционером, а следовательно данные расходы не могут уменьшать базу по налогу на прибыль. Более того, расчеты по таким расходам будут рассматриваться как выплата пассивного дохода с удержанием налога у источника выплаты (ст. 309, 310 НК РФ).

Все перечисленные выше шаги или «тесты» позволяют сделать оценочный вывод о том, что проверка внутригрупповых услуг станет более детальной, при этом менее формальной. Поскольку анализируемое письмо является одним из первых подобных разъяснений в отношении внутригрупповых услуг, оно не могло раскрыть ответы на все вопросы крупного бизнеса, в частности, волнующий

⁵ Письмо ФНС России от 12.02.2021 № ШЮ-4-13/1749@ «Об отдельных вопросах налогообложения внутригрупповых услуг (акционерная деятельность)».

всех вопрос возможности использования «ключей» распределения косвенных затрат.

Предлагаемые шаги со стороны налогоплательщиков

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод о том, что признание расходов на ВГУ для целей налогообложения прибыли находится под пристальным вниманием налоговых органов, которые обращают внимание на (1) доказательства реальности осуществления услуг, (2) порядок ценообразования, (3) наличие дублирования расходов на ВГУ с аналогичными расходами налогоплательщика, оказываемых третьими лицами, (4) деловую цель и экономическую целесообразность услуг. Ввиду этого на практике часто возникают проблемы и споры между налоговыми органами и налогоплательщиками при проведении налоговых проверок. В связи

Информация о конфликте интересов


Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

Библиографический список

1. Кирина Л.С., Горохова Н.А. Организация системы корпоративного налогового менеджмента как инструмент предотвращения налоговых рисков // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2015. – №1. – С. 19-24.

Для цитирования

Бурлака Л.Е. Новый подход Федеральной налоговой службы России к проверке внутригрупповых расходов // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2021. – № 4. – С. 18-22.

с этим налогоплательщикам необходимо проанализировать текущие внутригрупповые расходные договоры и составить «defense file», который бы: (1) демонстрировал (а) целесообразность приобретения услуг у взаимозависимого лица и (б) невозможность или неоправданность приобретения аналогичных услуг у третьих лиц либо их выполнение собственными силами; (2) объяснял коммерческую ценность для бизнеса приобретаемых услуг; (3) содержал основные выводы из трансфертной документации налогоплательщика касательно методологии ценообразования и функционального анализа; (4) указывал на отсутствие признаков акционерной деятельности и доказывал, что приобретаемые ВГУ связаны с развитием предпринимательской деятельности и максимизацией прибыльности российского налогоплательщика. 

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.

References

1. Kirina L.S, Gorokhova N.A. Organizatsiya sistemy korporativnogo nalogovogo menedzhmenta kak instrument predotvrashcheniya nalogovykh riskov [Organization of System of Corporate Tax Management as Instrument of Prevention of Tax Risks]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2015, no.1, pp. 19-24 (in Russ.).

For citation

Burlaka L.E. Novyy podhod Federal'noy nalogovoy sluzhby Rossii k proverke vnutrigruppovykh raskhodov [The Russian Federal Tax Service's New Approach to the Inspection of Intra-Group Expenses]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2021, no. 4, pp. 18-22 (in Russ.).

DOI: 10.51760/2308-9407_2021_4_23
УДК 336.2
ВАК 08.00.10

Налоговая политика кризисного периода предопределяет риски государства и налогоплательщиков

In Time of Crisis Tax Policy Predetermines the State and Taxpayers Risks

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Российская Федерация, Москва

Нина Ильинична Малис

канд. экон. наук, профессор, профессор
департамента налогов и налогового
администрирования
e-mail: Malis.Nina@mail.ru

Лариса Петровна Грундел

канд. экон. наук, доцент, директор научно-образовательного центра налоговой политики и налогового администрирования, доцент Департамента налогов и налогового администрирования
e-mail: mp_lisa@mail.ru
125993, Российская Федерация, г. Москва, ул. Ленинградский просп., д. 49.
Тел. +7 (499) 943-98-55.

Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii (Financial University under the Government of the Russian Federation), Russian Federation, Moscow

Nina I. Malis

PhD in Economics, Professor at the Taxes and Tax Administration Department

e-mail: Malis.Nina@mail.ru

Larisa P. Grundel

PhD in Economics, Head of the Scientific and Educational Center for Tax Policy and Tax Administration, Associate Professor at the Taxes and Tax Administration Department

e-mail: mp_lisa@mail.ru

49 Leningradsky Prospekt, Moscow
125993, Russian Federation.
Phone +7 (499) 943-98-55.

Аннотация. Сложное положение бюджета федерации и субфедеральных бюджетов предопределяет необходимость корректировки налогового законодательства, в первую очередь с целью получения дополнительных доходов путем реализации фискального потенциала налогообложения. Несомненный налоговый потенциал связан с реформированием механизма НДС, но принятые меры введения повышенной ставки налога с высоких доходов и паушальный налог на бенефициаров КИК нельзя назвать введением прогрессивного налогообложения, хотя вероятность такого мероприятия налоговой политики не исключается и представляется весьма вероятной.

Резкий рост акцизов на табачные изделия может спровоцировать снижение налоговых поступлений из-за роста нелегального оборота продукции. Одновременно необходимо согласовать и адаптировать ставки акцизов на табачную и алкогольную продукцию со странами СНГ в связи со спецификой прохождения соответствующих товаров через таможенную территорию РФ.

В рамках заявленных задач в основных направлениях налоговой политики в перспективном векторе предложено уточнение норм законодательства в сфере трансфертного ценообразования при определении цен для целей налогообложения в части устранения правовой неопределенности в отношении порядка исчис-

Abstract. Complex situation of the federal and subfederal budgets predetermines the need to adjust tax legislation, primarily in order to generate additional income by realizing the fiscal potential of taxation.

The undeniable tax potential is related to the reform of the personal income tax mechanism, but the measures taken to introduce an increased tax rate on high income and a lump-sum tax on beneficiaries of the controlled foreign companies (CFC) cannot be called the progressive taxation, although the likelihood of such tax policy is not excluded and seems very likely.

A sharp growth of tobacco taxes may trigger a decrease of tax revenues due to an increase in illegal turnover of products. At the same time, it is necessary to coordinate and adapt tobacco and alcohol taxes with the CIS countries because of the passage specifics of the relevant goods through the customs area of the Russian Federation.

Within the framework of the stated tasks in the main directions of tax policy in the perspective vector, it is proposed to clarify the legislation norms in transfer pricing when determining prices for tax purposes in terms of eliminating legal uncertainty regarding the procedure for calculating the amount of income in situations, when the person receiving income from the transactions does not calculate the income tax



ления суммы доходов по сделкам в ситуациях, когда лицо, получающее доход по таким сделкам, не исчисляет налог на прибыль организаций или сделка совершена с участием комиссионера (агента). Кроме этого предполагается снижение административной нагрузки на бизнес, что приведет к увеличению эффективности деятельности компаний и возможности сохранения рабочих мест, а также уровня заработной платы. Несомненно, что мероприятия налогового контроля и налогового администрирования увеличивают рост налоговых рисков налогоплательщиков, но при этом способствуют росту налоговых доходов.

Ключевые слова: налоговая политика; налог на доходы физических лиц; акцизы на табачные изделия; УСН; ЕНВД; налоговый мониторинг; инвестиции; налоговые льготы.

Задачи налоговой политики в кризисный период

В новейшей истории мир сталкивается с новыми глобальными вызовами – вирусными инфекциями, которые охватывают в тот или иной период разные страны, но такой глобальной ситуации, как в настоящее время, охватившей более 200 стран с числом заболевших, превышающим 70 млн чел., еще не было.

Ясно, что эпидемии и тем более пандемии разрушительно влияют на экономику и на снижение производительности труда, состояние потребительского спроса, разрушая необходимый баланс соответствия спроса предложению.

Руководство страны пытается смягчить негативные последствия экономической нестабильности путем принятия различных антикризисных мер. В срочном порядке принимаются поправки в бюджетное, налоговое, гражданское, таможенное, банковское законодательство. Рассматриваемые мероприятия государства по помощи бизнесу несомненно отрицательно повлияли на доходы бюджета, которые последовательно снижаются (таблица 1).

Таблица 1. Поступления по уровням бюджета за январь-август 2019–2020 гг.¹

Вид бюджета	январь-август, млрд руб.		
	2019	2020	темп, %
Консолидированный бюджет РФ	15 037,3	13 198,4	87,8
Федеральный бюджет	8 293,6	6 882,7	83,0
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	6 743,7	6 315,7	93,7

¹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: www.rosstat.ru (дата обращения: 05.06.2021).

of the organizations or the transaction is made with the participation of the commission agent. In addition, it is planned to reduce the administrative burden on business, which will lead to an increase in the companies efficiency and the possibility of preserving jobs, as well as the level of wages. There is no doubt that the measures of tax control and tax administration increase the tax risks of taxpayers, but at the same time contribute to the growth of tax revenues.

Keywords: tax policy; personal income tax; tobacco taxes; simplified tax system (STS); unified tax on imputed income (UTII); tax monitoring; investments; tax benefits.

В результате бюджет 2021 г. впервые за последние годы оказывается дефицитным, но при этом государство не отказывается от своих социальных обязательств. Можно отметить тот факт, что в Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021–2023 гг. предполагается проведение модернизации системы социальной поддержки граждан с учетом необходимости снижения уровня бедности, в том числе крайней бедности². В этих целях предлагается распространять введение принципа нуждаемости на большинство существующих социальных выплат на федеральном уровне.

Кроме того, одними из первых в ряду антикризисных мер стали поправки в налоговом законодательстве, в первую очередь с целью снижения налоговой нагрузки на бизнес.

Вполне естественно, что в период кризиса государства обращаются к теории Джона Мейнарда Кейнса – признанного теоретика антикризисных программ, к работам которого неоднократно обращались как развитые, так и развивающиеся страны для вывода экономик из глубокого экономического кризиса.

Кейнсианский аргумент в пользу снижения ставок налогов, увеличения количества налоговых льгот и повышения пособий заключается в том, что эта мера способствует увеличению реальных располагаемых доходов населения и бизнеса, тем самым положительно влияя на уровень потребления и возможности инвестирования, что, кроме прочих положительных последствий, влияет и на снижение безработицы.

Бизнесу во время кризиса, в нашем случае связанному с пандемией коронавируса, несомненно необходима поддержка, но при этом остро стоит вопрос: налоговые льготы или прямые субсидии. Эта проблема неоднократно обсуждалась среди научного сообщества в предшествующих аналогичных ситуациях, однако текущее положение значительно серьезнее.

Специалисты Гарвардского университета, разработавшие Мировой модельный Налоговый кодекс в 1993 г. для стран с развивающейся экономикой, отдают предпочтение прямым субсидиям, поскольку налоговые льготы, с их точки зрения, не способствуют соблюдению принципа справедливости налогообложения и отрицательно влияют на поведение налогоплательщиков, кроме того их использование сложно администрируется. Конечно, Россию уже нельзя считать страной с развивающейся экономикой, но проблема для нас актуальна.

В связи со сложным положением страны и несмотря на то, что была продекларирована неизменность налогового законодательства, очевидно, что в сложившихся условиях обойтись без его корректировок невозможно, и это отмечено в проекте Основных направлений налоговой политики на 2021 г. и на плановый период 2022–2023 гг.²

Возможностей налоговой политики для выполнения насущной задачи роста налоговых доходов немного, но они есть. Естественно, что любое реформирование налогового законодательства несет за собой риски как государства, так и налогоплательщиков.

Имея в виду главную функцию налоговой политики – обеспечение сбалансированности федерального и субфедерального бюджетов, остановимся на тех вариантах налогового реформирования, которые направлены на выполнение соответствующей задачи.

Фискальный потенциал налога на доходы физических лиц

Несомненный фискальный потенциал присутствует в налогообложении физических лиц прежде всего потому, что в Российской Федерации много лет действует пропорциональная шкала налогообложения, введенная в 2000 году прежде всего из тех соображений, что собрать повышенные налоги по растущей по мере доходов шкале чрезвычайно трудно из-за низкой культуры налогоплательщиков с высокими доходами и определенной слабостью налогового администрирования.

В настоящее время ситуация принципиально изменилась, что явилось побудительным мотивом для широкой дискуссии по введению прогрессивной шкалы НДФЛ как среди ученых, так и среди законодателей. В течение ряда лет и, в особенности, в последнее время в Государственной Думе и в Совете Федерации рассматривается возможность введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц. Однако при выработке подходов к введению прогрессивной шкалы налогообложения в РФ возникают серьезные риски.

Первая проблема заключается в том, что если вводить прогрессивную ставку налогообложения

² *Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 05.06.2021).*

доходов физических лиц, то надо иметь в виду, что прогрессию следует начинать с 0-й ставки или с введения налогового вычета на размер как минимум прожиточного минимума, в противном случае те налогоплательщики, доходы которых находятся на уровне прожиточного минимума или чуть выше, лишаются части средств на воспроизводство рабочей силы. И тут несомненно присутствуют существенные налоговые риски государства, связанные с ростом выпадающих доходов региональных бюджетов из-за крайне высокого уровня дифференциации доходов населения по регионам страны – от 107 107 в Чукотском АО до 27 553 в Брянской области в 2019 г.³

Очевидно, что бюджеты регионов, где уровень доходов населения низкий, пострадают от введения необлагаемого минимума значительно больше, чем те, в которых уровень доходов высок, и возместить потери будет нечем⁴. В то же время возможность введения прогрессивной шкалы налогообложения не теряет свою актуальность.

В опубликованном проекте Основных направлений бюджетной налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 г. и на плановый период намечен ряд мер⁵, направленных на повышение доходов бюджета:

- установление налога на выплаты процентных доходов по вкладам и ценным бумагам граждан в размере 13% для граждан, чей общий объем банковских вкладов и инвестиций в долговые ценные бумаги превышает 1 млн руб. Новый налог будет впервые уплачен вкладчиками в 2022 году за 1021 год;
- установление с 01 января 2021 года налоговой ставки по налогу на доходы физических лиц в размере 15 процентов в отношении доходов (включая дивиденды и проценты) физических лиц, превышающих 5 млн руб. за налоговый период;
- упрощение порядка получения отдельных налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц: отказ от представления налогоплательщиком налоговой декларации и пакета подтверждающих документов, автоматизация процедуры обработки документов налоговым органом;
- отмена обязанности представления налоговых деклараций формы 3-НДФЛ в случае реализации имущества, находившегося в собственности менее минимального предельного срока владения, при условии превышения сумм налоговых вычетов при продаже имущества (250 000 либо 1 000 000 руб.) над соответствующими доходами.

Наиболее значительные изменения связаны с налогообложением крупных личных доходов.

³ *Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 08.06.2021).*

⁴ *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 02.07.2021 г.).*

⁵ *Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 10.06.2021).*

Совершенно очевидно, что в Российскую налоговую систему пока не вводится прогрессивное налогообложение доходов физических лиц, поскольку предполагается, что с 01 января 2021 года годовой совокупный доход ниже 5 млн руб. будет облагаться по стандартной, действующей в настоящее время ставке в 13% и только доход свыше 5 млн руб. будет облагаться по ставке 15%.

Таким образом, рассчитывать можно только на налоговую базу с разницы между всем фактическим доходом налогоплательщика и его доходом в 5 млн руб. и ниже [1]. Анализируя статистические данные, мы видим, что таких налогоплательщиков немного, поэтому и риски носят ограниченный характер и касаются только крупнейших налогоплательщиков НДС.

Так, по данным Росстата РФ по распределению численности работников организаций по размерам начисленной зарплаты⁶, работников, получающих заработную плату свыше 2,5 млн руб., в 2019 году только 0,8%, соответственно, что тех, кто получает в год свыше 5 млн руб., значительно меньше⁷. Можно предположить, что такие высокие зарплаты в основном в регионах с высокой средней заработной платой – Москве, Ханты-Мансийске, Чукотской АО, Санкт-Петербурге, то есть и дополнительные поступления будут в основном в этих регионах. И тут встает вопрос о распределении этих средств – в какой бюджет они будут поступать и в каких пропорциях будут распределяться на нужды больных детей, ведь в «бедных» регионах потребности на лечение детей с тяжелыми заболеваниями не меньше. Одновременно можно предположить, что значительных средств собрать не удастся, а их целевое назначение предполагает, что на доходах субфедеральных бюджетов они не отразятся.

Введение с 1 января 2021 г. нового механизма налогообложения вкладов населения в банках несет за собой существенный риск для налогоплательщиков – владельцев вкладов и для налоговых администраторов, которые должны эти вклады определить и обложить налогом. Если иметь в виду, что, по данным ЦБ РФ, на вкладах в банках находится около 38 млрд руб., то можно предположить, что к апрелю 2022 г. определенные средства будут собраны, но для бюджета этого явно недостаточно, поэтому представляется, что такой громоздкий и трудозатратный механизм вряд ли окажется эффективным.

Возможные пути реформирования налогообложения прибыли и добычи полезных ископаемых

Важнейший бюджетобразующий налог – налог на прибыль, доходы от которого в 2020 г. наиболее сильно пострадали от кризиса, – по данным

ФНС РФ, за 8 месяцев 2020 г. падение составило почти 17%. Несмотря на то, что ставка налога в России ниже, чем в других странах, ее увеличение не рассматривается. В то же время предполагается некоторое реформирование механизма налогообложения, в первую очередь с целью мотивации инвестирования в экономику и стимулирования обновления основных фондов.

В этой связи заслуживает внимания совершенствование механизма налогообложения прибыли инвестиционных товариществ⁸, в настоящее время крайне сложный из-за большого количества налоговых баз, каждая из которых формируется по достаточно сложной формуле, определяющей долю участия каждого в прибыли всего товарищества [2].

Проблема в том, что согласно действующему в настоящее время законодательству, управляющий, ответственный за ведение налогового учета, определяет за отчетный (налоговый) период прибыль (убыток) от деятельности в рамках инвестиционного товарищества нарастающим итогом. При этом прибыль (убыток) каждого участника договора определяется пропорционально доле участия каждого такого участника в прибыли инвестиционного товарищества⁹.

Кроме того, налоговая база по доходам, полученным участниками договора инвестиционного товарищества, определяется отдельно по целому ряду операций, осуществляемых в рамках инвестиционного товарищества:

- с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг;
- с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг;
- с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг;
- с долями участия в уставном капитале организаций;
- по прочим операциям инвестиционного товарищества.

Основными направлениями налоговой политики предполагается сократить количество формируемых налоговых баз с целью обеспечения единого подхода к их формированию, что должно мотивировать налогоплательщиков к использованию такого варианта ведения инвестиционной деятельности и создаст дополнительные благоприятные налоговые условия для осуществления инвестиций и снижает риски налогоплательщиков, связанные с определением налоговой базы.

В этом же направлении действует предполагаемая конкретизация налогового учета расходов на модернизацию амортизируемого имущества,

⁶ База данных показателей муниципальных образований. Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 01.06.2021).

⁷ Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 20.06.2021).

⁸ Справка: Договор инвестиционного товарищества – это разновидность договора простого товарищества, заключаемого для осуществления совместной инвестиционной деятельности.

⁹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 02.07.2021 г.).

с целью исключения возможности их различного толкования и исключения налоговых споров, которые зачастую решаются в судебном порядке из-за разного подхода к формированию налоговой базы по налогу на прибыль. Ясно, что налоговые риски должны снизиться.

Несомненным преимуществом налогового законодательства для владельцев имущества и снижения налоговых рисков является отмена налоговой декларации по налогу на имущество организаций по имуществу, налоговая база по которому определяется как кадастровая стоимость (административные и торговые центры, отдельные нежилые помещения)¹⁰.

Контроль за уплатой налога на имущество организаций в отношении таких объектов будет осуществляться налоговыми органами на основании сведений, получаемых от Росреестра, но налогоплательщикам все равно придется контролировать этот процесс, но в другом формате.

Чрезвычайно большим рискам подвергаются налогоплательщики – юридические лица в связи с предполагаемой отменой исключения из объектов налогообложения движимого имущества, но можно надеяться, что такой вариант налогового реформирования не будет осуществлен на практике, поскольку он направлен на ужесточение условий инвестирования в обновление оборудования, что противоречит задачам экономического развития страны.

Ситуация, связанная с большим количеством льгот по выработанным месторождениям нефти, не связанных с расчетами эффективности их предоставления, которые в настоящее время составляет 386,5 млн руб., предопределила настоятельную необходимость их пересмотра в сторону отмены неэффективных льгот, что соответственно предопределяет риски соответствующих налогоплательщиков НДСП.

Еще более значительные риски налогоплательщиков НДСП связаны с пересмотром подхода к налогообложению добычи твердых полезных ископаемых, в том числе изменением подходов к налогообложению многокомпонентных комплексных руд, на основе анализа действующих ставок при добыче многокомпонентных комплексных руд, добываемых полностью или частично на территории Красноярского края.

Естественно, что эти ставки выше, то есть 730 рублей за 1 тонну многокомпонентной комплексной руды, содержащей медь, и (или) никель, и (или) металлы платиновой группы (за исключением многокомпонентной комплексной руды с содержанием никеля не более 0,5 процента); или 140 руб. за 1 тонну многокомпонентной комплексной руды, добываемой на участках недр, расположенных полностью или частично на территории Красноярского края, содержащей медь, и (или)

¹⁰ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ («Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3824).

никель, и (или) металлы группы, с содержанием никеля не более 0,5 процента.

Налоговые риски увеличения ставки акцизов на табачную продукцию

В результате поиска путей увеличения доходов бюджета наибольшие риски получили производители подакцизной табачной продукции, что и понятно, так как акцизы наиболее легко реформируются исключительно путем повышения налоговых ставок: решено повысить акциз на табачные изделия в размерах, значительно превышающих запланированные параметры, то есть на 20% вместо 4%. В абсолютных цифрах это будет самое большое за всю историю табачной отрасли в России повышение ставки акциза на сигареты. С 2010 г. по 2020 г. минимальная ставка акциза на сигареты в России выросла более чем в десять раз, за это время средняя цена пачки сигарет в рознице выросла в 4,8 раза – с 25 руб. примерно до 120 руб. в 2020 г.

Риски производителей понятны, но и государство рискует последовательным увеличением оборота нелегальной продукции, который уже имел место в 2019 г., – в результате выпадающие доходы бюджета составили 100 млрд руб.

Несомненно, что производители табачной продукции рискуют вероятным снижением объемов реализации, но еще сильнее рискует государство, особенно имея в виду открытые границы со странами ЕАЭС и неурегулированность проблемы перехода к единым ставкам косвенных налогов (таблица 2).

В Республике Беларусь акциз зависит от ценовой группы – от 655,9 руб. в первой группе до 1895,7 руб. в третьей группе.

Таким образом, можно сделать вполне мотивированный вывод о том, что без упорядочения размеров акцизных ставок между странами ЕАЭС ситуацию исправить невозможно и она будет усугубляться.

Малый бизнес получает значительные налоговые льготы

Существенные изменения налогового законодательства предусмотрены для малого бизнеса, в первую очередь это касается самого распространенного налогового режима – УСН.

Таблица 2. Ставки акцизов в странах ЕАЭС (руб.)¹¹

Страна	Единица измерения	2017	2018	2019
Россия	1000 шт.	2123	2123	2568
Армения	1000 шт.	878,6	1090,6	1296,3
Казахстан	1000 шт.	894,5	1364,4	1482,6
Киргизия	1000 шт.	846,9	1133,1	1395

¹¹ Аналитический центр при Правительстве РФ. Обзор российского рынка табачной продукции 2019.

Предмет неоднократных судебных разбирательств по проблеме смены региона нахождения организации или места жительства физического лица на регион с более низкой ставкой налога предполагается решить путем внесения уточнения в НК РФ.

Несомненным бонусом для налогоплательщиков УСН с объектом налогообложения «Доходы» является отмена декларации по единому налогу (только в случае применения контрольно-кассовой техники). Сама процедура уплаты налога для них существенно упрощается и осуществляется через личный кабинет налогоплательщика практически автоматически.

Главная новация 2021 г. – отмена ЕНВД. В связи с отменой с 2021 года ЕНВД многие субъекты РФ ввели изменения в другие специальные налоговые режимы для того, чтобы налогоплательщики ЕНВД были мотивированы перейти на другой режим, в том числе и на основную систему налогообложения. Проблема в том, что ни один из режимов полностью не соответствует ЕНВД в смысле возможностей применения, в первую очередь потому, что ЕНВД применяют не только ИП, но и организации.

Большинство регионов возлагают большие надежды на патентную форму налогообложения, поскольку механизм этого налога тоже предполагает использование вмененного дохода, для чего реформируют соответствующее законодательство в сторону увеличения количества видов деятельности, возможных для применения, а в ряде случаев в регионах пересматриваются параметры возможного годового дохода предпринимателей с учетом территориальных коэффициентов [3].

Кроме того, предполагается законодательно предусмотреть увеличение предельных размеров ограничений по площади торгового зала объектов стационарной торговой сети и зала обслуживания посетителей объектов организации общественного питания с 50 до 150 квадратных метров с целью обеспечения максимально комфортного перехода индивидуальных предпринимателей с режима единого налога на вмененный доход на патентную систему налогообложения, однако ясно, что это касается только физических лиц, юридическим лицам придется искать выход – переходить на УСН или на общий режим налогообложения¹².

Порадовать налогоплательщиков должно продление до 2024 года права субъекта Российской Федерации вводить «налоговые каникулы» в виде нулевой налоговой ставки для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу соответствующих законов субъектов Российской Федерации и перешедших на упрощенную или патентную систему налогообложения в отношении

видов предпринимательской деятельности в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению. Однако у этих категорий налогоплательщиков сохраняются риски неподтверждения соответствующей деятельности или предельного процента доходов от этой деятельности, а также и того, что они зарегистрированы впервые.

Чрезвычайно высокие налоговые расходы федерального и субфедеральных бюджетов, связанные с инвестиционными льготами, предопределили необходимость усиления контроля за использованием предоставленных государством преимуществ путем установления нового порядка предоставления налоговых льгот инвестиционного характера, предусматривающего обязанность для получателя льгот осуществлять инвестиции в соответствии с инвестиционными соглашениями, заключенными с Правительством Российской Федерации, что резко увеличивает риски инвесторов.

Неоднократно высказываемые предпринимателями пожелания заключения соглашения с налоговыми органами в виде налогового мониторинга предопределили рассмотрение возможности уменьшения пороговых требований для вхождения налогоплательщиков в налоговый мониторинг с целью расширения перечня его потенциальных участников, а также за счет расширения информационного взаимодействия налоговых органов с участниками налогового мониторинга и снижения административной нагрузки на предпринимателей [4].

Увеличивает риски налогоплательщиков то, что Основными направлениями налоговой политики на 2021 г. рассматривается расширение возможностей получения налоговыми органами информации от кредитных организаций, необходимой для осуществления налогового контроля, а также направления такой информации по запросу компетентного органа иностранного государства, а также законодательное урегулирование возможности налоговых органов получать от Банка России необходимые документы и сведения, составляющие банковскую тайну, а также возможности Банка России получать отдельные сведения, составляющие налоговую тайну, необходимые для исполнения возложенных на него функций.

Заключение

В условиях нестабильной ситуации экономические и налоговые риски несут крупные компании. Особенно группы компаний, которые применяют трансфертное ценообразование, столкнулись с негативными последствиями для практики применения методов тестирования трансфертной цены и корректного определения интервала рыночной цены.

К негативным последствиям для трансфертного ценообразования можно отнести:

¹² Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 20.06.2021).

Таблица 3. Решение проблем трансфертного ценообразования

Проблема	Описание проблемы	Решение проблемы
Соотнесение убытков	Практика соотнесения убытков на головную компанию не оправдана, так как пандемия и ухудшение экономической ситуации затронули все хозяйствующие субъекты	Изменить модель трансфертного образования с целью перераспределения величины прибыли между подразделениями, таким образом, чтобы подразделения, выполняющие не операционные задачи, были связаны с рентабельностью поставок по всем цепочкам
Соотнесение рисков	Кто среди взаимозависимых лиц должен принимать на себя риски в ситуации, когда несистемные риски характерны для всех	Рассмотреть возможность изменения валюты договора с целью снижения валютных рисков для хозяйствующих субъектов, находящихся на территории Российской Федерации
Курсовые разницы	Как учитывать курсовые разницы валют при трансфертном ценообразовании в текущей ситуации	Включить в договоры пункт о пересмотре цен при изменении курсовой разницы валют, имеющей существенное влияние на конечный финансовый результат
Организация финансирования	Как распределять долговую нагрузку среди взаимозависимых лиц	Пересмотреть структуру постоянных и переменных издержек с соотнесением части долговой нагрузки на специально выделенные подразделения (центры ответственности)
Уровень запасов	Какая из заинтересованных сторон возьмёт на себя финансирование обслуживания запасов	Необходимо привести в сопоставимый вид внутригрупповые договоры с договорами с третьими лицами о возврате продукции и постоплате

- диспропорции объёмов между производством и дистрибуцией;
- изменение масштаба деятельности компаний, а именно сокращение списочной численности персонала, снижение производственных мощностей;
- кардинальные изменения в размерности дебиторской и кредиторской задолженности;
- несоответствие вознаграждения лицензиата и соотнесение вознаграждения на результат хозяйственной деятельности в виде выручки для группы взаимозависимых лиц.

В рамках заявленных задач в Основных направлениях налоговой политики в перспективном векторе предложено уточнение норм законодательства в сфере трансфертного ценообразования при определении цен для целей налогообложения в части устранения правовой неопределенности в

отношении порядка исчисления суммы доходов по сделкам в ситуациях, когда лицо, получающее доход по таким сделкам, не исчисляет налог на прибыль организаций или сделка совершена с участием комиссионера (агента). Кроме этого предполагается снижение административной нагрузки на бизнес, что приведет к увеличению эффективности деятельности компаний и возможности сохранения рабочих мест, а также уровня заработной платы.

Для устранения проблем, возникших в условиях пандемии коронавируса, предлагается ряд подходов для их решения (таблица 3).

В целом, рассматривая перспективные направления реформирования налогообложения, можно сделать вывод о том, что налоговая нагрузка практически не увеличивается, но административные меры ужесточаются. 📌

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.

Библиографический список

1. Авилова Д.Ю. Учетная политика как инструмент налогового планирования // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – №7-1. – С. 108-110.
2. Петрова Ю.М. Налогообложение прибыли в деятельности экономических субъектов // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – №3-3(34). – С. 80-81.

References

1. Avilova D.YU. Uchetnaya politika kak instrument nalogovogo planirovaniya [Accounting Policy as a Tax Planning Tool]. *Sovremennye naukoemkie tekhnologii*, 2014, no. 7-1, pp. 108-110 (in Russ.).
2. Petrova Y.M. Nalogooblozhenie pribyli v deyatel'nosti ekonomicheskikh sub"ektov [Taxation of Profits in the Activities of Economic Entities]. *Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal*, 2015, no. 3-3(34), pp. 80-81 (in Russ.).

3. Смагина А.Ю., Шнайдер О.В. Реальные проблемы оптимизации налогообложения современной экономики // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №1(44). – С. 84-89.

4. Мишустин М.В. Налоги и налоговое администрирование: учебник. – М.: Просвещение, 2015. – 911 с.

Для цитирования

Малис Н.И., Грундел Л.П. Налоговая политика кризисного периода предопределяет риски государства и налогоплательщиков // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2021. – № 4. – С. 23-30.

3. Smagina A.YU., SHnayder O.V. Real'nye problemy optimizatsii nalogooblozheniya sovremennoy ekonomiki [The Real Problems of Optimization of Taxation of the Modern Economy]. *Vestnik NGIEI – Bulletin NGIEI*, 2015, no. 1(44), pp. 84-89 (in Russ.).

4. Mishustin M.V. *Nalogi i nalogovoe administrirovanie* [Taxes and Tax Administration]. Moscow, Prosveshchenie Publ., 2015. 911 p.

For citation

Malis N.I., Grundel L.P. Nalogovaya politika krizisnogo perioda predopredelyaet riski gosudarstva i nalogoplatel'shchikov [In Time of Crisis Tax Policy Predetermines the State and Taxpayers Risks]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2021, no. 4, pp. 23-30 (in Russ.).

Специальные условия для получения аттестатов ИПБ РОССИИ

Аудиторам

Одновременное выполнение двух условий освобождает специалиста от сдачи экзамена ИПБ России:

- ✓ Наличие квалификационного аттестата аудитора (независимо от даты его выдачи);
- ✓ Опыт работы в области экономики и управления не менее 5 лет из 7 последних календарных лет.



Налоговым консультантам

Одновременное выполнение двух условий освобождает специалиста от сдачи экзамена ИПБ России:

- ✓ Наличие квалификационного аттестата налогового консультанта (независимо от даты его выдачи и срока действия);
- ✓ Опыт работы в области экономики и управления:
 - при среднем профессиональном образовании – не менее 5 лет;
 - при высшем образовании – не менее 3 лет.



DOI: 10.51760/2308-9407_2021_4_31
УДК 336.22
ВАК 08.00.10

К вопросу о положении страховых взносов в Российской Федерации*

On the Situation of Insurance Contributions in the Russian Federation

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Российская Федерация, Москва

Анастасия Евгеньевна Иванова

студентка факультета налогов, аудита и бизнес-анализа

e-mail: ae.ivanova@inbox.ru

125993, Российская Федерация, г. Москва,

ул. Ленинградский просп., 49.

Тел. +7 (499) 943-98-55.

Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii (Financial University under the Government of the Russian Federation), Russian Federation, Moscow

Anastasiya E. Ivanova

Student of the Taxes, Audit and Business Analysis Faculty

e-mail: ae.ivanova@inbox.ru

49 Leningradsky Prospekt, Moscow

125993, Russian Federation.

Phone +7 (499) 943-98-55.

Аннотация. В настоящее время страховые взносы имеют существенное значение в обеспечении стабильного функционирования экономики страны. Однако проблематике страховых взносов уделяется недостаточно внимания со стороны научных исследований, поскольку основным объектом исследований в ряде случаев становятся государственные внебюджетные фонды, а не обязательные страховые взносы как таковые. Тем не менее, страховые взносы, являясь частью социального страхования граждан, играют важную общественную роль. Поэтому изучение страховых взносов на сегодняшний момент остается актуальным, в особенности в связи с изменяющейся ситуацией, которая происходит в мире и непосредственно влияет на функционирование экономики Российской Федерации. В статье проведен анализ основных проблем, которые сопровождают страховые взносы, поставлен вопрос о целесообразности регрессивной шкалы налогообложения и предложены возможные направления совершенствования.

Ключевые слова: страховые взносы; регрессивная шкала налогообложения; тарифы страховых взносов; государственные внебюджетные фонды; обязательное страхование граждан.

Положение страховых взносов в Российской Федерации

Несмотря на то, что современная жизнь человеческого общества претерпевает существенные изменения, обусловленные развитием технологий,

*Научный руководитель: Наталья Александровна Назарова, канд. экон. наук, доцент департамента налогов и налогового администрирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Российская Федерация, Москва.

Abstract. Today, insurance contributions are essential in ensuring the stable functioning of the country's economy. However, the problem of insurance contributions is not given enough attention by scientific research, since the main object of research in most cases is state extra-budgetary funds, and not mandatory insurance contributions. Nevertheless, insurance contributions as a part of the social insurance of citizens, play an important social role. Therefore, the study of insurance contributions remains relevant at the moment, especially in connection with the changing situation that is happening in the world and directly affects the functioning of the economy of the Russian Federation. The paper analyzes the main problems connected to insurance contributions. The issue of the advisability of a regressive scale of taxation is raised and the possible areas for improvement are proposed.

Keywords: insurance contributions; regressive scale of taxation; insurance rates; state extra-budgetary funds; compulsory insurance of citizens.

экономики и общественного сознания, однако для выполнения своих обязательств перед гражданами государство по-прежнему нуждается в финансовых ресурсах, которые поступают в бюджет за счет существующей системы обязательных платежей – налогов, сборов и страховых взносов. И если с помощью налоговых платежей государство решает в большей мере экономические задачи, то взимание обязательных страховых взносов связано с осуществлением социальной функции. Социальная

функция в данном случае связана с осуществлением механизма обязательного социального страхования граждан, и страховые взносы являются основополагающим компонентом данной системы.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ), страховые взносы – обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования¹.

Эффективное функционирование и дальнейшее развитие системы обязательного социального страхования происходит лишь при условии должного исполнения возложенных обязанностей по исчислению и уплате страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, что предполагает осознание всей своей ответственности перед обществом. Однако на практике известно, что плательщики страховых взносов не всегда соблюдают финансовую дисциплину в той мере, которая положена по законодательству. В связи с этим можно определить ряд проблем, которые связаны со спецификой страховых взносов.

Фискальная нагрузка по страховым взносам

В настоящее время базовый тариф обязательных страховых взносов составляет 30,2%, что является достаточно высоким показателем – практически треть с зарплаты сотрудника (включая НДФЛ) работодатель должен дополнительно перечислить в качестве страховых взносов.

«В подавляющем большинстве государств бремя обязательного страхования несут не только работодатели, но и работники», – заявил министр финансов Российской Федерации Антон Германович Силуанов в своем интервью РБК². Например, в Китае плательщиками страховых взносов выступают как работодатели (в сумме 37%), так и работники (в сумме 11%), однако страхуемая величина может существенно различаться по регионам Китая. В Пенсионную систему Канады тарифы распределены следующим образом – самозанятые 9,9%, работники и работодатели по 4,95% [1].

Вопрос о том, должны ли работники уплачивать страховые взносы, в России является достаточно дискуссионным. Существуют разные точки зрения, касающиеся данного аспекта. Так, директор Центра налоговой политики (экономический факультет МГУ) Кирилл Никитин считает, что при равной уплате страховых взносов работодателем и работником «изменится осознание сотрудником

того, какие деньги он отдает государству в виде отчислений в фонды, получая страховые блага».

Другие аргументы в пользу существующей практики приводит Александр Щербаков, представитель кафедры труда и социальной политики РАН-ХиГС: «Нельзя под копирку переносить нормы, сложившиеся за рубежом. Нет необходимости переносить на нашу действительность. Хотя бы потому, что доля заработной платы на Западе гораздо выше, чем в России»². По моему мнению, обе точки зрения имеют право на существование, но, как мне кажется, Россия ещё не готова к таким существенным переменам и понадобится время для изменения сегодняшних норм.

Таким образом, сравнивая отечественный и зарубежный опыт, можно сказать, что в России сложилась особая система обязательного социального страхования. Основное отличие российской системы обязательного страхования заключается в том, что законодательная уплата и исчисление страховых взносов возложены именно на работодателя, а во многих зарубежных странах помимо работодателей это бремя несут и наемные работники (и в некоторых странах – самозанятые).

Фискальная функция страховых взносов обеспечивает постоянное и своевременное поступление денежных средств в государственные внебюджетные фонды. Благодаря успешной реализации фискальной функции осуществляется социальная функция, тем самым удовлетворяя социально-обеспечительную потребность граждан.

Итак, в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, к доходам государственных внебюджетных фондов относятся: налоговые и неналоговые доходы, обязательные страховые взносы, недоимки, пени и штрафы, безвозмездные поступления, межбюджетные трансферты из федерального бюджета и иные поступления. Можно сказать, что государственные внебюджетные фонды имеют достаточно много разнообразных источников пополнения их доходной части, но в целях анализа особое внимание нужно уделить обязательным страховым взносам.

Для целей анализа необходимо понять, какую долю составляют обязательные страховые взносы в совокупных доходах государственных внебюджетных фондов (рисунок 1).

По представленным данным доходы государственных внебюджетных фондов ежегодно растут, что является положительным аспектом, поскольку в дальнейшем доходы государственных внебюджетных фондов направляются в том числе и на улучшение социального положения граждан через механизмы пенсионного, медицинского и социального страхования.

Вместе с тем растут и поступления в виде страховых взносов, что может свидетельствовать не только об увеличении числа плательщиков страховых

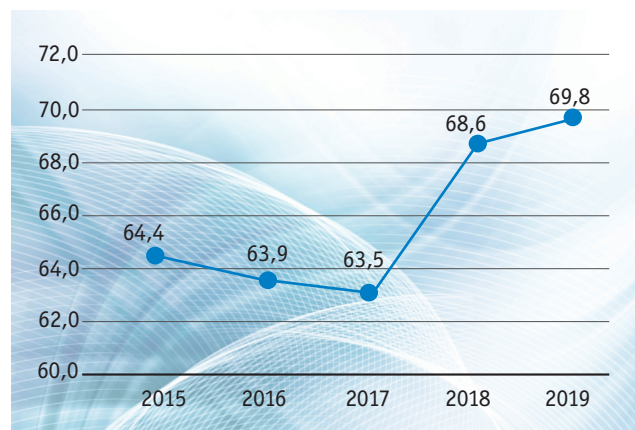
¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (с изм. и доп.).

² Официальный сайт РБК. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: 05.03.2021).

Рис. 1. Страховые взносы в доходах ГВФ за 2015–2019 гг., млрд руб.³



Рис. 2. Страховые взносы в доходах ГВФ за 2015–2019 гг., млрд руб.⁴



взносов, но и об улучшении налогового администрирования, в том числе и из-за передачи контроля над страховыми взносами в ведение ФНС России.

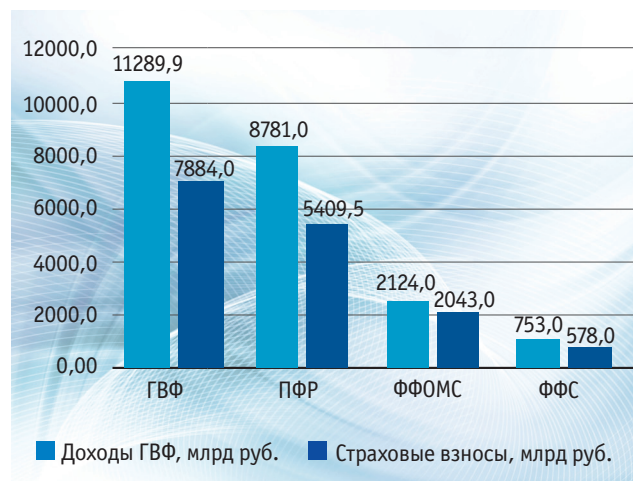
В целях более наглядного отображения страховых взносов в совокупных доходах государственных внебюджетных фондов выявим долю страховых взносов (рисунок 2).

Как видно по представленному рисунку, доля страховых взносов составляет примерно две трети доходов государственных внебюджетных фондов. В 2018 и 2019 годах этот показатель заметно вырос, вероятно, причиной можно считать более эффективное администрирование страховых взносов после передачи этой компетенции ФНС России с 1 января 2017 года. Однако снижение показателя приходится именно на 2017 год, что можно объяснить перестройкой сложившейся системы взимания и контроля над страховыми взносами.

³ Составлено по данным официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. Режим доступа: <https://www.minfin.ru/> (дата обращения: 14.03.2021).

⁴ Составлено автором по данным официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. Режим доступа: <https://www.minfin.ru/> (дата обращения: 14.03.2021).

Рис. 3. Страховые взносы в ГВФ в 2019 г., в млрд руб.⁵



Далее рассмотрим более подробно структуру страховых взносов в доходах государственных внебюджетных фондов за 2019 год (рисунок 3).

Как видно из рисунка выше, страховые взносы занимают значительную долю в доходах государственных внебюджетных фондов. В совокупных доходах трёх государственных внебюджетных фондов доля страховых взносов составляет 69,8% – более двух третей доходов, формирующих государственные внебюджетные фонды. Что касается ПФР, то доля страховых взносов составляет 61,6%, что не является достаточно высоким показателем. А наибольший удельный вес страховые взносы занимают в доходах ФФОМС – 96,2% и 76,7% в Фонде социального страхования.

В данном случае наглядно видно, что страховые взносы несмотря на достаточно высокий тариф и охват плательщиков не обеспечивают в должной мере высокие поступления в Пенсионный фонд. Более того, после понижения тарифа для субъектов малого и среднего предпринимательства есть основания полагать, что доля страховых взносов в Пенсионном фонде станет еще меньше, поэтому выпадающие доходы будет необходимо компенсировать за счет иных источников – в основном за счет трансфертов федерального бюджета.

Пониженные тарифы страховых взносов для субъектов малого и среднего предпринимательства

Существует достаточно важное изменение, которое должно было вступить в силу с 1 января 2021 года, но в силу сложившихся обстоятельств – поддержка экономики на фоне распространения новой коронавирусной инфекции – стало действительным с 1 апреля 2020 года. Данная мера касается субъектов малого и среднего бизнеса и связана с понижением страховых тарифов (таблица 1).

⁵ Составлено автором по данным официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. Режим доступа: https://www.minfin.ru (дата обращения: 05.03.2021).

Таблица 1. Новые тарифы страховых взносов для малого и среднего бизнеса⁶

Государственный внебюджетный фонд	До 01.04.2020 г.			После 01.04.2020 г.		
	ПФР	ФСС	ФФОМС	ПФР	ФСС	ФФОМС
В пределах МРОТ (менее 12 130 руб. за 2020 год)	22%	2,9%	5,1%	22%	2,9%	5,1%
Свыше МРОТ (свыше 12 130 руб. за 2020 год)	22%	2,9%	5,1%	10%	0%	5,0%

Таблица 2. Изменения предельной базы страховых взносов и заработной платы за 2015–2020 гг.⁸

Год	Предельная база, в руб.		Среднемесячная зарплата, в руб.	Среднегодовая зарплата, в руб.	Темп прироста предельной базы, %		Темп прироста заработной платы, %
	ПФР	ФСС			ПФР	ФСС	
2015	711 000	670 000	34 030	408 360	-	-	-
2016	796 000	718 000	36 709	440 508	12,0	7,2	8
2017	876 000	755 000	39 167	470 004	10,1	5,2	7
2018	1 021 000	815 000	43 724	524 688	16,6	7,9	12
2019	1 150 000	865 000	47 468	569 616	12,6	6,1	9
2020	1 292 000	912 000	51 083	612 996	12,3	5,4	7,6

Таким образом, как можно видеть из таблицы, страховые тарифы уменьшились практически в два раза (с 30,2% до 15%), ввелось новое ограничение – зависимость страхового тарифа от минимального размера оплаты труда (МРОТ), определенного федеральным законодательством (на 1 января 2020 год эта величина составляла 12 130 руб., а на 1 января 2021 составляет 12 792 руб.). При этом тариф 10% в ПФР устанавливается как в рамках предельной величины базы, так и сверх неё.

Например, если заработная плата сотрудника с апреля 2020 года составляла 20 000 руб. в месяц, то страховые взносы по апрельскому правилу составят $12\,130 \cdot 30\% + (20\,000 - 12\,130) \cdot 15\% = 3\,639 + 1\,181 = 4\,820$ руб. По старому правилу: $20\,000 \cdot 30\% = 6\,000$ руб. Соответственно, экономия на страховых взносах будет равна $6\,000 - 4\,820 = 1\,180$ руб. Чем выше заработная плата, тем выше будет экономия на страховых взносах по новому правилу. При этом пониженная ставка вводится не как антикризисная мера в условиях COVID-19, а как долговременный стимул для повышения работникам заработной платы и противодействие «серым» зарплатам.

Также министр финансов Антон Германович Силуанов считает, что снижение тарифов в два раза позволяет «высвободить» ресурсы предприятий малого и среднего бизнеса в объеме 285 млрд руб. за 2020 год. Данная мера чрезвычайно важна в целях поддержки малого и среднего бизнеса.

Свое мнение выразила главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова: «Снижение ставки страховых взносов автоматически приведет к выпадающим доходам для ПФР, ФФОМС и ФСС – компенсировать

их придется из федерального бюджета. Потери фондов от снижения ставки могут составить 300–400 млрд руб. в год»⁷.

Тем не менее, как мне кажется, данная мера финансово оправдана, особенно в сложившейся экономической ситуации, когда малый и средний бизнес нуждается в государственной поддержке и один из способов снизить налоговое бремя с представителей малого и среднего бизнеса в наши дни – возможность использования пониженных тарифов в целях экономии финансовых ресурсов.

Механизм регрессии

Важные аспекты взимания страховых взносов, по моему мнению, касаются функционирования регрессивной шкалы обложения страховыми взносами. Перейдем к рассмотрению вопроса о социальной значимости страховых взносов и целесообразности применения регрессивной системы обложения. В данных целях проведем расчеты, касающиеся изменения предельной базы начисления страховых взносов и анализа среднегодовой заработной платы в России за период с 2015 по 2020 гг. (таблица 2).

К причинам введения регрессивной шкалы страховых взносов относят стимулирование работодателей, во-первых, к повышению заработной платы своим сотрудникам, а во-вторых, к снижению выдачи заработных плат «в конверте» [2]. По данным таблицы видно, что каждый год увеличивается как предельная база исчисления страховых взносов, так и среднегодовая заработная плата (рассчитан цепной темп прироста).

Максимальное изменение показателей наблюдается в период с 2017 по 2018 годы темп прироста предельной базы по страховым взносам в Пенсионный

⁶ Составлено по данным Налогового кодекса Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.03.2021).

⁷ Официальный сайт РБК. Режим доступа: <https://www.rbc.ru> (дата обращения: 05.03.2021).

⁸ Составлено по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики (Росстат). Режим доступа: <https://www.gks.ru> (дата обращения: 05.03.2021).

фонд России составил 16,6%, а темп прироста заработной платы всего лишь 12%. Итак, предельная база по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование (ОПС) растёт темпами, опережающими рост среднегодовой заработной платы. Данная тенденция наблюдается на протяжении всего периода, в том числе и в 2020 году.

По сути, данный факт свидетельствует о том, что регрессия в части страховых взносов на ОПС не работает в той мере, в какой должна. То есть большая часть населения в 2020 году должна получать минимальный доход в размере 107 667 руб. для применения ставки не 22%, а 10%.

Также важно понимать, что эта средняя заработная плата в действительности не соответствует модальному значению, иными словами, «зарплате большинства» – она скорее соответствует средней заработной плате в более крупных городах. В периферии же заработные платы складываются на уровне несколько выше МРОТ. Поэтому в большинстве случаев регрессивная шкала тарифов не действует из-за фактически низкой базы для начисления страховых взносов.

Другая ситуация наблюдается при анализе базы для начисления страховых взносов в ФСС, ведь она растёт более низкими темпами, чем рост средней заработной платы. Однако это не значит, что и в этом случае регрессивная шкала работает для большей части населения, поскольку и в данной ситуации для применения тарифа страховых взносов в 0% необходимо в 2020 году получать доход в размере не ниже 76 000 рублей [3].

Соответственно, можно сделать вывод, что по большей части страховое бремя лежит на плательщиках, получающих сравнительно невысокую заработную плату. Поэтому улучшение социального и пенсионного обеспечения в основном будет зависеть от увеличения базы для исчисления страховых взносов (заработных плат и иных вознаграждений). Кроме того, можно поступить более радикально – отменить регрессивную шкалу налогообложения, поскольку в большинстве случаев она не работает должным образом и не выполняет своего изначального предназначения – вывода зарплат из теневого сектора.

Таким образом, доходы государственных внебюджетных фондов будут иметь профицит, а из этого следует рост социальных обеспечений. Однако важно понимать, что этот процесс достаточно трудно реализовать за короткий промежуток времени, ведь это зависит от многих факторов – социальных, экономических, политических и иных факторов, изменение которых возможно лишь в долгосрочной перспективе [4].

В целом предстоит решить глобальную проблему, связанную со скрытием доходов и уходом их в теневой сектор. Однако проблема, как было сказано ранее, требует комплексных решений на уровне всего государства в целом. Сейчас Правительство Российской Федерации и Федеральная налоговая служба поставили перед собой задачу по обелению

экономики России, преследуя так называемый «Курс на обеление». Для главы ФНС России Даниила Вячеславовича Егорова, приоритетной задачей является не рост налоговых поступлений, а выход рынка из тени, что привлечет новых налогоплательщиков.

Направления совершенствования в части страховых взносов


Направления совершенствования и перспективы развития включают в себя совокупность мер, которые помогают решить не только поставленные проблемы, но и улучшить процесс исчисления и уплаты страховых взносов:

- синхронизация перечня выплат, которые не подлежат обложению страховыми взносами, с перечнем аналогичных выплат, не подлежащих обложению налогом на доходы физических лиц. Дело в том, что расчёты по страховым взносам и форма 6-НДФЛ на практике могут расходиться из-за несоответствия между объектами обложения страховыми взносами и НДФЛ, что влечёт за собой обязанность плательщиков пояснять налоговым органам причины расхождения, и если плательщик не приведет пояснение в установленный законом срок, то последуют штрафные санкции;
- возможность увеличения доли налоговых поступлений в государственные внебюджетные фонды в качестве дополнительных источников поступлений, поскольку из-за снижения тарифов возникли выпадающие доходы. Это путь, по которому идут многие страны, например, в Бразилии за пенсионной системой законодательно закреплена часть поступлений в виде налога на прибыль [5];
- постановка вопроса передачи части бремени страховых взносов с работодателя на работников [6];
- обеспечение баланса интересов между плательщиками страховых взносов и государственными внебюджетными фондами. В данном случае, как мне кажется, необходимо сформировать стимулы для плательщиков страховых взносов, которые позволят им вносить страховые взносы без сокрытия доходов. Однако этот процесс требует серьезной проработки как с законодательной стороны, так и с развитием налоговой культуры в целом;
- прозрачность в страховых взносах [7]. В таком случае плательщики страховых взносов могут удостовериться, что страховые взносы действительно работают и направляются именно на реализацию социально-значимых выплат, а не на другие государственные нужды;
- увеличение прожиточного минимума и МРОТ. В данном случае эту меру можно связать и со сглаживанием социального неравенства в России в целом [8], но касательно вопроса страховых взносов увеличение МРОТ способствует увеличению поступлений страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, поскольку это связано с новыми тарифами для малого и среднего бизнеса, где тариф зависит от величины МРОТ;

- разработка более совершенных информационных технологий для реализации функций налоговых органов в части администрирования страховых взносов и функционала для плательщиков. В настоящем доступный поиск информации и дальнейшее развитие информационных технологий помогает экономить время как плательщиков, так и органов администрирования. На данный момент существует «личный кабинет плательщика страховых взносов», который помогает владеть необходимой информацией без посещения органов администрирования. Мне кажется, что дальнейшее развитие и стабильное функционирование специализированных интернет-сервисов упростит учет страховых взносов;
- снижение предельной величины базы страховых взносов в целях реализации функций регрессивной

шкалы обложения страховых взносов или отмена регрессивной шкалы.

Важно отметить, что большинство данных мер и пути оптимизации страховых взносов должны рассматриваться в более стабильной экономической обстановке. Сейчас, как мне кажется, особое внимание необходимо уделить поддержке граждан и предприятий, снижая тарифы по страховым взносам и вводя новые льготы.

Таким образом, страховые взносы в государственные внебюджетные фонды действительно играют важную роль в обязательном страховании граждан, но, как показывает анализ сложившейся системы исчисления и уплаты страховых взносов, данная система имеет стимулы для дальнейшего совершенствования и развития в целях улучшения механизмов страхования граждан. 

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.

Библиографический список

1. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для вузов / под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 450 с.
2. Ахтырская Н.В. О криминализации уклонения от уплаты страховых взносов // Вестник Омской юридической академии. – 2018. – Том 15. – № 3. – С. 366-371. DOI: 10.19073/2306-1340-2018-15-3-366-371.
3. Зотиков Н.З., Савдерова А.Ф. «Зарплатные» налоги: прогрессия и регрессия // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2017. – № 2. – С. 39-47.
4. Зотиков Н.З. Социальная функция налогов и страховых взносов // Вестник евразийской науки. – 2019. – Том 11. – № 2. – С. 1-12.
5. Иванова А.С. Тенденции формирования и уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды // Современные тенденции и инновации в науке и производстве. – 2019. – С. 243.1-243.8.
6. Данилькевич Л.И., Данилькевич М.А. Совершенствование уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2018. – № 6. – С. 34-40.
7. Новоселов К.В., Смирнова Е.Е., Адвокатова А.С. Организация и методика проведения налоговых проверок: учебное пособие / под науч. ред. К.В. Новоселова. – Москва: КНОРУС, 2020. – 242 с.

References

1. Chernik D.G. *Nalogi i nalogooblozhenie: uchebnik i praktikum dlya vuzov* [Taxes and Taxation: Textbook and Practicum for Higher Education]. Moscow, Yurayt Publ., 2020. 450 p.
2. Ahtyrskaya N.V. O kriminalizatsii ukloeneniya ot uplaty strahovyh vnzosov [On Criminalization of Evasion from Payment of Insurance Contributions]. *Vestnik Omskoy yuridicheskoy akademii*, 2018, Vol 15, no. 3, pp. 366-371. DOI: 10.19073/2306-1340-2018-15-3-366-371.
3. Zotikov N.Z., Savderova A.F. «Zarplatnye» nalogi: progressiya i regressiya [Salary Taxes: Progression and Regression]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2017, no. 2, pp. 39-47 (in Russ.).
4. Zotikov N.Z. Sotsial'naya funktsiya nalogov i strahovyh vnzosov [Social Function of Taxes and Insurance Contributions]. *Vestnik evraziyskoy nauki – The Eurasian Scientific Journal*, 2019, Vol. 11, no. 2, pp. 1-12.
5. Ivanova A.S. Tendentsii formirovaniya i uplaty strahovyh vnzosov vo vnebyudzhethnye fondy [Tendencies of Formation and Payment of Insurance Contributions to Extra-Budgetary Funds]. *Sovremennye tendentsii i innovatsii v nauke i proizvodstve*, 2019, pp. 243.1-243.8.
6. Danil'kevich L.I., Danil'kevich M.A. Sovershenstvovanie uplaty strahovyh vnzosov v gosudarstvennye vnebyudzhethnye fondy [Improving Mechanism of Insurance Contributions Payment to the State Extra-Budgetary Funds]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2018, no. 6, pp. 34-40 (in Russ.).
7. Novoselov K.V., Smirnova E.E., Advokatova A.S. *Organizatsiya i metodika provedeniya nalogovyh proverok* [Organization and Procedures of Tax Inspections: Textbook]. Moscow, KNORUS Publ., 2020. 242 p.

8. Назарова Н.А. Анализ проблем бедности и социального неравенства населения в Российской Федерации // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2018. – № 5. – С. 30-34.

Для цитирования

Иванова А.Е. К вопросу о положении страховых взносов в Российской Федерации // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2021. – № 4. – С. 31-37.

8. Nazarova N.A. Analiz problem bednosti i social'nogo neravenstva naseleniya v Rossiyskoy Federacii [Analysis of Poverty and Social Inequality Problems in the Russian Federation]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2018, no. 5, pp. 30-34 (in Russ.).

For citation

Ivanova A.E. K voprosu o polozhenii strahovykh vnosov v Rossiyskoy Federatsii [On the Situation of Insurance Contributions in the Russian Federation]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2021, no. 4, pp. 31-37 (in Russ.).

ИПБ РОССИИ

Сервис «Поиск бухгалтера»

Большой опыт
ИПБ России более 20 лет занимается становлением бухгалтерской профессии. Наше объединение разработало профессиональный стандарт «Бухгалтер»

База кандидатов
Свыше 70 000 профессиональных бухгалтеров, имеющих большой опыт работы и проходящих ежегодное повышение профессионального уровня

Проверка знаний
Специалисты ИПБ России разработали оригинальные, практикоориентированные задачи и тесты для проверки навыков и знаний кандидатов на ваши вакансии

Как пользоваться сервисом

1. Зарегистрируйтесь в личном кабинете работодателя
2. Создайте свою вакансию или выберите кандидата при помощи функций поиска
3. Пригласите кандидата на собеседование или отправьте ему предложение пройти тестирование

DOI: 10.51760/2308-9407_2021_4_38
УДК 336.61
ВАК 08.00.10

Особенности организации финансового планирования в некоммерческой организации – получателе бюджетных средств

Features of Financial Planning in the Non-Profit Organization – Recipient of Budget Funds

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Российская Федерация, Москва

Ирина Сергеевна Рябова

*канд. экон. наук, доцент департамента общественных финансов
e-mail: Holandy@mail.ru
125993, Российская Федерация, г. Москва,
ул. Ленинградский просп., 49.
Тел. +7 (499) 943-98-55.*

Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii (Financial University under the Government of the Russian Federation), Russian Federation, Moscow
Irina S. Riabova

*PhD of Economics, Associate Professor at the Public Finance Department
e-mail: Holandy@mail.ru
49 Leningradsky Prospekt, Moscow
125993, Russian Federation.
Phone +7 (499) 943-98-55.*

Аннотация. В настоящей статье исследуется практика организации финансового планирования в некоммерческих организациях, получающих бюджетные средства, которая обладает существенными особенностями по сравнению с коммерческими организациями и некоммерческими организациями, не являющимися получателями бюджетных средств. Автором выявлены особенности финансового планирования в некоммерческих организациях на основе анализа отечественного и зарубежного опыта. Дана сравнительная характеристика предлагаемых различными зарубежными авторами подходов к определению и проведению финансового планирования в тех некоммерческих организациях, которые получают бюджетные средства, дано их критическое осмысление. В настоящем исследовании выявлены общие для общемировой практики элементы финансового планирования в некоммерческих организациях, а также особенности, присущие зарубежной практике, касающиеся налогообложения, сроков, фандрайзинга, целесообразности инвестирования, которые не характерны отечественным подходам. В статье также представлено подробное изучение отечественной практики финансового планирования в некоммерческих организациях, получающих бюджетные средства. Автор рассмотрел нормативные требования к организации финансового планирования в организациях, получающих средства из бюджета, а также критически осмыслил структуру плановых документов, регламентируемых для НКО, выявив их видовой состав и особенности каждого из них. На основании проведенного анализа отечественного и зарубежного опыта организации

Abstract. The practice of financial planning in non-profit organizations – recipients of budget funds is researched in this paper. This process has significant features in comparison with commercial organizations and non-profit organizations that don't receive budget funds. On the basis of domestic and foreign experience analysis the author identifies the specific traits of financial planning in non-profit organizations. A comparative analysis of the approaches proposed by some foreign authors to the definition and conduct of financial planning for non-profit organizations -recipients of budget funds is given. This study reveals common elements of financial planning in non-profit organizations worldwide, as well as features of taxation, timing, fundraising and investments, which are not used in domestic practice. The paper also presents a detailed research of financial planning in non-profit organizations that receive budget funds in Russia. The author has reviewed the regulatory requirements for the process of financial planning in organizations – recipients of budget funds, and also critically comprehended the structure of NPO's planning documents, identifying their composition and features. Based on the analysis of domestic and foreign experience of financial planning in the non-profit organizations that receive budget funds, the elements of foreign practice that could be used to improve the existing approaches to planning in the Russian Federation are defined.

финансового планирования в некоммерческих организациях, которые получают бюджетные средства, определены те элементы зарубежной практики, которые могли бы быть использованы для улучшения сложившихся подходов к планированию в Российской Федерации.

Ключевые слова: некоммерческая организация; финансовое планирование; смета; план финансово-хозяйственной деятельности; бюджетное учреждение; автономное учреждение; казенное учреждение; бюджетные средства.

Введение

Организация финансового планирования в некоммерческих организациях в значительной мере отличается от аналогичного процесса в коммерческих организациях. Это обусловлено принципиальными различиями в смысловом назначении их деятельности. Коммерческие организации, имея основной целью своей деятельности извлечение прибыли, изначально ориентированы в процессе планирования на максимизацию прибыли, рентабельность деятельности, инвестирование, направленное в итоге на рост прибыли в будущем и т.д., а некоммерческие организации извлечение прибыли не имеют в качестве своей основной цели. Некоммерческие организации должны способствовать получению общественных благ и служить интересам общества. При этом возможность извлечения ими прибыли не исключена, если это не основной вид деятельности. Таким образом, процесс финансового планирования в некоммерческих организациях значительно усложнен этим обстоятельством¹.

В непосредственно регулирующую деятельность некоммерческих организаций нормативном документе² определено, что они должны формировать баланс и (или) смету, что вполне соответствует практике финансового планирования в организациях, а также зарубежной практике.

Зарубежный опыт

Большинство зарубежных ученых акцентирует важность для некоммерческих организаций управление денежными потоками (cash management), формирование плана входящих и исходящих потоков с учетом временного аспекта. Так, зарубежные ученые В. Потокан и З. Неделько из Словении и турецкий ученый М. Унган [1, с.108] отмечают, что организация грамотного планирования денежных потоков позволяет учесть многие финансовые проблемы некоммерческой организации, связанные с возможным отклонением во времени поступления или изменения объема финансовых ресурсов, так как источники и виды финансовых ресурсов некоммерческой организации зачастую имеют свою

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации.

² Федеральный закон 7-ФЗ от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях».

Keywords: non-profit organization; financial planning; budget; business plan; budget institution; autonomous institution; public institution; budget funds.

специфику – например, рассчитывалось пожертвование в определенном объеме и месяце, а реально оно было оказано позже и в меньшем объеме. Планировать денежные потоки [2, с. 306] ученые рекомендуют в виде бюджета, детализируя при необходимости финансовый план в форме совокупности бюджетов, детализирующих основной бюджет денежных потоков.

Следует отметить, что это далеко не единственная особенность некоммерческих организаций, определяющая особенности финансового планирования в некоммерческих организациях.

Так, Джоди Блазек, американский специалист в области финансового планирования в некоммерческих организациях (non profit organizations, NPO) и налогообложения данных организаций, бывший финансовый директор фонда Менил, проводит довольно подробное исследование финансового планирования в некоммерческих организациях, придавая большое значение такой составляющей, как налогообложение, так как налогообложение в некоммерческих организациях имеет ряд особенностей по сравнению с коммерческими организациями [3], рассматривая в своих последующих трудах именно вопросы налогообложения более детально [2].

Однако большинство зарубежных ученых, не отрицая значимых различий в налогообложении коммерческих и некоммерческих организаций, все-таки акцентируют внимание на других финансовых аспектах деятельности некоммерческих организаций, которые должны находить отражение в процессе финансового планирования.

Так, подробно структурирован финансовый план некоммерческой организации у таких ученых, как Дж. Зейтлоу, Дж.А. Ханкин, А. Сейднер, Т. О'Брайен [1, с. 115-117] предполагает, что некоммерческая организация осуществляет финансовое планирование в долгосрочной и краткосрочной перспективах, причем совокупность краткосрочных финансовых планов должна быть комплиментарной и в итоге полностью включается в цели долгосрочного финансового плана, выполнение которого контролируется непосредственно руководством организации. При этом некоммерческая организация составляет финансовый план, включающий в себя бюджет капитальных вложений, план финансовых потоков, включающий внешние заимствования, план по налогообложению, план фандрайзинговой деятельности, план по страхованию, пенсионному

обеспечению и риск-менеджменту, отдельным бюджетом оформляются операции в зарубежной валюте, финансовый план по инвестированию, план по управлению заемным капиталом, включающий обслуживание имеющейся задолженности и формирование новой, операционный бюджет, финансирование стратегии развития некоммерческой организации. Такой широкий перечень составляющих, с учетом оперативного и стратегического финансового планирования, обеспечивает многократную вертикальную и горизонтальную увязку разных финансовых показателей деятельности некоммерческой организации. Однако авторы отмечают, что большое значение имеет масштаб некоммерческой организации. Если организация небольшая, то отдельной финансовой службы в таких организациях нет и, как правило, бухгалтер или даже добровольный участник (типа волонтера) может составить финансовый план по аналогии со статьями бюджета на год, который будут рассматривать руководители некоммерческой организации. Стоит отметить, что ранее рассматриваемая нами Блазек Дж. также определяет наиболее целесообразным для некоммерческих организаций формировать финансовый план в форме бюджета [3, с.67]. Также важным является то, что в зарубежной практике некоммерческие организации в практике финансового планирования производят учет «отсроченного технического обслуживания» активов (*deferred maintenance*), заключающийся в обязательной оценке тех расходов, которые необходимо совершить для обслуживания уже имеющихся у некоммерческой организации активов, а также проведение анализа целесообразности инвестирования в аналогичные активы. Оценка проводится до произведения долгосрочного финансового планирования [4]. Таким образом, такой подход позволяет сопоставить, во-первых, расходы по обслуживанию уже имеющихся активов и затрат на приобретение новых аналогичных, более совершенных, абсолютно новых модификаций, более соответствующих проводимой деятельности (реализуемым проектам и т.д.), а также сопоставить каждый вариант финансирования с результатами деятельности, который можно будет достигнуть по каждому варианту. В идеале должна составляться матрица возможностей и выбирается оптимальный вариант. Причем критерием оптимальности также могут выступать разные критерии, например, это может быть именно результативность. Тогда независимо от суммы обслуживания активов или затрат на инвестирование выбирается тот вариант, который обеспечивает самый высокий результат деятельности, проекта, услуги. Может быть заложен как основной критерий финансовых затрат, тогда выбирается тот вариант, который обеспечит приемлемый результат с минимальными затратами на инвестирование или обслуживание.

Отечественный опыт

Отечественная практика финансового планирования в некоммерческих организациях по сравнению

с зарубежной не так развита, но также рассматривается отечественными учеными. Важной является рекомендация [5] осуществлять финансовую политику диверсифицированно по направлениям основной уставной деятельности и по деятельности, приносящей доход. При этом возможна детализация финансового плана до отдельных проектов, грантов, видов услуг и работ по потребностям самой некоммерческой организации, что важно, так как спектр их довольно широк.

При этом существует ряд некоммерческих организаций, который должен осуществлять финансовое планирование строго в соответствии с нормативными требованиями к данному процессу. Причем в зависимости от степени участия государства в процессе финансирования деятельности той или иной формы НКО варьируется и степень регламентированности процесса финансового планирования. И это довольно оправданно, так как позволяет эффективно осуществлять контрольные процедуры за использованием бюджетных средств [6]. Так, например, политические партии могут получать бюджетные средства, что является элементом государственной поддержки в целях компенсации финансовых затрат [5, с. 33].

Право получать бюджетные средства получают те политические партии, чьи члены были выдвинуты кандидатами в депутаты Государственной Думы или были зарегистрированы в качестве кандидата от партии на должность Президента Российской Федерации и при этом получили не менее трех процентов голосов избирателей, в том числе для депутатов по федеральному избирательному органу. Конкретный размер финансирования рассчитывается в размере 152 рубля по каждому направлению на каждого избирателя. При этом также помимо этого еще по пять рублей на каждого избирателя ежегодно приходится и по федеральному списку кандидатов, для тех партий, преодолевших 3-процентный барьер, или избранным в Государственную Думу. Партии, входившие в избирательный блок, делят данные бюджетные средства пропорционально между собой. В Федеральном законе «О политических партиях»³ нет регламентации об обязательном формировании финансового плана, регламентируется лишь отчетность. Все партии должны представлять в Центральную избирательную комиссию сведения о поступлении и расходовании средств политической партии в виде сводного финансового отчета (п. 6 ст. 34). Требования к положениям финансовой отчетности политической партии изложены в Федеральном законе «О политической партии»³, и именно в соответствии с требованиями по отражаемому сведениям в отчетности целесообразно формировать и финансовый план, что обеспечит преемственность документов и полноту отражения финансовых потоков и источников финансовых ресурсов, а также направлений их распределения.

³ Федеральный закон №95-ФЗ от 11.07.2001 «О политических партиях».

Объем средств федерального бюджета, который выделяется политической партии, зависит от числа избирателей по этой партии, которые были включены в списки на ближайших прошедших выборах. При этом определено, что на каждого избирателя должно приходиться не менее 20 рублей бюджетных средств.

Одними из наиболее зарегламентированных с позиции финансового планирования являются государственные либо муниципальные учреждения. При этом предъявляемые к ним требования варьируются, так как для казенных учреждений они одни, а для бюджетных и автономных – другие.

Для государственных и муниципальных бюджетных и автономных учреждений правила формирования документов финансового планирования определены в Приказе Минфина России №186н от 31.08.2018 (ред. от 07.02.2020) «О Требованиях к составлению и утверждению плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения»⁴, на основании которого такие некоммерческие организации формируют План финансово-хозяйственной деятельности.

План составляется не только на основании требований, отраженных в Приказе №186н⁴, но и с учетом требований, которые устанавливает орган-учредитель, в том числе орган-учредитель должен регламентировать сроки и порядок составления проекта плана, его рассмотрения и утверждения, внесения изменений. Сроки, на которые формируется план, должны соответствовать срокам, на которые утверждается бюджет соответствующего уровня, либо если сроки договоров и (или) контрактов превышают этот период, то на сроки договоров и (или) контрактов. При составлении плана применяются кассовый метод. В плане отражаются плановые поступления и выплаты, которые обязательно обосновываются соответствующими расчетами. В поступлениях в обязательном порядке отражаются различные субсидии: целевые, на финансовое обеспечение выполнения государственного или муниципального задания, на капитальные вложения, а также гранты и различные иные доходы от получения платы за выполненные работы и предоставленные услуги сверх государственного или муниципального задания или, если это предусмотрено, в рамках государственного или муниципального задания. Также обязательно отражаются доходы от приносящей доход деятельности, если это разрешено уставом. Для правильного формирования плана орган-учредитель в обязательном порядке заблаговременно извещает бюджетное или автономное учреждение о планируемых объемах предоставляемых бюджетных субсидий. Помимо этого, обязательно отражается предполагаемый возврат дебиторской задолженности прошлых лет.

⁴ Приказ Минфина России №186н от 31.08.2018 (ред. от 07.02.2020) «О Требованиях к составлению и утверждению плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения».

Учитывается имеющаяся перед учреждением задолженность по доходам на начало планового периода и полученные самим учреждением авансы по контрактам, соглашениям и договорам. Обязательно учитываются излишки уплаченных или взысканных налогов, пеней и штрафов. Среди планируемых выплат, помимо текущих расходов на обеспечение деятельности бюджетного или автономного учреждения, отражаются предстоящие возвраты в бюджет остатков субсидий прошлых лет, расходы, связанные с исполнением налоговых обязательств, а также перечисления в рамках отношений головного учреждения и его подразделений. Также обязательно находят отражение произведенные бюджетным или автономным учреждением авансовые платежи контрагентам и принятые к исполнению, но еще не исполненные на начало финансового года, отражаемого в плане, обязательства.

Отраженные в каждой строке показатели плана бюджетного или автономного учреждения должны быть строго обоснованы. Для того чтобы соблюдалось данное требование, все условия обоснованности также прописаны на законодательном уровне. Так, при расчете расходов обязательно применяются утвержденные нормы расходов по материальным, трудовым, техническим ресурсам.

Формирование финансового плана бюджетного или автономного учреждения должно осуществляться исключительно кассовым методом, изложенным в Налоговом кодексе РФ в ст. 273⁵, при котором все доходы должны отражаться на момент из непосредственного зачисления на счет учреждения или момент получения имущества учреждением, если оно выступает в качестве платы. Расходы же отражаются по моменту их фактической оплаты. Это очень важно закрепить законодательного метода планирования для бюджетных и автономных учреждений обеспечивает однотипность подхода к управлению и, в частности, планированию финансовыми потоками в организациях, имеющих бюджетное финансирование, важность чего подтверждается как отечественной, так и зарубежной практикой организации финансового планирования в некоммерческих организациях.

Как и в любой финансовый план, в рассматриваемый план финансово-хозяйственной деятельности автономных и бюджетных учреждений может возникнуть потребность внести изменения. Но если в обычной организации такие изменения могут вноситься по мере необходимости, то причины изменения плана в бюджетных или автономных учреждениях строго оговорены. К таким причинам относятся необходимость учесть использование остатков средств, в том числе и остатки целевых субсидий и субсидий на капитальное строительство, изменение планируемых объемов поступлений или выплат, причем статьи тоже зарегламентированы (субсидирование или полное обеспечение государственного или муниципального заказа, целевое субсидирование или субсидирование капитальных

⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).

вложений, объем финансирования в рамках грантов, поступления дебиторской задолженности или, наоборот, увеличение выплат, которые не были учтены в плане ранее, изменение объема работ и услуг, предоставляемых за плату, что, как следствие, приведет к изменению объема финансирования по данному направлению), а также в качестве причины признана реорганизация.

Вопрос реорганизации довольно сложный, так как это могут быть совершенно разные по своей сути процессы. Это может быть слияние ряда учреждений, выделение из одного учреждения другого, при этом та организация, из которой выделяют новую, продолжает свое функционирование, а также разделение одной некоммерческой организации на ряд новых, при этом первоначальная организация прекращает свою деятельность. Исходя из этих трех вариантов определен порядок изменения финансового плана реорганизованных учреждений.

Если происходит слияние или присоединение организаций, то соответствующие строки их финансовых планов математически объединяются.

Если учреждение выделяется из другой некоммерческой организации, то также построчно из плана учреждения, которое реорганизуется, производят уменьшение показателей на величины, которые отражаются в плане формируемого учреждения.

Если же учреждение реорганизуется путем разделения его на ряд новых, то сумма соответствующих строк планов этих учреждений должна обеспечивать математическое равенство аналогичной строке плана реорганизуемого учреждения.

Внесение каких-либо корректировок, связанных с перемещением финансовых ресурсов между направлениями поступления или их расходования, то есть перераспределение между строками плана с сохранением итоговой суммы неизменной, недопустимо, также как и изменение объемов отражаемых ресурсов, связанных не с реорганизацией, а по другим причинам, которые мы уже рассмотрели выше. Все изменения объективного характера должны быть внесены в план либо до процедуры корректировки плана в связи с реорганизацией, либо уже после нее.

Заметим, что такая регламентация процесса финансового планирования в автономных и бюджетных учреждениях не возникла лишь с 2018 года, то есть с принятием Приказа Минфина России №186н от 31.08.2018 «О Требованиях к составлению и утверждению плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения»⁶. Ранее действовал Приказ Минфина России от 28.07.2010 № 81н «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения»⁷, в

⁶ Приказ Минфина России №186н от 31.08.2018 (ред. от 07.02.2020) «О Требованиях к составлению и утверждению плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения».

⁷ Приказ Минфина России №81н от 28.07.2010 «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения».

котором также существовало нормативное обоснование процесса планирования в автономных и бюджетных учреждениях. Действующий ныне приказ является прямым преемником, в нем более детально и четко стали прописаны положения по финансовому планированию в бюджетных и автономных учреждениях.

Итак, как мы отмечали ранее, наиболее сильно контролируется процесс финансового планирования в тех некоммерческих организациях, которые являются получателями бюджетных средств. Наравне с автономными и бюджетными учреждениями, которые составляют План финансово-хозяйственной деятельности, есть казенные учреждения, для которых в обязательном порядке определена необходимость финансового планирования, которое реализуется посредством формирования сметы.

Казенные учреждения характеризуются тем, что находятся в ведении органа государственной власти либо местного самоуправления. Финансирование его деятельности ведется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ (ст.161 БК РФ)⁸ на основании бюджетной сметы. Необходимые регламентирующие содержание сметы положения определены в Приказе Минфина России №26н от 14.02.2018 «Об Общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений»⁹. В ст. 6 Бюджетного кодекса РФ⁸ содержится определение бюджетной сметы, которая определена в ней как документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджета лимиты бюджетных обязательств казенных учреждений. И в Приказе Минфина России №26н⁹ уже определено, что именно бюджетная смета определенной формы должна использоваться казенными учреждениями для формирования финансового плана. Заметим, что как и процесс финансового планирования в автономных и бюджетных учреждениях, планирование в формате сметы появилось не только в 2018 году вместе с Приказом №26н⁹, так как этот приказ также является преемником Приказа Минфина России от 20.11.2007 №112н «Об общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений»¹⁰.

Итак, смета казенного учреждения формируется в рамках лимитов бюджетных обязательств и целевого назначения бюджетных средств, должна состоять из шести разделов. Показатели сметы должны отражаться по кодам бюджетной классификации.

Первый раздел содержит агрегированные сведения сметы, которые затем расшифровываются

⁸ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.

⁹ Приказ Минфина России №26н от 14.02.2018 «Об Общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений».

¹⁰ Приказ Минфина России №112н от 20.11.2007 «Об общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений».

в последующих разделах: второй раздел содержит расшифровку по расходным обязательствам по основным видам затрат казенного учреждения, третий раздел детализирует расходы на предоставление отдельных видов государственного финансирования, например, инвестиции, субсидии, межбюджетные трансферты, исполнение судебных актов и т.п., в четвертом разделе отражены расходы казенного учреждения на закупку товаров, работ или оплату услуг в пользу третьих лиц, пятый раздел посвящен расходам на исполнение принятых публичных обязательств, а также справочной информации, шестой раздел информирует о соотношении национальной и иностранной валюты, а также прочую справочную информацию, не отраженную ранее.

Утверждается смета обычно руководителем казенного учреждения, если распорядителем бюджетных средств не утвержден иной порядок.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

Библиографический список

1. Potokan V., Ungan Mustafa C., Nedelko Z. *Handbook of Research on Managerial Solutions in Non-Profit Organizations*. – Hardcover, 2016. – 609 p.
2. Blazek J. *Tax Planning and Compliance for Tax-Exempt Organizations: Forms, Checklists, Procedures*. – New York: Wiley Publ., 2018. – 712 p.
3. Blazek J. *Financial Planning for Non-Profit Organizations*. – New York: Wiley Publ., 2000. – 304 p.
4. Zietlow J., Hankin Jo A., Seidner A. O'Brien T. *Financial Management for Nonprofit Organizations: Policies and Practices*. – New York: Wiley Publ., 2018. – 768 p.
5. Финансы некоммерческих организаций / под ред. Ишиной И.В. – М.: Юрайт, 2015. – 316 с.
6. Егорова Л.В. Контроль и аудит в некоммерческих организациях // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2016. – № 4. – С.13-20.

Для цитирования

Рябова И.С. Особенности организации финансового планирования в некоммерческой организации – получателе бюджетных средств // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2021. – № 4. – С. 38-43.

Выводы

Таким образом, можно констатировать, что при финансовом планировании в некоммерческих организациях – получателях бюджетных средств присутствует разная степень регламентации процесса планирования, которая коррелирует со степенью финансового участия государства в обеспечении деятельности организации, что вполне оправданно, так как существует ряд принципов бюджетной системы, которые должны строго соблюдаться.

При этом довольно много полезных элементов зарубежного опыта не применяется в отечественной практике, особенно полезным видится оценка инвестирования и обслуживания имеющихся фондов. Это могло бы не только привести к экономии бюджетных средств, но и повысить результативность деятельности некоммерческих организаций – получателей бюджетных средств. 🌟

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.

References

1. Potokan V., Ungan Mustafa C., Nedelko Z. *Handbook of Research on Managerial Solutions in Non-Profit Organizations*. Hardcover, 2016. 609 p.
2. Blazek J. *Tax Planning and Compliance for Tax-Exempt Organizations: Forms, Checklists, Procedures*. New York, Wiley Publ., 2018. 712 p.
3. Blazek J. *Financial Planning for Non-Profit Organizations*. New York, Wiley Publ., 2000. 304 p.
4. Zietlow J., Hankin Jo A., Seidner A. O'Brien T. *Financial Management for Nonprofit Organizations: Policies and Practices*. New York, Wiley Publ., 2018. 768 p.
5. Ishina I.V. *Finansy nekommercheskih organizatsiy* [Finance of Non-Profit Organizations]. Moscow, YUrayt Publ., 2015. 316 p.
6. Egorova L.V. *Kontrol' i audit v nekommercheskih organizatsiyah* [Control and Audit in Non-Profit Organizations]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2016, no. 4, pp. 13-20 (in Russ.).

For citation

Riabova I.S. Osobennosti organizatsii finansovogo planirovaniya v nekommercheskoy organizatsii – poluchatele byudzhethnyh sredstv [Features of Financial Planning in the Non-Profit Organization – Recipient of Budget Funds]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2021, no. 4, pp. 38-43 (in Russ.).



DOI: 10.51760/2308-9407_2021_4_44
УДК 336.221
ВАК 08.00.10

Как «переходные» механизмы налогообложения цифровой отрасли становятся постоянными

Digital Industry: How Transitional Taxation Mechanisms Become Permanent

Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Российская Федерация, Москва

Леонид Игоревич Шилин

аспирант департамента налоговой
политики и таможенно-тарифного
регулирования

e-mail: shilinleonid@outlook.com
125993, Российская Федерация, г. Москва,
ул. Ленинградский просп., 49.
Тел. +7 (499) 943-98-55.

Finansovyy universitet
pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii
(Financial University under the Government of the
Russian Federation), Russian Federation, Moscow

Leonid I. Shilin

Postgraduate Student at the Tax Policy
and Customs and Tariff Regulation Department

e-mail: shilinleonid@outlook.com
49 Leningradsky Prospekt, Moscow
125993, Russian Federation.
Phone +7 (499) 943-98-55.

Аннотация. Предметом исследования являются теоретические и практические аспекты применения разных форм налогообложения цифровых компаний в мире, а также перспективы дальнейшего применения налога на цифровые услуги в качестве главного механизма в рамках действия 1 плана BEPS. Особое внимание уделяется практике применения налога на цифровые услуги в европейских государствах, а также перспективам применения такого налога в Российской Федерации. Приводится сравнительный анализ разных форм налогообложения цифровых услуг в 8 европейских государствах на основе анализа состава налогооблагаемых баз и применимых ставок налога. В работе применялись такие методы научного познания, как анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнительный метод.

Информационную базу составили нормативные и законодательные акты, электронные ресурсы ОЭСР и официальные документы Еврокомиссии. Основными выводами исследования являются: ввиду сложной структуры концепции подхода Pillar 1, а также высокой степени неопределенности ведущих мировых налоговых администраций к предложенной ОЭСР концепции, налог на цифровые услуги имеет шанс стать главным и единственным механизмом борьбы с вызовами налогообложения цифрового бизнеса в мире и в частности в Европе.

Ключевые слова: цифровые услуги; налог на цифровые услуги; налогообложение цифровых компаний; ОЭСР; Pillar 1; цифровизация.

Abstract. The subject of the study is the theoretical and practical aspects of the application of various forms of digital companies' taxation in the world, as well as the prospects for further application of digital services tax as the main mechanism within the framework of the 1st BEPS plan. Special attention is paid to the practice of applying digital services tax in European countries, as well as the prospects for applying such tax in the Russian Federation. A comparative analysis of different forms of digital services taxation in 8 European countries based on the composition of tax bases and applicable tax rates is provided. Such methods of scientific cognition as analysis, synthesis, induction, deduction and comparative method were used in the research. The information base consists of regulatory and legislative acts, electronic resources of the OECD and official documents of the European Commission. After the research the author has made a conclusion, that due to the complex structure of Pillar I concept, as well as a high degree of uncertainty of the world's leading tax administrations to the concept proposed by the OECD, the digital services tax has a chance to become the main and the only mechanism to challenge the digital business taxation issues in the world and in particular in Europe.

Keywords: digital services; digital services tax; taxation of digital companies; OECD; Pillar 1; digitalization.

Вызовы в налогообложении цифрового бизнеса

ОЭСР совместно с ведущими налоговыми администрациями уже более пяти лет пытается принять консенсусное решение о том, как справиться с вызовами налогообложения цифровой экономики. И спустя годы понимание необходимости создания единого механизма налогообложения цифрового бизнеса, соответствующего всем тенденциям цифровизации экономики, оказалось под угрозой.

Для решения задачи по выработке решения в части налогообложения цифрового бизнеса в рамках плана BEPS первое из его пятнадцати действий было посвящено в целом вопросам эффекта цифровизации и пути налогообложения цифровых компаний [1].

Первый отчет о действиях BEPS за 2015 год, посвященный налоговым вызовам цифровой экономики, был выпущен в октябре 2015 года. В указанном отчете было признано, что цифровизация и некоторые бизнес-модели, которым она способствует, представляют собой важные проблемы для международного налогообложения¹. В докладе также признается, что было бы трудно, если не невозможно, «отгородить» цифровую экономику от остальной экономики для целей налогообложения из-за все более распространяющегося характера цифровизации [2].

Каких-либо конкретных мер о том, как и в каком объеме можно облагать доход цифровых компаний в странах, где такие компании имеют «цифровое присутствие» предложено не было. Тогда ОЭСР остановилась только на рекомендациях по внедрению НДС/GST в части цифровых услуг.

Спустя несколько лет поиска консенсусного решения со стороны ОЭСР Европейская комиссия 21 марта 2018 года опубликовала два предложения по новым директивам, которые обеспечат новые способы налогообложения цифровых форм предпринимательской деятельности². Предложения комиссии сосредоточены на двухэтапном подходе: промежуточном решении, называемом налогом на цифровые услуги (DST), и долгосрочной Директиве Совета, устанавливающей правила, касающиеся корпоративного налогообложения значительного цифрового присутствия (SDP или предложение о значительном цифровом присутствии). Предложение DST касается налога на валовые доходы (то есть оборот), установленного по единой ставке 3% во всех государствах-членах Европейского союза (ЕС), в то время как предложение о значительном цифровом присутствии фокусируется на новой концепции цифрового постоянного представительства

¹ OECD. *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*. Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/addressing-the-tax-challenges-of-the-digital-economy-action-1-2015-final-report-9789264241046-en.htm> (дата обращения: 26.03.2021).

² European Commission. *Режим доступа: https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2018-03/proposal_significant_digital_presence_21032018_en.pdf* (дата обращения: 25.07.2021).

(ПП) наряду с пересмотренными правилами распределения прибыли.

DST как временный механизм

Еврокомиссия тогда предложила странам – членам Евросоюза введение на территории Европы с 1 января 2020 года «переходного» механизма налогообложения цифрового бизнеса в виде DST, а именно налога в размере 3% на валовый доход от определенной цифровой деятельности. К «определенной цифровой деятельности» было предложено отнести:

1. продажи онлайн-рекламы;
2. цифровую посредническую деятельность, которая позволяет пользователям взаимодействовать с другими пользователями и которая может облегчить продажу товаров и услуг между ними;
3. продажу данных, полученных из предоставленной пользователями информации.

При этом было предложено ввести пороги по выручке компаний в целях взимания такого налога:

1. компания имеет общий годовой доход по всему миру в размере 750 миллионов евро или более;
2. компания имеет годовой доход в ЕС в размере 50 миллионов евро или более.

Ведущие европейские страны достаточно холодно встретили такое предложение, в том числе, возможно, благодаря резкой реакции США как государства, в котором находится подавляющее количество компаний, имеющих перспективу подпасть под налогообложение DST [3].

Так, министр финансов США Стивен Мнучин следующим образом прокомментировал предложение по DST: «США решительно выступают против предложений любой страны выделить цифровые компании. Некоторые из этих компаний являются крупнейшими субъектами экономики США, создающими рабочие места и обеспечивающими экономический рост. Введение нового и избыточного налогового бремени будет тормозить экономический рост и в конечном счете наносить ущерб работникам и потребителям. Я полностью поддерживаю международное сотрудничество в целях решения более широких налоговых проблем, возникающих в современной экономике, и создания более устойчивой международной налоговой системы».

Первой из европейских держав, решившей ввести в одностороннем порядке DST, стала Франция, которая уже вела свой «крестовый поход» по защите своих налоговых интересов в части налогообложения цифрового бизнеса, выразившегося в громком деле против группы компаний Google по вопросу возникновения на территории Франции постоянного представительства – зависимого агента компании Google Ireland Limited, развивающей услуги сервиса Google ADS во Франции.

Так, 24 июля 2019 года французским президентом был подписан закон о вводе ретроспективно с 1 января 2019 года 3% налога на международные группы компаний, предоставляющие электронные

Таблица 1. Сравнение цифровых налогов в европейских странах

Страна	Дата вступления в силу	Тип налога	Ставка	Налоговая база
Австрия	1 января 2020	DST	5%	Выручка от рекламных услуг, оказываемых на территории Австрии на цифровых платформах, веб-сайтах или любом ПО
Франция	1 января 2019	DST	3%	Валовая выручка от: 1. Рекламных услуг, основанных на пользовательских данных (таргетированных). 2. Услуг торговой площадки
Греция	16 июля 2019	Базовый налог на прибыль	Нет специальной ставки	Прибыль от краткосрочной аренды, оформленной через цифровые платформы
Венгрия	1 июля 2017	DAT	7,5%, но с 01.01.19 по 31.12.22 ставка – 0%	Выручка за финансовый год, полученная от вещания или публикации рекламы на территории Венгрии
Италия	1 января 2020	DST	3%	Валовая выручка от: 1. Рекламы на цифровых площадках. 2. Услуг торговой площадки. 3. Услуг по передаче пользовательских данных
Польша	1 июля 2020	DST	1,5%	Валовая выручка от услуг по стримингу аудиовизуального контента
Португалия	17 февраля 2021	Сбор	1% и 4%	Сборы от стоимости подписки на аудиовизуальные стриминговые платформы
Испания	16 января 2021	DST	3%	Валовая выручка от: 1. Рекламы на цифровых площадках. 2. Услуг торговой площадки. 3. Услуг по передаче пользовательских данных

услуги на территории Франции и имеющие мировую выручку более 750 млн евро и 25 млн евро на территории Франции. Область применения такого налога покрывает услуги рекламы и услуги предоставления цифрового интерфейса с целью взаимодействия пользователей (торговые площадки).

Так как введенный налог в основном де-факто направлен на компании американского происхождения, США резко отреагировали на такой подход и заявили о намерении ввести пошлины на товары французского происхождения, опубликовав расследование торгового представительства США³. Результатом стало то, что Франция приостановила действие налога на цифровые услуги до конца 2020 года, ожидая принятия единого подхода со стороны европейских стран и ОЭСР в части концепции «унифицированного подхода» Pillar 1.

Однако спустя полтора года активной работы со стороны ОЭСР над концепцией «унифицированного подхода», которая началась в октябре 2019 года с планом имплементации механизма в 2020, становится понятно, что сейчас мировое сообщество не

готово решиться на централизованный механизм борьбы с несправедливым распределением выручки цифровых гигантов.

И такое положение дел все больше стимулирует отдельные страны вводить односторонние механизмы в виде DST или гибридных форм такого налога. Так, на сегодняшний день уже 26 государств в рамках внутренних норм налогообложения ввели те или иные механизмы налогообложения цифрового сектора⁴.

При этом каждое государство, принимающее такие меры, создает свою вариацию правил налогообложения.

DST в Европе

В 26 стран по всему миру входят 8 европейских государств, а именно: Австрия, Франция, Греция, Венгрия, Италия, Польша, Португалия и Испания.

В таблице 1 приведено краткое сравнение введенных механизмов.

Как видно из представленных данных, ведущие европейские экономики в лице Франции, Испании и

³ United States Trade Representative. Report on France's Digital Services Tax. Режим доступа: https://ustr.gov/sites/default/files/Report_On_France%27s_Digital_Services_Tax.pdf (дата обращения: 23.03.2021).

⁴ KPMG. Taxation of the digitalized economy. Режим доступа: <https://tax.kpmg.us/content/dam/tax/en/pdfs/2021/digitalized-economy-taxation-developments-summary.pdf> (дата обращения: 23.03.2021).

Италии выработали похожие механизмы, соответствующие предложениям Еврокомиссии 2018 года, и сосредоточились на рекламных услугах и торговых площадках.

Однако остальные государства конфигурируют свои односторонние механизмы исходя из своих национальных интересов и потребностей.

Например, Греция вводит налог на краткосрочную аренду, оформляемую через цифровые платформы, такие как Airbnb (США) и Booking (США), понимая, что туристический сектор для них является более важным и объемным, тогда как Польша и Португалия решили обращать налогообложение на стриминговые платформы, например, такие как Netflix (США).

Выводы

В условиях неопределенности мирового сообщества по предлагаемым ОЭСР консенсусным решениям встает вопрос о том, не станут ли «переходные» механизмы вроде DST устоявшимися и единственными приспособленными к жизни механизмами восстановления справедливости в налогообложении цифровой отрасли, ведь на сегодня в условиях, когда 26 стран ввели те или иные правила налогообложения, 4 страны ожидают вступления в силу таких механизмов и 10 стран объявили о намерении выработки подобных односторонних механизмов.

Пока ОЭСР старательно пытается угодить и учесть все пожелания участников рабочей группы по Pillar 1,

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

Библиографический список


1. Винницкий Д.В. Международное налоговое право: проблемы теории и практики. – М.: Статут, 2017. – 463 с.
2. Полежарова Л.В. Развитие базовых методов международного налогообложения в условиях цифровой трансформации экономики // Экономика. Налоги. Право. – 2020. – Том 13. – №4. – С. 130-139.
3. Polezharova L.V., Krasnobaeva A.M. E-Commerce Taxation in Russia: Problems and Approaches // Journal of Tax Reform. – 2020. – Том 2. – № 6. – С. 104-123.

Для цитирования

Шилин Л.И. Как «переходные» механизмы налогообложения цифровой отрасли становятся постоянными // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2021. – № 4. – С. 44-47.

и США⁵ в частности, можно дожидаться того, что уже укоренившаяся DST станет настолько привычным и обыденным механизмом, что в конце концов приведет к плавному отказу от единых подходов, и мировое сообщество перейдет в стадию понимания, что нет ничего более вечного, чем временное.

По мнению автора, такая тенденция ставит под угрозу современную систему международного налогового права, когда вопросы налогообложения трансграничных операций становятся объектом регулирования локальными налоговыми законодательствами и не могут администрироваться двусторонними или многосторонними налоговыми соглашениями, что в свою очередь, как правило, исключает возможность избежания двойного налогообложения.

Странам, еще не имплементировавшим такие механизмы, и России в частности, как стране, которая уже изъявила на официальном уровне желание рассматривать DST всерьез, стоит задуматься, какие издержки может принести такой налог экономике и не станет ли это поводом для иностранных компаний, занимающих значительную часть цифрового сегмента рынка, пересмотреть свои планы развития продуктов в стране, где создается дополнительная налоговая нагрузка без возможностей урегулирования вопросов двойного налогообложения. 

⁵ OECD. OECD Secretary-General Tax Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors. Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/oecd-secretary-general-tax-report-g20-finance-ministers-february-2021.pdf> (дата обращения: 23.03.2021).

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.

References

1. Vinnitskiy D.V. *Mezhdunarodnoe nalogovoe pravo: problemy teorii i praktiki* [International Tax Law: Theory and Practice Issues]. Moscow, Statut Publ., 2017. 463 p.
2. Polezharova L.V. *Razvitie bazovykh metodov mezhdunarodnogo nalogooblozheniya v usloviyakh tsifrovoy transformatsii ekonomiki* [Development of Basic Methods of International Taxation in the Context of Digital Transformation of the Economy]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*, 2020, Vol. 13, no. 4, pp. 130-139 (in Russ.).
3. Polezharova L.V., Krasnobaeva A.M. E-Commerce Taxation in Russia: Problems and Approaches. *Journal of Tax Reform*, 2020, Vol. 2, no. 6, pp. 104-123.

For citation

Shilin L.I. Kak «perekhodnye» mekhanizmy nalogooblozheniya tsifrovoy otrasli stanoviyatsya postoyannymi [Digital Industry: How Transitional Taxation Mechanisms Become Permanent]. *Vestnik IPB (Vestnik professional'nyh buhgalterov)*, 2021, no. 4, pp. 44-47 (in Russ.).



ИПБ РОССИИ

Новые методические рекомендации: «Виртуальные активы как объекты российского бухгалтерского учёта»

Авторы:

Ефим Абрамович Мизиковский

Профессор кафедры экономики предприятий и организаций Института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И.Лобачевского, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы Российской Федерации

Игорь Ефимович Мизиковский

Заведующий кафедрой бухгалтерского учета Института экономики и предпринимательства Национального исследовательского Нижегородского государственного университет им. Н.И. Лобачевского, руководитель Центра подготовки профессиональных бухгалтеров при ННГУ им. Н.И. Лобачевского (аккредитованный в ИПБ России центр подготовки № 088), доктор экономических наук, профессор



ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
БУХГАЛТЕРОВ И АУДИТОРОВ РОССИИ

Е.А. МИЗИКОВСКИЙ, И.Е. МИЗИКОВСКИЙ

Виртуальные активы
как объекты российского
бухгалтерского учёта

В издании изложены экономическое содержание и состав новых объектов российского бухгалтерского учёта – цифровых финансовых активов, цифровой (виртуальной) валюты, регулируемых введённым в действие с начала текущего года Федеральным законом от 31.07.2020 г. № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные акты Российской Федерации».

Подробно рассмотрены унитарные и другие цифровые права, являющиеся определяющей составной цифровых финансовых активов, официальные критерии их признания в качестве объектов бухгалтерского учёта в собственности экономических субъектов.

Наряду с цифровыми финансовыми активами последовательно рассмотрены экономическая сущность, виды, общие стандарты создания (добычи) и обращения криптовалюты.

Определены особенности краудфандинговой деятельности, бонусных программ и ряд других вопросов, связанных с цифровыми финансовыми активами и цифровой валютой, в том числе система электронной подписи.

Издание размещено в электронной библиотеке в личных кабинетах на сайте ИПБ России.



8 800 500-54-51



info@ipbr.org



www.ipbr.org

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ХОРУЖИЙ Людмила Ивановна, докт. экон. наук, директор Института экономики и управления АПК Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева, Российская Федерация, Москва

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

РЯХОВСКИЙ Дмитрий Иванович, докт. экон. наук, доцент, первый проректор, профессор департамента «Антикризисное управление и финансы» Института экономики и антикризисного управления, профессор департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве РФ, Российская Федерация, Москва

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

АЛБОРОВ Ролан Архипович, докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, финансов и аудита Ижевской государственной сельскохозяйственной академии, Российская Федерация, Ижевск

БАЛАН Игорь Михайлович, доктор экономики, конференциар университетар, доцент кафедры «Финансы, банки и бухгалтерский учет» Международного независимого университета Молдовы, Республика Молдова, Кишинев

ГРИГОРОЙ Лилия Георгиевна, доктор экономики, конференциар университетар, декан факультета бухгалтерского учета Молдавской экономической академии, Республика Молдова, Кишинев

ИВАШКЕВИЧ Виталий Борисович, докт. экон. наук, профессор кафедры управленческого учета и контроллинга Казанского федерального университета, Российская Федерация, Казань

КОВАЛЕВ Валерий Викторович, докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета, Российская Федерация, Санкт-Петербург

ЛАБЫНЦЕВ Николай Тихонович, докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), Российская Федерация, Ростов-на-Дону

МИЗИКОВСКИЙ Ефим Абрамович, докт. экон. наук, профессор Института экономики и предпринимательства Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, Российская Федерация, Нижний Новгород

ПАНКОВА Светлана Валентиновна, докт. экон. наук, профессор, проректор по экономике и стратегическому развитию Оренбургского государственного университета, Российская Федерация, Оренбург

РОГУЛЕНКО Татьяна Михайловна, докт. экон. наук, профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения Государственного университета управления, Российская Федерация, Москва

РОЖНОВА Ольга Владимировна, докт. экон. наук, профессор, профессор департамента учета, анализа, аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Российская Федерация, Москва

СКРИПНИЧЕНКО Владимир Александрович, докт. экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления Северного государственного медицинского университета, старший научный сотрудник лаборатории методов социально-экономического развития территорий Арктической зоны РФ Федерального исследовательского центра комплексного изучения Арктики РАН, Российская Федерация, Архангельск

СОКОЛОВ Вячеслав Ярославович, докт. экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Российская Федерация, Санкт-Петербург

ТЕМРИН Сергей Борисович, доктор экономики, директор аудиторской компании Сопсерт, главный редактор журнала «Бухгалтерские и налоговые консультации», Республика Молдова, Кишинев

ШАПОШНИКОВ Александр Арсеньевич, докт. экон. наук, профессор, профессор кафедры информационного обеспечения и бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления, Российская Федерация, Новосибирск

ШЕЛАРУ Марина Федоровна, магистр экономики, председатель государственной экзаменационной комиссии Молдавской экономической академии и Международного независимого университета Молдовы, директор экзаменационного центра ACCA (Association of Chartered Certified Accountants) в Молдове, представитель экзаменационной сему CIPA-EN UE-net (Certified International Professional Accountants Examination Network) в Молдове, Республика Молдова, Кишинев

EDITOR-IN-CHIEF

Liudmila I. KHORUZHIIY, Doctor of Economics, Director of the Institute of Economics and Management in Agribusiness of Russian Timiryazev State Agrarian University, Russian Federation, Moscow

DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF

Dmitry I. RYAKHOVSKY, Doctor of Economics, Associate Professor, the First Vice-Rector, Professor of the Crisis Management and Finance Department of the Institute of economy and anti-crisis management, Professor of the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian Federation, Moscow

EDITORIAL BOARD

Rolan A. ALBOROV, Doctor of Economics, Professor, Head of the Accounting, Finance and Audit Department of Izhevsk State Agricultural Academy, Russian Federation, Izhevsk

Igor M. BALAN, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Finance, Banks and Accounting Department of the Free International University of Moldova, Republic of Moldova, Chisinau

Lilia G. GRIGOROI, Phd in Economics, Associate Professor, Dean of the Accounting Faculty of Academy of Economic Studies of Moldova, Republic of Moldova, Chisinau

Vitaly B. IVASHKEVICH, Doctor of Economics, Professor of the Management Accounting and Controlling Department of Kazan Federal University, Russian Federation, Kazan

Valery V. KOVALEV, Doctor of Economics, Professor, Head of the Statistics, Accounting and Audit Department of St. Petersburg State University, Russian Federation, Saint-Petersburg

Nikolay T. LABYNTSEV, Doctor of Economics, Professor, Head of the Accounting Department of Rostov State University of Economics, Russian Federation, Rostov-on-Don

Efim A. MIZIKOVSKY, Doctor of Economics, Professor of the Institute of Economics and Entrepreneurship of Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Russian Federation, Nizhny Novgorod

Svetlana V. PANKOVA, Doctor of Economics, Professor, Vice-rector for Economics and Strategic Development of Orenburg State University, Russian Federation, Orenburg

Tatyana M. ROGULENKO, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Accounting, Audit and Taxation Department of State University of Management, Russian Federation, Moscow

Olga V. ROZHNOVA, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Accounting, Account Analysis and Audit Department of Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian Federation, Moscow

Vladimir A. SKRIPNICHENKO, Doctor of Economics, Professor, Professor of Economics and Management Department of Northern State Medical University, Senior Scientific Researcher at the Methods Laboratory of Socio-Economic Development of Arctic Zone in the Russian Federation of Federal Research Centre for Integrated Study of the Arctic Region of the RAS, Russian Federation, Arkhangelsk

VIATCHESLAV Ya. SOKOLOV, Doctor of Economics, Professor of the Accounting and Audit Department of St. Petersburg State University of Economics, Russian Federation, Saint-Petersburg

Sergey B. TEMRIN, PhD in Economics, Director of the Audit Company Concept, Editor-in-Chief of Journal "Buhgalterskie i nalogovye konsultatsii", Republic of Moldova, Chisinau

Alexandr A. SHAPOSHNIKOV, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Information Support and Accounting Department of Novosibirsk State University of Economics and Management, Russian Federation, Novosibirsk

Marina F. SHELARU, Master of Economics, Chairman of the State Examination Commission of the Academy of Economic Studies of Moldova and Free International University of Moldova, Director of the ACCA Examination Centre (Association of Chartered Certified Accountants) in Moldova, Representative of the CIPA-EN UE-net (Certified International Professional Accountants Examination Network) in Moldova, Republic of Moldova, Chisinau

АТТЕСТАТЫ ИПБ РОССИИ ПОЛУЧАЮТ

- 👤 бухгалтеры
- 👤 налоговые консультанты
- 👤 внутренние аудиторы
(контролеры)
- 👤 финансовые директора
- 👤 эксперты по МСФО

АТТЕСТАТ ИПБ РОССИИ ПОЗВОЛЯЕТ

- 💡 быть уверенным в завтрашнем дне
- 💡 иметь интересную и перспективную работу
- 💡 получать достойную зарплату
- 💡 полностью реализовать себя в профессии



РАБОТОДАТЕЛИ ЦЕНЯТ АТТЕСТАТ ИПБ РОССИИ



Москва, ул. Тверская, 22Б, стр. 3
8 800 500-54-51
info@ipbr.org
www.ipbr.org
vk.com/ipb_russia
facebook.com/ipbrussia