



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ФИНАНСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**МАТЕРИАЛЫ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ
(30 ноября 2017 года)**

Донецк, 2017

Материалы научно-практической конференции “Экономическая безопасность промышленных предприятий”. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – 63 с.

Материалы научно-практической конференции содержат результаты исследований, в подавляющем большинстве направленных на совершенствование в сфере налогообложения.

Работы в основном печатаются в авторской редакции, в сборнике максимально уменьшено вмешательство в объем и структуру отобранных в печать материалов. Редакционная коллегия не несет ответственности за достоверность статистической и другой информации, которая содержится в рукописях, и оставляет за собой право не разделять взглядов некоторых авторов на те или другие вопросы, которые рассмотрены на конференции.

Редколлегия: к.э.н., доц. Портнова Г.А., к.э.н., доц. Бурлуцкий Б.В., к.э.н., доц. Манеров Г.Н., к.э.н., доц. Решетникова Т.П., к.э.н., доц. Рябич О.Н.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
СЕКЦИЯ 1 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	6
ПРИСЯЖНАЯ А.А., ДРЮК Н.Н., РАСТОРГУЕВА Ю.С. ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	6
ИСАЕВА А., ЧЕХ Е., РЕШЕТНИКОВА Т.П. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ	8
ЛУШПОЛ Е.М. ЭВОЛЮЦИЯ ПАРАДИГМ ПОНИМАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	11
ПАРГАН Н.В., РЫТИКОВА Е.А. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	13
ЗОЛОТУХИНА Н.В., НЕФЕДОВА Ю.В. РАСЧЕТ ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ	15
СЕКЦИЯ 2 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	18
БУГАЕВ А.В., УСТИНОВА Л.Н. ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ	18
ПАРХОМЕНКО Н. И., СЛЕПНЕВА Л.Д. ВНЕШНЯЯ СРЕДА КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	20
ЛЕОНТЬЕВА А.С., РАСТОРГУЕВА Ю.С. АНАЛИЗ СУЩНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	24
ЗАЛОЖ К.А., СЕРЕДА А.О., РАСТОРГУЕВА Ю.С. АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДНР	26
ЗОЛОТУХИНА Н.В., ВЕРИЧ Ю.Л. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РИСК КАК ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.....	28
СЕКЦИЯ 3 НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА.....	31
АНДРОСОВА К.В., РЯБИЧ О.Н. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА ...	31
БАРНОВСКИЙ Э.М., МАНЕРОВ Г.Н. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РФ	33
БЕЗГИНА Ю.Р., РЯБИЧ О.Н. ЗАДАЧИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ.....	35
БОРИС А.М., МАНЕРОВ Г.Н. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	37
БРИТЧЕНКО О.И., БУРЛУЦКИЙ Б.В. НАЛОГОВЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	39
БУГАЕВ А.В., РЯБИЧ О.Н. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ	41
БУГАЕВА Е.В., ПОРТНОВА Г.А. НАГРУЗКА НА БИЗНЕС: НАЛОГ С ОБОРОТА	43

ЕФИМЕНКО О.В., РЯБИЧ О.Н. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	45
КЛИНОВСКАЯ Н.Л., РЯБИЧ О.Н. РЕГИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	47
НОВИКОВА В.С. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГЕРМАНИИ И РОССИИ	48
НОВИЧЕНОК С.В., УСТИНОВА Л.Н. СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ	50
ПРОВОТОРОВА В.А., РЯБИЧ О.Н. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ	52
ПУЧКОВА Е.В., РЯБИЧ О.Н. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО РЕЖИМА	54
РУДЕНКО А.Л., ПОРТНОВА Г.А. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА	56
ХИЗУН Е.В., ПОРТНОВА Г.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ И ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	57
СТОЛЯР А.В., БУРЛУЦКИЙ Б.В. ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОВЫХ СИСТЕМ	59

ВВЕДЕНИЕ

Вашему вниманию предлагается публикация научных работ по материалам научно-практической конференции “Экономическая безопасность промышленных предприятий”, которая состоялась в Донецком национальном техническом университете. Материалы конференции докладывались и обсуждались более чем 50 участниками.

Доклады, которые были сделаны на конференции, их авторы посвятили широкому спектру актуальных проблем в таких сферах: возможности одновременного достижения функций налогообложения, проблемы воплощение принципов налогообложения, оценке эффективности налогообложения, целесообразности использования налоговых льгот. Материалы конференции удостоверяют, что современные исследователи имеют незаурядный творческий потенциал проведения научных исследований по сложным и актуальным проблемам развития экономики.

Уважаемый читатель, желаем Вам и всем участникам конференции вдохновения, творческой целеустремленности и успехов в достижении цели научных исследований.

СЕКЦИЯ 1
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СУБЪЕКТОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ

Присяжная А.А., Дрюк Н.Н.
ассистент **Расторгуева Ю.С.**

Донецкий национальный технический университет

Введение. Валютная система – это форма организации отношений валютного рынка на национальном или международном уровне. Эти отношения могут иметь существенное влияние на общую эффективность деятельности хозяйствующих субъектов Донецкой Народной Республики, которые в последнее время активно развиваются и нуждаются в международных валютно-финансовых связях.

В сложившихся, условиях становления и формирования самостоятельного государства важную роль играет развитие валютной системы. Однако, в настоящее время, когда вновь сформированное государство находится в стадии войны и не признанности, говорить о валютной системе в целом не целесообразно. Поэтому формирование и развитие валютной системы, как таковой, следует начать с более мелкого ее типа – национальной валютной системы.

Национальная валютная система – это форма организации валютных отношений в стране, определяемая ее валютным законодательством. Национальная валютная система формируется как часть национальной денежной системы, которая регламентирует порядок денежных расчетов данной страны с другими государствами [1].

Цель статьи. Раскрыть сущности и структуру национальной валютной системы, обозначит возможные пути развития валютных отношений Донецкой Народной республики, факторы определяющие валютный курс, и их влияние на развитие международных экономических отношений.

Актуальность темы исследования обусловлена экономическим развитием Донецкого региона, а также формированием и развитием собственной банковской системы, которая является неотъемлемой частью валютной системы.

Основные результаты исследования. Структура национальной валютной системы представлена на рисунке 1.

Национальная валюта – это валюта, эмитируемая государством (государственным или центральным банком) для использования в первую очередь на территории данного государства для расчетов и платежей, во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами [2].

На данный момент национальной валютой Донецкой Народной республики является рубль, с сентября 2015 года в ДНР, все денежные операции осуществляются только этой валютой [3].

Главным управляющим органом, а именно расчётно-кассовым центром, который осуществляет валютное регулирование, является Центральный Республиканский банк.

Курсы валют для расчётов по экспортным и импортным операциям устанавливаются отдельным распоряжением ЦРБ [4].



Рисунок 1 – Элементы национальной валютной системы

Как таковой банковской системы в республике пока не существует и поэтому, не все элементы национальной валютной системы присутствуют в республике. Но несмотря на это, ЦРБ имеет валютно-финансовые отношения за пределами республики, а именно Южной Осетии и Российской Федерации, с этими странами граждане могут осуществлять денежные переводы, а предприятия ДНР с начала 2017 могут брать кредиты в Южной Осетии, где ЦРБ выступает, как гарант возврата денег[5].

Так как, Донецкая Народная республика является не признанным государством, вступать в какие-либо международные отношения невозможно, однако сложившиеся валютно-финансовые отношения с Южной Осетии и Российской Федерации способствуют формированию национальной валютной системы. Единая валюта в обращении упрощает финансово-кредитные отношения и способствует развитию хозяйствующих субъектов республики.

Вывод. Таким образом, валютная система ДНР на данном этапе может быть представлена лишь на уровне национальной валютной системы, а поддержка соседних государств способствует развитию финансово-экономических отношений.

Список литературы:

1. М.А. Варламова, Т.П. Варламова, Н.Б. Ермакова. Деньги, кредит, банки: учебное пособие – Москва: РИОР, 2011. – 128 с.
2. Макарова Л.А. Финансы и кредит: учебное пособие (ТГТУ; 2009, 120 с.)
3. Моисеев С.Р. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: учебное пособие (МФПА, 2003, 245 с.)
4. Информационный портал «доклад института экономических исследований ДНР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://econri.org/download/monographs/2017/2017%20Научный%20доклад%20Экономика%20ДНР.pdf>. Заглавными с экрана. Дата обращения 23.11.2017
5. Информационный портал «официальный сайт ЦРБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <https://crb-dnr.ru>. Заглавными с экрана. Дата обращения 23.11.2017

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Исаева А., Чех Е.

к.э.н., доцент Решетникова Т.П.

Донецкий национальный технический университет

Для поддержания стабильной работы банковской системы государства, необходимо обеспечивать процессы привлечения денежных средств. Для этого используется процесс создания ссудного капитала и расширяется система кредитования. При этом возникает необходимость обеспечения неотвратимости и соразмерности наказания для недобросовестных игроков, внедрение требований к деловой репутации менеджмента финансовых организаций.

Кредитование – это форма финансовых отношений, при которой одно лицо (кредитор) предоставляет другому в пользование некоторую сумму средств на условиях возвратности, платности и срочности. Риски кредитования для финансового института можно условно разделить на две категории:

- риск при кредитовании конкретного заемщика – возможность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору в установленный условиями договора срок;
- риск кредитного портфеля – вероятность уменьшения стоимости определенных активов банка, вследствие большой суммы выданных рискованных кредитов и приобретенных необязательных долговых обещаний, либо возможность того, что фактическая доходность от активов окажется ниже ожидаемого планового уровня.

Экономическая безопасность – это состояние, при котором народ посредством государства может суверенно, без вмешательства и давления извне, определять пути и формы своего экономического развития [1, с. 18].

Экономическая безопасность – это не только защищенность национальных интересов, но так же готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества [2, с.39].

Экономическая безопасность кредитных организаций – это экономическая защищенность банка, его акционеров, клиентов и персонала от внешних и внутренних угроз, влияния деструктивных факторов, что позволяет банку сохранить и эффективно использовать весь потенциал.

Экономическая безопасность в сфере потребительского кредитования населения основывается на эффективности служб данной организации и их способности предотвращать угрозы и устранять ущербы от негативных воздействий на различные аспекты экономической безопасности организации. Под угрозой понимается совокупность условий, процессов, факторов, препятствующих реализации экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности или создающих для них опасность.

Таким образом, возникновение угроз финансовых потерь обусловлено многообразием факторов, оказывающим разнонаправленное влияние на состояние экономической безопасности кредитной организации. Источниками негативных воздействий могут быть осознанные или неосознанные действия людей, разных организаций, органов государственной власти, международных организаций или предприятий-конкурентов, а также стечения объективных обстоятельств, например, состояние финансовой конъюнктуры на рынках кредитной организации, научные открытия и технологические разработки т.д.

Сформировать более совершенный кредитный портфель, выявить наиболее рискованные на данный момент кредитные операции и разработать мероприятия, позволяющие снизить уровень риска позволяет анализ факторов, воздействующих на кредитные операции банка (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Факторы экономической безопасности организации

1. Руководство кредитных организаций может повлиять на обеспечение экономической безопасности банка за счет контроля группы внутренних факторов. Рассмотрим факторы наличия квалифицированного банковского персонала и специфики банка в зависимости от круга клиентов. Например, в ПАО «Сбербанк России» были внедрены системы контроля доступа на территорию банка, ограничивающие доступ сотрудникам в помещения, где обрабатывается и хранится клиентская информация. Так же в рассматриваемом банке был произведен переход с магнитной полосой на карты с чипом стандарта EMV и подключен сервис безопасного проведения платежей через Интернет.

2. Для обеспечения неприкосновенности личных данных и сохранности средств клиентов руководство проводит мероприятия организационного и технического характера по всем каналам обслуживания (как очным, так и удаленным). В 2014 году удалось достичь следующих результатов по противодействию мошенничеству в Сбербанке:

- пресечена 71 попытка хищения средств юридических и свыше 87 тыс. попыток хищения средств физических лиц, сумма предотвращенного ущерба составила более 2,9 млрд рублей;
- в сотрудничестве с правоохранительными органами прекращена деятельность нескольких киберпреступных групп, осуществляющих массовые атаки на клиентов Сбербанка, задержаны и привлечены к ответственности виновные;
- выявлены и предотвращены попытки мошенничества в торговых точках, принимающих банковские карты к оплате через платежные терминалы Сбербанка, на сумму около 0,8 млрд рублей.

3. Банк продолжает работать над повышением безопасности информационных систем для защиты персональных данных клиентов. В частности, в 2014 году была внедрена система предотвращения утечек информации конфиденциального характера из информационной системы банка вовне и был проведен сертификационный аудит главного процессингового центра Сбербанка на соответствие международному стандарту безопасности индустрии платежных карт

Управление экономической безопасностью кредитной организации в сфере потребительского кредитования населения зависит от целого ряда факторов, в числе которых можно выделить макрофакторы и микрофакторы (см. таб. 1):

Таблица 1 – Факторы, влияющие на управление экономической безопасностью кредитной организации

Макрофакторы	Микрофакторы
<ul style="list-style-type: none"> – состояние и уровень развития денежного рынка страны; – кредитная политика конкурентов – других коммерческих банков; – ограничения на объем кредитных операций, устанавливаемые законодательно. 	<ul style="list-style-type: none"> – квалифицированность банковского персонала; – обеспечение банковского персонала необходимыми информационными и рабочими материалами; – потенциальные и уже существующие заемщики банка.

Согласно многолетнему опыту, управление экономической безопасностью кредитной организации в сфере потребительского кредитования в большинстве случаев должна включать в себя следующие элементы:

- разработка ряда внутрибанковских нормативных документов по кредитованию;
- управление кредитным риском;
- управление кредитным портфелем[3].

Для повышения эффективности работы кредитных организаций необходима постоянно обновляющаяся база заемщиков-неплательщиков, доступная для всех кредиторов. Главным инструментом предотвращения мошенничества остается информированность участников об ответственности за деяние и неотвратимости наказания. В целях предотвращения правонарушений в коммерческих организациях службой безопасности проводится инструктаж сотрудников, осуществляется ротация кадров.

Таким образом, экономическая безопасность представляет собой состояние защищенности экономики от внутренних и внешних угроз. Целью экономической безопасности является обеспечение устойчивого экономического развития страны в интересах удовлетворения социальных и экономических потребностей граждан при оптимальных затратах труда и разумном использовании природных ресурсов. Угрозы в сфере экономики носят комплексный характер, и могут иметь геополитические, социальные и экологические источники.

Список литературы:

1. Гончаренко, Л. П. Экономическая безопасность : учеб. / под общ. ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. – Москва :Юрайт, 2014. – 478 с.
2. Сенчагов, В. К. Мировой финансовый кризис и экономическая безопасность России. Анализ, проблемы и перспективы: учеб. / В. К. Сенчагов, Москва : Экономика, 2010. – 815 с.
3. «Студенческая библиотека онлайн» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://studbooks.net/1722765/ekonomika/factory_usloviya_obespecheniya_ekonomicheskoy_bezopasnosti_sfere_potrebitelskogo_kreditovaniya– Загл. с экрана.

ЭВОЛЮЦИЯ ПАРАДИГМ ПОНИМАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

к.э.н., доцент **Луппол Е.М.**

Донецкий национальный технический университет

Теоретические исследования экономической безопасности были начаты в первой половине XIX столетия касались безопасности национальной экономики в целом. В почти двухсотлетней эволюции парадигм понимания экономической безопасности можно выделить несколько основных подходов: камералистский, кейнсианский, институциональный, леворадикальный и неoinституциональный [3, с. 37].

В рамках камералистского подхода (основоположник Ф. Лист) понимается, что правительствам отстающих стран жизненно необходимо проводить протекционистскую политику для защиты национальной промышленности от конкуренции дешевых импортных товаров [3, с.38]. Для скорейшего развития национальных экономик отстающие государства должны сознательно брать под защиту своих предпринимателей путем установления высоких таможенных пошлин на ввозимые из-за рубежа товары [2, с. 8].

Защита национальных интересов вплоть до XX века была прерогативой стран догоняющего развития, видевших угрозу национальной экономической безопасности извне, в виде конкуренции экономически более развитых стран. Однако к концу первой трети XX века объективное существование угроз национальной экономике осознали и развитые страны, оказавшиеся на пороге экономической катастрофы. В период Великой Депрессии под защитой национальной экономической безопасности стали понимать противодействие разрушительным для экономики воздействиям не столько извне, сколько изнутри [2, с. 10]. Таким образом, изменилось понимание угроз и методов борьбы с ними.

Новый подход к пониманию экономической безопасности был сформулирован в 30-е годы XX столетия английским экономистом Дж. М.Кейнсом. Главными угрозами для национальных экономик стали считать безработицу и кризис перепроизводства (экономическую депрессию). Для противодействия им правительствам стран рекомендовалось активно регулировать денежный рынок и экономику в целом посредством субсидий и госзаказов, а также осуществлять прямой административный контроль за конкуренцией [3, с.38].

Кейнсианский подход к пониманию экономической безопасности господствовал вплоть до 70-х гг. XX века. Затем стал преобладать неоклассический подход к анализу экономических проблем, но предложенное кейнсианцами понимание макроэкономических угроз (безработица, низкие темпы роста экономики, инфляция), обусловленных внутренним развитием национальной экономики, было принято неоклассиками. Они лишь сместили акценты, изменив иерархию угроз национальной экономической безопасности. На первый план вышло обеспечение высоких темпов роста экономики путем сдерживания инфляции и поддержания высокой конкурентоспособности национального бизнеса на мировой арене. Проблемы безработицы отошли на задний план.

К концу XX века экономическая ситуация в мире изменилась. В последней трети XX века, в период застоя и дальнейшего распада СССР и стран социалистического лагеря и образования новых государств со слабой экономикой, получили развитие несколько альтернативных подходов к осознанию угроз экономической безопасности – леворадикальный, институциональный и неoinституциональный. Так, если кейнсианцы и неоклассики концентрировали внимание исследователей на проблемах развитых стран, то новые подходы к пониманию угроз экономической безопасности активно изучали проблемы стран догоняющего развития.

В 70-е годы XX в. идеи Ф. Листа о необходимости защиты национальных интересов от внешних угроз пережили второе рождение в рамках леворадикальных концепций мирового хозяйства – периферийной экономики (Р. Пребиш), неэквивалентного обмена (А. Эммануэль) и мир-системного анализа (И. Валлерстайн) [2, с.9]. Все леворадикальные

концепции по-разному трактуют причины внешнеэкономических угроз, но сходны во мнении, что «правила игры» в мировом хозяйстве, созданные странами-лидерами, преднамеренно тормозят развитие отстающих экономик [2,с.9]. Так или иначе, при любой трактовке внешнеэкономических угроз национальной экономике представители леворадикального подхода призывают к комплексному, самодостаточному развитию национальных экономик, считая потери в кратко- и среднесрочной перспективе платой за устойчивое процветание национального хозяйства в будущем [2, с.10].

Если леворадикальный подход к пониманию проблем экономической безопасности концентрируется на внешних угрозах национальной экономике, то институциональный и неинституциональный – идентифицируют внутренние угрозы, акцентируя внимание на экономических «правилах игры» (институтах). Так, подход институционалистов в понимании проблем национальной экономической безопасности во многом схож с подходом кейнсианцев, считающих, что наибольшую опасность национальным экономикам несут внутренние угрозы. Только кейнсианцы главным «провалом рынка» считали кризис перепроизводства, а институционалисты – бедность, низкий уровень образования и здравоохранения [1, с.230;3, с. 40].

Институциональный подход к пониманию экономической безопасности не нашел широкого применения. Новое осмысление угроз национальной экономике было дано в рамках неинституционального подхода, который наиболее ярко представлен в исследованиях перуанского экономиста Э. де Сото. Он утверждал, что главная опасность экономическому развитию стран догоняющей экономики – высокие масштабы неформальной экономики – порядка $\frac{1}{4}$ – $\frac{1}{2}$ всей национального хозяйства. Плохие» законы или неисполнение «хороших» законов – основная угроза национальным интересам таких стран. Для сдерживания угроз необходимо принять новые законы, способствующие соблюдению национальных интересов, а также контролировать надлежащее исполнение этих законов.

Многие современные экономисты согласны с выводами Э. де Сото. Так, К.Хофф, и Дж.Стиглиц на основе исследования правовых режимов реформируемых экономик утверждают, что в России и других постсоветских странах существуют группы субъектов, имеющих реальную экономическую и административную власть, которые, игнорируя власть закона, реализуют свои корыстные интересы, не обеспечивая рост благосостояния населения и развитие экономики [4]. Отсутствие власти закона, незащищенность доходов и собственности инвесторов от изъятий, несоблюдение прав миноритарных акционеров не стимулирует установление контрактных отношений, формируя высокие административные барьеры (в виде «плохих» законов или безнаказанного несоблюдения «хороших» законов) и используя власть для реализации интересов конкретных лиц, ее представляющих. Поэтому борьба против «грабящей руки», за «власть закона» – приоритетное направление обеспечения экономической безопасности постсоветских экономик.

Исследование эволюции доктрин экономической безопасности дает веские основания утверждать, что все они основывались на экономических концепциях, посвященных осознанию угроз и выработке эффективной экономической политики по их предотвращению. Все рассмотренные парадигмы понимания экономической безопасности не отвергают, а дополняют друг друга, обнажая весь спектр угроз экономическому развитию национальной экономики и предлагая механизмы их нейтрализации. Задача экономической политики конкретного государства – идентифицировать эти угрозы в порядке приоритетности и использовать накопленный инструментарий для разработки эффективной экономической политики, способствующей удовлетворению национальных интересов и экономическому развитию страны.

Список литературы:

1. Артемьев Н.В. Эволюция доктрин экономической безопасности // Вестник Московского университета МВД России. -2015. – № 3. – С. 229 – 233.
2. Латов Ю.В. Национальная экономическая безопасность в историческом контексте // Историко-экономические исследования. – 2007. – Т.8. – №1. – С. 5-29.
3. Наумов Ю.Г., Латов Ю.В., Федор А.И. Органы внутренних дел как актор обеспечения экономической безопасности России (институциональный подход). – М.: Академия управления МВД России, 2013.
4. Hoff K., Stiglitz J.T. After the Big Bang & Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies // NBER Working Paper # w9282. October 2002. – <http://papers.nber.org/papers/w9282.pdf>.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**Парган Н.В.**старший преподаватель **Рытикова Е.А.***Донецкий национальный технический университет*

Проблемы обеспечения финансовой безопасности и финансовой устойчивости являются в последнее время актуальными, что связано с финансовым кризисом, нестабильностью, глобализацией экономического пространства, приводящей к нестабильности финансовых рынков, аномальным вариациям цен на энергоносители, прежде всего, на нефть и т.д. В этих условиях и государство, и регионы, и предприятия столкнулись с необходимостью принципиально новых подходов к обеспечению безопасности и устойчивости своего развития[2].

Финансовая устойчивость является одной из важных характеристик, определяющих эффективность финансового управления предприятием. Понятие финансовой устойчивости широко используется при анализе финансового состояния предприятия и оценке его инвестиционной привлекательности. Финансовая устойчивость предприятия – это комплексное понятие, отражающее такое состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска. Финансовая устойчивость предприятия (в узком смысле) – это определенное оптимальное соотношение различных видов финансовых ресурсов, привлекаемых предприятием, а также соотношение между различными видами финансовых ресурсов, с одной стороны, и направлениями использования этих ресурсов – с другой [1, с.13].

Финансовая устойчивость предприятия тесно взаимосвязана с другими финансовыми категориями такими как, финансовая безопасность, гибкость, стабильность, равновесие. Теоретическая схема взаимосвязи данных понятий представлена на рис. 1 [4, с. 54].

Финансовая безопасность предприятия – это его способность самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию в соответствии с целями общей корпоративной стратегии, в условиях неопределенной и конкурентной среды. Ключевое условие финансовой безопасности предприятия – способность противостоять имеющимся и образующимся опасностям и угрозам, стремящимся причинить финансовый ущерб предприятию. Для обеспечения этого условия предприятие должно поддерживать финансовую устойчивость, равновесие, обеспечивать достаточную финансовую независимость предприятия и гибкость при принятии финансовых решений [5, с.10].

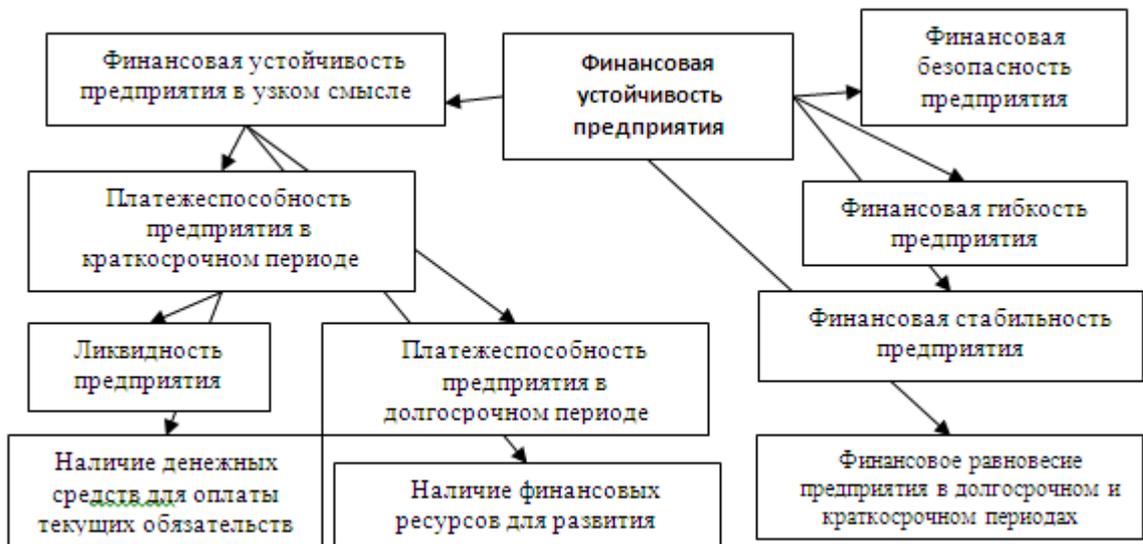


Рис. 1 Теоретическая схема взаимосвязи финансовой устойчивости и финансовой безопасности предприятия

Финансовая устойчивость и финансовая безопасность предприятия тесно связаны между собой, взаимодополняя друг друга. Финансовая устойчивость – необходимое, но недостаточное условие финансовой безопасности предприятия. Поэтому, условие, что предприятие, обладающее финансовой безопасностью, обладает и финансовой устойчивостью, верно, а обратное утверждение не будет справедливым.

Следовательно, обеспечение финансовой безопасности может быть только на основе финансово устойчивого развития предприятия, в котором созданы условия для реализации такого финансового механизма, который способен адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды.

Главными «точками» взаимосвязи и взаимовлияния финансовой устойчивости и безопасности предприятия являются:

- финансовая гибкость предприятия – это его способность изменять объем и структуру финансирования, а также направления вложения финансовых ресурсов, согласно изменившимся внешним и внутренним обстоятельствам;
- финансовая стабильность предприятия определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей;
- финансовое равновесие предприятия характеризует сбалансированность его развития, что достигается оптимальным сочетанием доходности и риска.

Наличие вышеуказанных «точек пересечения» приводит к наличию общих угроз, влияющих и на финансовую безопасность, и на финансовую устойчивость предприятия. К основным внутренним угрозам относятся преднамеренные или случайные ошибки менеджмента в области управления финансами, связанные с выбором стратегии развития предприятия, с управлением и оптимизацией его активов и пассивов. К числу основных внешних угроз относится наличие значительных финансовых обязательств у предприятия, кризис денежной и финансово-кредитной систем, нестабильность экономики [3, с.26].

Таким образом, необходимым и достаточным условием финансовой устойчивости предприятия является обеспечение его финансовой безопасности, а достижение его финансовой безопасности возможно только при обеспечении финансовой устойчивости предприятия.

Список литературы:

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
2. Есембекова А. Ж. Финансовая безопасность – основа финансовой устойчивости // Проблемы современной экономики: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2012. – С. 81-83.
3. Киров А.В. Финансовая безопасность как условие финансовой устойчивости// Финансовый вестник: Финансы, Налоги, Страхование, Бухгалтерский учет. 2010. – № 6 – с. 23–27
4. Папехин Р.С. Взаимосвязь финансовой безопасности, стабильности, гибкости и равновесия корпорации // Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов. Сб. ст. III Междунар. науч.-практич. конф. – Пенза, 2005.
5. Папехин Р.С. Факторы финансовой безопасности и устойчивости предприятия// Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 2007. – 21с.

**РАСЧЕТ ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ**

Золотухина Н.В.

к.э.н., доцент **Нефедова Ю.В.**

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган - Барановского»*

Процесс принятия управленческих решений инвестиционного характера невозможен без качественной оценки эффективности инвестиционных проектов. К оценке инвестиционных проектов необходимо подходить максимально точно и объективно, т.е. необходимо учитывать всю совокупность факторов, которые в той или иной степени могут повлиять на эффективность инвестиционного проекта. Оценка эффективности инвестиционных проектов основывается на расчете внутреннего инвестиционного потенциала заложенного в проект и от того, насколько качественно выполнен данный расчет, зависит правильность принятия окончательного решения.

Проблемами оценки потенциала инвестиционных проектов посвящено значительное количество исследований. Хотелось бы отметить работы таких ученых, как Башлыкова Т.М., Белоусов О.Б., Ефремова А.А., Комарова Н.С., Кувшинов М.С. Однако, несмотря на наличие большого количества научных работ по данной тематике, в настоящее время имеется необходимость дальнейшего развития и совершенствования методологии расчетов инвестиционного потенциала для реализации проектов.

Инвестиционный потенциал проекта – это ограниченная рядом внешних и внутренних условий степень привлекательности данного объекта для инвестиций. Под внешними условиями в широком смысле можно понимать инвестиционный климат [3], а под внутренними – индивидуальные характеристики объекта (уровень ожидаемых доходов, сроки окупаемости, будущие перспективы проекта).

Процесс оценки внутреннего потенциала инвестиционных проектов можно разделить на два этапа. Первый этап – оценка эффективности проекта в целом. Если результаты оценки на первом этапе показывают, что проект эффективен, то проект принимается к дальнейшему рассмотрению, если нет – отклоняется. Второй этап – оценка эффективности участия в проекте для его участников [4].

На сегодня выделяют три группы методов, используемых для расчета внутреннего инвестиционного потенциала проектов (рис.1). Каждый из этих методов имеет свои преимущества и недостатки.



Рис. 1. Методы расчета внутреннего инвестиционного потенциала проектов

Статистические методы оценки экономической эффективности относятся к простым методам, которые используются главным образом для быстрой и приближенной оценки экономической привлекательности проектов [1]. Главным недостатком статистических методов является то, что они не учитывают фактор времени, а для расчетов берутся несопоставимые величины – сумма инвестиции в текущей стоимости и прибыль в будущей стоимости. Это существенно искажает результаты расчетов, завышая сроки окупаемости и занижая коэффициент эффективности [2].

Динамические методы основаны на том, что в расчетах используются дисконтированные значения денежных потоков. Т.е. данные методы позволяют привести разновременные затраты и результаты, осуществляемые и получаемые в ходе реализации проекта, к сопоставимому виду [1]. Данные методы являются наиболее распространенными и общепринятыми.

Однако на практике существуют сложности в методах определения норм дохода; нет корректности в использовании чистого дисконтированного дохода (NPV) при оценке инвестиционных проектов, например, если NPV положителен, неважно, насколько он низкий, то проект всегда считается эффективным. Не существует метода определения оптимальной длительности инвестиционного проекта. Нет четких практических рекомендаций для выбора лучшего из альтернативных проектов [4].

Альтернативные методы оценки инвестиционных проектов часто применяются инвесторами при недостаточной информации об объекте инвестирования или когда проект функционирует в высоко конкурентной или инновационной среде. В их основе лежит концепция добавленной стоимости или «экономической» прибыли. Данные методы получили достаточно широкое применение на практике из-за своей универсальности по сравнению со статистическими и динамическими методами.

Наглядный результат сравнения, рассмотренных групп методов оценки внутреннего инвестиционного потенциала проектов, представлен в табл. 1.

Сравнительный анализ методов расчета внутреннего инвестиционного потенциала проектов [4]

Методы оценки	Учитываемые факторы и критерии				
	Денежный поток	Риск	Универсальность	Гибкость	Простота расчетов
Статистические (учетные)	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Динамические (дисконтные)	Да	Да	Да	Нет	Нет
Альтернативные	Да	Да	Да	Да / Нет	Нет

Таким образом, общая схема процесса расчета внутреннего инвестиционного потенциала проектов основывается на оценке эффективности проектов, т.е. прогнозировании положительных и отрицательных денежных потоков на плановый период и сопоставлении полученного сальдо денежных потоков с инвестиционными затратами. Данный процесс осуществляется с помощью трех групп методов, а именно: статистических, динамических и альтернативных.

Исходя из сравнительного анализа методов расчета внутреннего инвестиционного потенциала проектов выявлено, что наиболее эффективными на сегодня являются альтернативные методы. Однако и они имеют свои недостатки. Поэтому рекомендуется комбинировать различные методики для взаимной компенсации неоднозначных результатов и получения наиболее объективной оценки проекта. При отсутствии универсальной методики, вопрос развития методов оценки инвестиционных проектов остается открытым.

Список литературы:

1. Белоусов О.Б. Анализ методов оценки инвестиционных проектов инновационных сложных оборонных информационно-управляющих систем / О.Б. Белоусов, Н.В. Артемьев, Ю.О. Прудникова, Е.О. Белоусова – Известия высших учебных заведений. - 2013. - № 4 (28). - с. 312-322.
2. Зачем и как проводить оценку эффективности инвестиционного проекта [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/otsenka-investitsionnykh-proektov.html>.
3. Инвестиционный потенциал [Электронный ресурс] / АСМ: услуги в области оценки. – Режим доступа: <http://artorang-anali01.mass.hc.ru/InvestPotencial.html>.
4. Кувшинов М.С. Анализ и прогноз эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий / М.С. Кувшинов, Н.С. Комарова – Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент Т. 7. - 2013. - № 2. - с. 74-79.

СЕКЦИЯ 2

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Бугаев А.В.

к. э. н., доцент **Устинова Л.Н.**

Донецкий национальный технический университет

Оценка бизнеса призвана помочь предпринимателям и физическим лицам правильно понять реальную стоимость предприятия (акций) прежде чем совершать сделки с ними: не только для проведения сделок купли-продажи или расчета его залоговой стоимости, но и для определения эффективности принятия управленческих решений, основным критерием выбора которых является увеличение стоимости компании.

Цену любой компании можно определить с помощью трех подходов, применяемых в оценочной практике: затратного, доходного и сравнительного. Доходный подход отражает стоимость бизнеса исходя из прогноза и подтвержденности денежных потоков, поступающих в процессе функционирования компании. Сравнительный подход получает стоимость бизнеса на основании анализа сделок купли/продажи с акциями аналогичных компаний.

Зарубежные исследования в области оценки предприятия имеют большое количество методов и моделей дисконтирования.

Большинство перечисленных теоретических моделей невозможно применить для оценки российского предприятия. Во-первых, нет развитого рынка предприятий. Во-вторых, нет объективной статистической информации о них. В-третьих, в большинстве случаев у аналитика недостаточно инсайдерской информации о компании, а имеется лишь официальная бухгалтерская отчетность. В результате аналитик либо вообще не может применить тот или иной метод расчета, либо может, но при этом сделает множество каких-либо экспертных допущений, что зачастую приводит к существенному искажению стоимости.

Для экспресс-оценки предприятия руководителю можно порекомендовать метод чистых активов, метод ЕВО (стоимость фирмы здесь рассчитывается как сумма ее чистых активов и «сверхдоходов», отражающих эффективность использования этих чистых активов), метод мультипликаторов и, по возможности, – экспресс-реализацию метода дисконтированных потоков. Ставку дисконтирования для ускоренной оценки лучше установить на уровне среднерыночной, учитывая, насколько получение дохода на том или ином предприятии рискованнее другого.

Наиболее типичным случаем при оценке основных средств является превышение рыночной стоимости недвижимости над остаточной балансовой. Цена оборудования, в отличие от строений, может быть, как выше, так и ниже учетной. Как правило, оно ставится на баланс по сумме затрат на его покупку на первичном рынке, а бывшее в употреблении оборудование может вообще иметь ценность только как лом (например, котельные) либо продаваться на вторичном рынке по ценам, которые существенно ниже первоначальной стоимости за вычетом амортизации. Кроме того, нужно учитывать, что оборудование, как правило, менее ликвидно, чем недвижимость, и срок его представления на рынке достаточно большой.

При продаже компании можно ориентироваться на показатель прогнозируемой чистой прибыли на ближайшие 3-5 лет, с учетом выбранной ставки дисконтирования. Достоверность прогноза чистой прибыли может подтверждаться заключенными контрактами

на реализацию товаров или услуг конкретному потребителю, на приобретение сырья и т. д. по фиксированной цене.

При экспресс-оценке необходимо также принимать во внимание тенденции финансового состояния компании на текущую дату: не происходит ли резкий спад выручки, рост кредиторской задолженности, потеря большей части крупных клиентов и т. д. Несмотря на значительные темпы роста в ретроспективный период, в настоящем и будущем возможны проблемы в деятельности компании, поэтому быстрый рост чистой прибыли в прогнозный период ставится под большое сомнение.

Для прогнозирования денежных потоков компании, помимо использования ретроспективной информации и данных финансового анализа компании, необходимо примерно представлять состояние рынка, на котором она действует. Нужно понимать, планируется ли появление новых игроков на рынке, появление товаров-заменителей, меры государственного регулирования и контроля рынка. Целью анализа рынка является выделение основных факторов, влияющих на общие тенденции: спад, неизменные темпы роста, рост.

Другим подходом, позволяющим примерно оценить стоимость компании, является использование данных о сделках купли-продажи пакетов акций аналогичных компаний на рынке. Существуют компании, специализирующиеся на продаже бизнеса, есть базы данных, содержащие информацию о предложениях продажи компаний, и т. д. Таким образом можно найти предложения по продаже предприятий того же сектора экономики, находящихся в подобном же финансовом положении.

Для определения приблизительной стоимости компании данным методом используются следующие коэффициенты: $\frac{\text{Стоимость}}{\text{Выручка}}$, $\frac{\text{Стоимость}}{\text{Прибыль}}$, $\frac{\text{Стоимость}}{\text{Активы}}$, $\frac{\text{Стоимость}}{\text{Внеоборотные активы}}$, $\frac{\text{Стоимость}}{\text{Собственный капитал}}$.

Они рассчитываются для найденного аналога, где известна цена продажи, после чего применяются к оцениваемой компании. Ключевым моментом является выбор того или иного мультипликатора, т. к. они, как правило, имеют значительный диапазон, и для оценки нельзя брать их среднее значение. Чаще всего в оценке используются показатели $\left\langle \frac{\text{Стоимость}}{\text{Собственный капитал}} \right\rangle$ и $\left\langle \frac{\text{Стоимость}}{\text{Выручка}} \right\rangle$ (если сравнение идет по сопоставимым предприятиям). Мультипликатор $\left\langle \frac{\text{Стоимость}}{\text{Прибыль}} \right\rangle$ используется крайне редко, поскольку зачастую не удается получить информацию о прибыли предприятия, а официальная отчетность искажена.

Таким образом, применяя два-три метода к оценке бизнеса, руководитель может быстро и без существенных затрат определить примерную рыночную стоимость бизнеса.

Литература:

1. Общая теория кредитов и ее приложения к оценке бизнеса: Учебное пособие/ Под ред. академика РАЕН А.Г. Перевозчикова и академика МПА С.А. Смирнова. – 2005. – 300 с.
2. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 544 с.

ВНЕШНЯЯ СРЕДА КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**Пархоменко Н. И.**к.э.н., доцент **Слепнева Л.Д.***Донецкий национальный технический университет*

Современное предприятие может успешно функционировать только при условии активного взаимодействия с окружающей, или внешней средой.

Внешняя среда – это совокупность хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности [1].

Среда, в которой осуществляется деятельность современного предприятия, отличается неопределенностью, поскольку она включает множество субъектов хозяйствования со своими целями и задачами, прогнозировать которые достаточно сложно. Эта неопределенность порождает риски, оказывающие влияние на все стороны жизни предприятия, в том числе на его финансовые результаты и финансовое состояние. Риски, сопутствующие финансовой деятельности фирмы, выделяются в особую группу рисков, которые носят название – финансовые риски. Финансовые риски играют наиболее значимую роль в общем портфеле предпринимательских рисков фирмы.

Внешняя среда представляется в виде микросреды (среды прямого влияния на предприятие, которую создают поставщики материально-технических ресурсов, потребители продукции (услуг) предприятия, торговые и маркетинговые посредники, конкуренты, государственные органы, финансово-кредитные учреждения, страховые компании и др.) и макросреды (природные, демографические, научно-технические, экономические, экологические, политические и международные факторы).

Внешняя среда способна оказать очень сильное влияние на финансовую деятельность предприятия, генерируя риски. Так, макроэкономическая ситуация в стране во многом способствует либо ухудшению, либо улучшению финансового положения предприятия. Если в стране кризис, соответственно снижается спрос на данную продукцию, потребители становятся более осторожными при совершении покупок, дорожает стоимость сырья, материалов. Как следствие, растет себестоимость продукции. А цену производители поднимают, но незначительно, так как боятся «спугнуть» покупателей. Следовательно, у предприятия снижается объем продаж. Собственных средств становится недостаточно для осуществления текущей деятельности. В результате возникает необходимость в привлечении кредитных (заемных) средств, что способствует возникновению кредитного и ценового риска. Изменение уровня инфляции в сторону повышения является причиной кредитного риска неплатежеспособности. Рост инфляции, а, следовательно, рост стоимости материалов, способствует увеличению затрат предприятия. Но при этом в период высокой инфляции доходы предприятия могут находиться на том же уровне, а могут и сокращаться. Следовательно, возможно снижение показателя чистой прибыли, что скажется на платежеспособности предприятия.

Имеется множество определений риска, в том числе финансового риска. Мы согласны с мнением автора работы [2], что наиболее удачным определением финансового риска является его трактовка как деятельности субъектов финансово-хозяйственной жизни, связанной с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить возможности достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

Финансовые риски предприятий характеризуются большим разнообразием и классифицируются по разным признакам. Согласно классификации Б. Мильнера и Ф. Лииса [3] вся совокупность хозяйственных рисков разделяется на две основные группы: внешние риски (систематические, независимые от деятельности предприятия) и внутренние

(несистематические,зависящие от деятельности предприятия), которые, в свою очередь, представлены различными видами(рис. 1).



Источник: [4, с. 24].

Рисунок 1. Классификация финансовых рисков

Внешние риски возникают при смене отдельных стадий экономического цикла, изменении конъюнктуры финансового рынка и в ряде других случаев, на которые предприятие в своей деятельности повлиять не может. Систематический риск связан с общей экономической и политической ситуацией в стране и даже в мире, ростом цен на ресурсы, общерыночным падением цен на все финансовые активы. К систематическому относится риск изменения процентной ставки, падения общерыночных цен и инфляции. К несистематическому относят риск ликвидности, отраслевой и финансовый риск предприятия – объекта инвестиций.

Субъективной основой риска, возникающего в процессе деятельности предприятия, служит его внутренняя среда, проявляющаяся в действиях работников. Объективной же основой риска является неопределенность функционирования внешней среды обитания объекта риска; состав определяющих ее факторов; направления их действия; динамичность процессов и явлений, происходящих во внешней среде.

Анализ внешних факторов помогает выработать стратегические решения, обеспечивающие алгоритмы взаимодействия компании со средой в краткосрочной и долгосрочной перспективе, которые позволят поддерживать ее потенциал на уровне, необходимом для достижения целей, помогут вскрыть угрозы и возможности.

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики стратегического плана, контролируют внешние по отношению к организации факторы, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы. Анализ внешней среды дает организации время для прогнозирования возможностей, время для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств, время для разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз и время на разработку стратегий, которые могут превратить прежние угрозы в любые выгодные возможности.

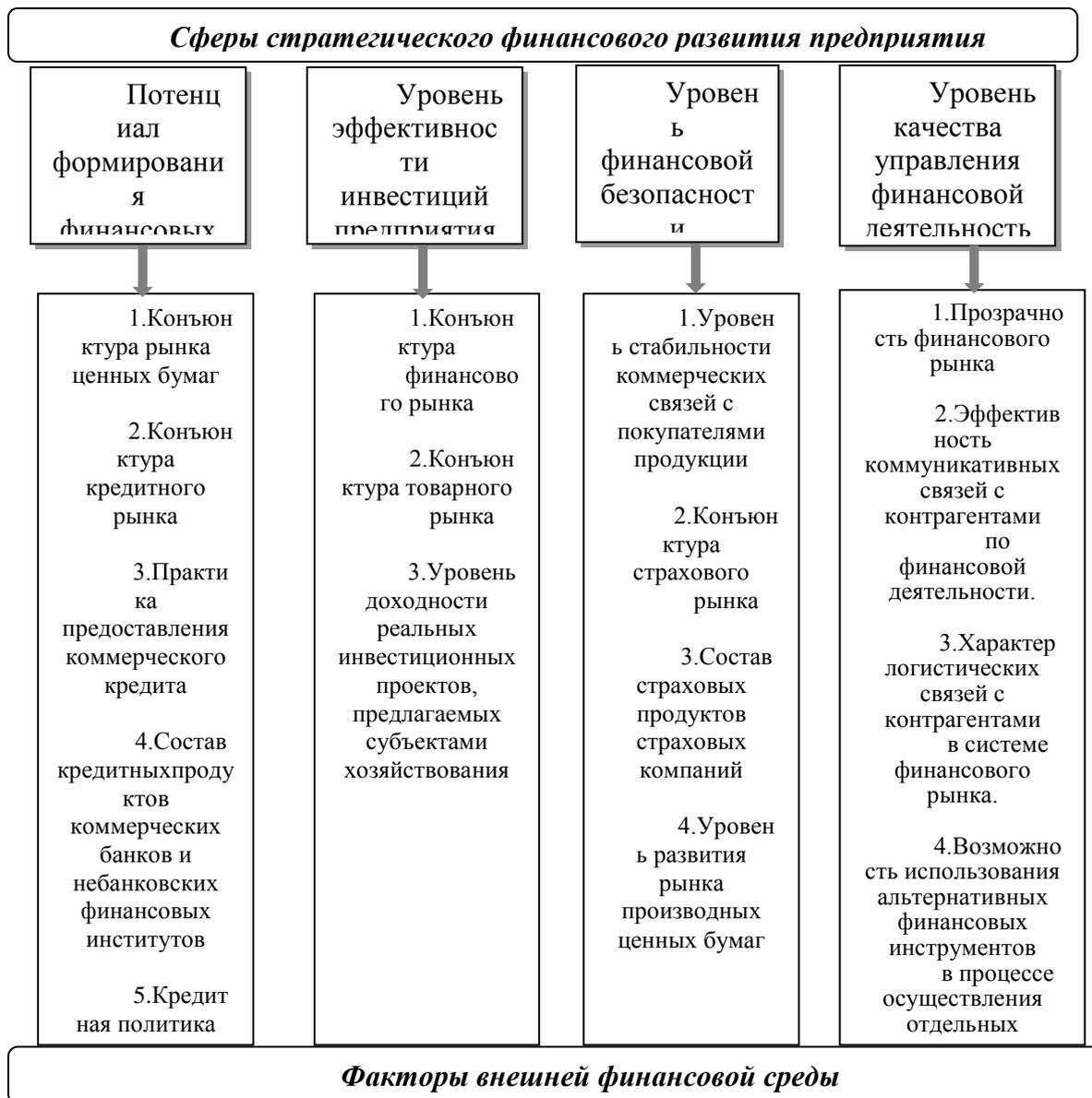
При анализе внешней среды, в границах которой функционирует предприятие, выделяют множество факторов, влияющих на возможности ее развития. Для этого используется методика T.E.M.P.L.E.S. (Technology, Economics, Market, Politics, Laws, Ecology, Society). Она позволяет рассмотреть группу вопросов, связанных с внешней средой, разделив их на несколько подгрупп для соответствующего определения и классификации. Каждый из этих факторов подвергают соответствующему анализу, чтобы выяснить, какие трудности могут возникать при работе в данной сфере и какие здесь открываются

позитивные возможности. Названные причины удобно анализировать с учетом различных (в основном долгосрочных и среднесрочных) перспектив, когда необходимо предугадать, какие изменения ожидают компанию в будущем, и подобрать стратегии, максимально адекватные складывающейся ситуации [5].

Внешние факторы, как отмечалось, обычно делятся на две группы: факторы прямого (непосредственного) влияния факторы непрямого (косвенного) воздействия (макроокружение). Анализ факторов внешней финансовой среды проводится раздельно в разрезе среды непрямого и непосредственного влияния.

Анализ факторов внешней финансовой среды базируется на основном методе стратегического анализа – SWOT. Первым этапом его осуществления является группировка факторов внешней финансовой среды по отдельным признакам. В стратегическом финансовом анализе в этих целях используется принцип группировки факторов этого уровня, рассматриваемый в системе PEST-анализа (т.е. макроэкономических факторов).

На рис. 2 представлены наиболее важные факторы внешней финансовой среды, которые подлежат оценке в процессе стратегического финансового анализа основных сфер финансового развития предприятия.



Источник: Составлено автором по материалам [6; 7]

Рисунок 2. Факторы внешней финансовой среды

В процессе оценки отдельных факторов финансовой среды уровень их позитивного («благоприятных возможностей») или негативного («угроз») воздействия на стратегическое финансовое развитие предприятия оценивается обычно по пятибалльной системе (с обозначением благоприятных возможностей знаком «+», а угроз – знаком «-»). Такая факторная оценка проводится по каждому из сегментов отдельных сфер (направлений) стратегического финансового развития предприятия. Учитывая, что часть факторов внешней финансовой среды характеризуется высокой степенью неопределенности развития, система SWOT-анализа и PEST-анализа может дополняться оценкой методами сценарного (в вариантах «пессимистического», «реалистического» или «оптимистического» прогноза) или экспертного стратегического финансового анализа.

Таким образом, существенное увеличение влияния финансовых рисков на результаты хозяйственной деятельности предприятия вызвано нестабильностью внешней среды: появлением новых инновационных финансовых инструментов, расширением сферы финансовых отношений, изменчивостью конъюнктуры финансового рынка и др. В условиях существующей конкуренции на рынке и активной экспансии крупных зарубежных производителей, для предприятия существует риск снижения объемов реализации и потери конкурентоспособности уже выпускаемой серийно продукции. Мерами противодействия является оптимизация производственных и организационных, структурных и управленческих процессов, целенаправленная работа по повышению качества продукции. Значительные риски связаны с повышением цен на энергоресурсы и сырье для производства продукции. Усиливается зависимость предприятия от инфляционных рисков, которые с конца 2014 г. начинают оказывать существенное негативное влияние [8].

Список литературы:

1. 1. Фролова Т.А. Экономика предприятия. – Таганрог: ТРТУ, 2005 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m170/1_3.htm
2. Чудновский, А. Г. Аналитический инструментарий оценки финансового риска предприятия автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / А.Г. Чудновский. – Москва, 2005. – 22 с.
3. Управление современной компанией / Под ред. проф. Б.Мильнера – ГУУ (Россия) и проф. Ф.Лииса – Университет Сан – Джон (США). – Москва: ИНФРА – М, 2001.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А.Бланк. – М.: НИКА-ЦЕНТР, 2005.
5. Стратегическое управление и планирование // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stplan.ru>
6. И.Н. Яковлева. Влияние внешней и внутренней финансовой среды / Справочник экономиста», 2010 №10 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/fin_environment.shtml
7. Стратегический анализ коммерческих организаций // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.swsu.ru/structura/up/ef/fik/nocfinans/StrategAnaliz.pdf>
8. Цыганова А.О. Идентификация и анализ факторов финансового риска промышленного предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – №3. – С. 79-82. <http://economyandbusiness.ru/identifikatsiya-i-analiz-faktorov-finansovogo-riska-promyshlennogo-predpriyatiya>

АНАЛИЗ СУЩНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Леонтьева А.С.

ассистент Расторгуева Ю.С.

Донецкий национальный технический университет

Понятие «антикризисное управление» возникло сравнительно недавно, но многозначно и встречается во многих сферах. Антикризисное управление на предприятии в международной практике и теории обозначается терминами «crisismanagement» – кризис-менеджмент или «riskmanagement» – риск-менеджмент, что обозначает систему, которая охватывает все аспекты деятельности предприятия и использует различные методы управления рисками.

Научный интерес к проблемам антикризисного управления развивался поэтапно. В отечественной практике можно выделить три фазы роста научного интереса к проблематике кризиса и антикризисного управления:

- первая фаза относится к началу 1990-х гг. (период рыночной трансформации);
- вторая фаза относится к концу 1998-х гг. (кризис после дефолта 1998 г.);
- третья фаза – это период в стране после начала мирового финансового кризиса 2008 г. и по настоящее время.

В работах отечественных и зарубежных исследователей можно встретить следующие трактовки антикризисного управления, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Понятие «антикризисное управление»

Автор	Определение
Отечественные исследователи	
Г. В. Савицкая	это управление фирмой в условиях общего кризиса экономикой.
А. Г. Грязнова, М. А. Федотова	управление фирмой исключительно в преддверии банкротства.
В.В. Жариков, И.А. Жарикова	это комплекс мер по выводу предприятия из такого фактического финансового состояния.
С.Г. Беляев, В. И. Кошкин	совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-задолжнику.
Э. М. Короткова	это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использований его факторов для последующего развития.
Э.А. Уткин	управление либо в условиях кризиса, либо управление, направленное на вывод предприятия из кризисного состояния, в котором оно находится.
Зарубежные исследователи	
Паттерсон	это программа действия, которые должны быть предприняты немедленно при наступлении негативной ситуации
Митрофф	как последовательную взаимозависимую оценку различных видов кризисов и сил, которые могут представлять угрозу для компании.

Некоторые авторы связывают понятие антикризисного управления исключительно с деятельностью антикризисных управляющих в рамках судебных процедур банкротства. Некоторые авторы считали, что антикризисные меры следует принимать, когда финансовое положение функционирующего на рынке предприятия становится уже печальным, а перспектива банкротства – реальной. Исходя из этого, они полностью акцентировали внимание только на преодолении самого кризиса или неожиданно возникшей кризисной ситуации. Возможность успешного выхода из сложившейся ситуации зависит прежде всего от организаторских способностей руководителя или антикризисного управляющего. При

этом под антикризисным управлением понималось реагирование на непредвиденные обстоятельства наступившей кризисной ситуации.

Другие под антикризисным управлением понимают уже скоординированные действия, направленные на предотвращение кризиса, снижение его остроты и устранение отрицательных последствий.

По мере эволюции понятия антикризисного управления появилось уже понимание того, что от своевременного выявления кризиса, осознания кризисной ситуации, требующей немедленного реагирования, зависит и эффективность самого антикризисного управления. В результате появилось новое определение: антикризисное управление – это действия, направленные на выявление кризиса, составление плана антикризисных мероприятий и реализацию мер по преодолению кризиса.

В современных условиях антикризисное управление может без преувеличения рассматриваться как способ повышения эффективности экономики, так как оно позволяет:

- вовремя выявить на предприятиях финансовый кризис и предотвратить его последствия;

- при объявлении предприятий банкротами в рамках их финансового оздоровления попытаться сохранить их как действующие или хотя бы предотвратить распад имущественного комплекса этих предприятий путём его продажи (или его автономных частей, обеспечивающих выпуск определённой продукции) более эффективным хозяевам [1, с.8].

В широком смысле антикризисное управление — это системное управление объектом хозяйствования на том или ином уровне экономики с целью противодействия кризису.

В узком смысле антикризисное управление — это система организационно-управленческих мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая в случае ее затяжного непреодолимого характера нейтрализуется через процедуру банкротства. Для антикризисного управления в узком смысле большое значение имеет установление факта финансовой несостоятельности предприятия. Таким образом, в настоящее время под антикризисным управлением понимается целый комплекс мероприятий, характеризующихся системностью, взаимосвязанностью и взаимообусловленностью, направленных на поддержание непрерывности финансово-хозяйственной деятельности путем предотвращения, предвидения, своевременного устранения кризисных ситуаций и минимизаций их последствий.

Кризис предприятий – это вполне нормальный процесс, которого некоторые компании просто не могут избежать, и на рынке, как и в жизни, всегда выигрывают лишь сильнейшие. Так, если предприятие не имеет возможности и способностей «бороться» с кризисной ситуацией, оно просто исчезает, но в предприятие может использовать все свои сильные стороны и возможности для преодоления кризиса. Например, если говорить о развитых странах мира, то, например, в Японии каждый месяц около трех тысяч различных коммерческих предприятий – как малых, так и средних – просто прекращают свою деятельность.

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов. Данные факторы можно разделить на две основные группы:

- 1) внешние (не зависящие от деятельности предприятия);
- 2) внутренние (зависящие от деятельности предприятия).

Проанализировав и обобщив мнения отечественных и зарубежных авторов, нами предложено следующее определение антикризисного управления – «это целый комплекс взаимосвязанных мероприятий, которые направлены как на диагностику возможных угроз наступления кризиса, так и на меры по его преодолению».

Список литературы:

1. Жариков, В.В. Антикризисное управление предприятием : учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, А.И. Евсейчев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 128 с . 8
2. Уткин Э.А., Панов В.В. Антикризисное управление. М.: Тандем: Экмос, 2000. С. 16.
3. Кошкин В. И. и др Антикризисное управления: 17-модульная программа для менеджеров. " Управление развитием организации". Модуль 11 М.: ИНФРА-М,2000
4. Коротков, Э.М. Антикризисное управление: Учебник/ Под ред. Э. М. Короткова. М.:ИНФРА-М 2001. с. 128.

АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДНР

Залож К.А., Серeda А.О.
ассистент **Расторгуева Ю.С.**

Донецкий национальный технический университет

Экономической безопасности проявляется во взаимодействии ресурсного, социально-экономического и политического потенциала страны, при котором формируется защищенность национальных интересов, эффективное развитие всех сфер деятельности, а также независимость государства для противостояния внешним и внутренним угрозам [1, с. 35].

В условиях рыночной экономики одной из основных угроз для экономики страны является инфляция. Основной причиной инфляции является увеличение денежной массы в обращении. Процесс эмиссии валюты, выполняющей роль национальной в республике, не подконтролен Центральному Республиканскому Банку ДНР, что оказывает негативное влияние на экономическую безопасность молодого государства.

Борьба с инфляцией и создание особой антиинфляционной программы считается важным компонентом стабилизации экономики. В основе такого рода программы должен находиться анализ причин, характеризующих инфляцию, набор мер антиинфляционной политики, содействующей устранению инфляции либо уменьшению уровня инфляции вплоть до рациональных пределов.

Важным условием инфляционных процессов в государстве считается плано-распределительная концепция хозяйствования. Она содействовала расходному приспособлению хозяйствования и нарушению материальной и денежной сбалансированности в народном хозяйстве, что вызывалось диспропорциями в абсолютно всех областях экономики, но прежде всего в:

- распределении национального продукта на фонд накопления и фонд потребления и на базе этого проведения активной инвестиционной политики;
- производстве средств производства и товаров народного потребления;
- системе государственного ценообразования;
- доходах и расходах государственного бюджета (дефицит);
- кредитных и финансовых ресурсах[2, с. 15].

Цель антиинфляционной политики считается не сдерживание инфляции каждой стоимостью, а руководство инфляционным процессом (рыночными и государственными способами) в заинтересованностях роста государственного производства и финансовой безопасности народа. Судя по всемирному опыту, возможна незначительная инфляция, в случае если данное повышает платежеспособный спрос и тем самым побуждает экономический рост.

С целью того чтобы инфляция не порождала в экономике совокупность неблагоприятных результатов, правительство, отвлекая от вложений существенные ресурсы, расходуя время, энергию и средства, вынуждено осуществлять установленные мероприятия.

Национальная стратегия может или адаптироваться к инфляции (к примеру, осуществить индексацию прибыли), или совершить мероприятия, противодействующие ее формированию. С целью формирования концепции операций в обстоятельствах инфляционного увеличения цен и обесценивания средств правительство разрабатывает антиинфляционную политику [3, с. 334-349]

Антиинфляционная политика – это совокупность государственных мер согласно ограничению инфляции, путём регулировки денежно-кредитной и иных областей экономики. Ее целью считается снижение неблагоприятных общественно - экономических результатов инфляции.

Антиинфляционная политика – определяется в предотвращение предпосылки, вызвавших инфляционный рост стоимости, и сокращению инфляционных ожиданий. Совершается усиление рыночных элементов и снижение инфляции. Подобная стратегия проводится путём разработки продолжительной программы.

Антиинфляционная стратегия – подготавливает основу для стратегии и осуществляет задачу нейтрализации текущего инфляционного давления. Она ориентирована далеко не на предотвращение причин, а на применение кратковременных, однако эффективных методов влияния на увеличение стоимости и повышение денежной массы.

Ответственность за антиинфляционную политику возлагается в основном на денежные-кредитные институты. В доли стабилизации денежного оборота центральные банки выполняют денежно-кредитную политику, финансовые учреждения используют бюджетную, налоговую политику, с целью ликвидации последствия гиперинфляции могут применяться денежные реформ.

По мере повышения темпов инфляции, всё больше проигрывает: задерживается формирование предприятий, финансовых органов государства, срывается не только лишь экономический рост, но и накопление, рассредоточение, потребление дохода. Инфляция проявляет отрицательное воздействие на комплекс социально-финансовых факторов государства, нарушая весь воспроизводственный оборот (таб. 1).

Таблица 1 – Влияние инфляции на социально-экономические факторы

В сфере производства	Усиливается неравномерность развития всех его отраслей. Непропорциональное повышение цен на товары и неравенство норм прибыли в различных отраслях производства ведут к разбуханию одних отраслей производства и к упадку других.
В сфере обращения	Дезорганизуется нормальный товарооборот, который заменяет спекулятивной торговле в погоне за дополнительными прибылями.
В сфере распределения	Инфляция оказывает отрицательное влияние на кредит и кредитную систему, поскольку возврат полученных ранее ссуд происходит в обесцененных деньгах, что выгодно кредиторам.
В сфере потребления	Происходит деформации потребительского спроса, поскольку во время высоких темпов инфляции осуществляется «бегство от денег» и независимо то реальной потребности в товарах покупается всё.

Неравномерный рост цен усиливает диспропорцию между отраслями экономики, дезорганизует производство, которому наносит серьёзный экономический ущерб, искажает систему потребительского спроса и обостряет проблему реализации товаров на внутреннем рынке. Потери несут банки и другие кредитуемые учреждения, происходит отставание доходов от непрерывного роста цен, обостряется экономическая и социальная напряжённость в обществе, затрудняется проведение экономической политики, поэтому задачу сдерживания инфляции недооценивать нельзя [4, с. 120].

Показатель инфляции ДНР составляет 3,4% – это хороший уровень даже для стабильных развивающихся стран, а, учитывая военно-политическую ситуацию, тем более. На такой результат оказали влияние следующие факторы:

- основная масса товаров и сырья для производства завозится в ДНР из РФ, так как в РФ инфляция была на относительно невысоком уровне, то и в Республике цены выросли лишь незначительно;
- регулирование цены на социально значимые товары – некоторые группы продовольственных товаров, фармацевтические товары, топливо, коммунальные услуги, транспортные перевозки пассажиров и грузов, услуги связи;
- часть товаров импортировалась в ДНР из Украины, основной валютой контрактов с украинскими предприятиями является гривна, курс гривны к рублю в течение года падали цены на украинские товары оставались невысокими.

Таким образом, совокупность факторов, побуждающих инфляцию, ставит под угрозу экономическую безопасность молодой республики. Однако финансово-экономическая поддержка и сотрудничество с таким крупным партнером, как Российская Федерация позволяют снизить градус напряжения. А государственный контроль и регулирование цен выступает основным методом антиинфляционной политики.

Список литературы:

1. Луппол, Е.М. Теоретические основа анализа сущности экономической безопасности / Е.М. Луппол, Ю.С. Расторгуева // Инновационные перспективы Донбасса. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – Т. 5: Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса– С. 30-35
2. Журавлёва Г. П. «Экономика», Москва. : Экономистъ, 2005.
3. Блант М. «Финансовый кризис», Москва. : АСТ; Астрель, 2008.
4. Жуков Е.Ф. «Деньги Кредит Банки», Москва.:Юнити, 2009.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РИСК КАК ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Золотухина Н.В.

к.э.н., доцент **Верич Ю.Л.**

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган - Барановского»*

Любая инвестиционная деятельность всегда сопряжена с риском. Нестабильная экономическая и политическая ситуация способствуют росту степени этих рисков. Поэтому оценка инвестором инвестиционной привлекательности того или иного региона не может рассматриваться без учета возможных рисков.

Инвестиционный риск играет роль объективного ограничителя, характеризующего вероятность потери дохода от инвестиционной деятельности. Риск преследует инвестора на всех стадиях реализации проекта.

Анализ рисков выполняется такими участниками проектной деятельности как инициатор, заказчик, инвесторы, кредиторы и т.д., и может быть разделен на два вида: качественный и количественный. Качественный анализ осуществляется с целью идентифицировать факторы рисков. Количественный анализ преследует цель определить количественные последствия отдельных рисков [1, 2].

В литературных источниках описывается множество видов рисков, которые в той или иной степени оказывают влияние на инвестиционные процессы в регионе. Однако, к настоящему времени еще не разработана исчерпывающая классификация инвестиционных рисков, которая бы полностью описывала процесс принятия инвестиционных решений в течении ограниченного времени и с минимальными затратами при сохранении как можно более высокого качества инвестиционных прогнозов [5]. Так, чаще всего выделяют законодательные, экономические, финансовые, управленческие, социальные, криминальные

и экологические риски.

Законодательный риск возникает вследствие изменения юридических условий инвестирования в те или иные сферы или отрасли, что увеличивает вероятность снижения стоимости объекта инвестирования.

Экономический риск характеризует основные тенденции в экономическом развитии страны (региона). Как явление экономический риск – это совокупность факторов, способствующих или препятствующих осуществлению экономической деятельности. Как процесс – вероятность потерь, связанных с осуществлением экономической деятельности.

Финансовый риск отражает вероятность потерь, связанных с неустойчивостью системы финансового обеспечения инвестиционной деятельности. Как правило, величина финансового риска зависит от уровня инфляции в регионе, степени прозрачности финансовых потоков, в том числе бюджетных, развитости финансовой инфраструктуры, стабильности национальной валюты, ее позиции относительно валютной корзины.

Управленческий риск отражает насыщенность и полноту существующей системы власти, эффективность деятельности органов управления, их легитимность и полноту реализации полномочий.

Социальный риск характеризует вероятность потерь инвестора, обусловленных уровнем социальной напряженности в регионе, который определяется уровнем жизни и социальным благополучием населения, насыщенностью региона социальными и культурными объектами, степенью реализации государственных и региональных социальных программ (образование, здравоохранение, социальная инфраструктура).

Криминальный риск характеризует вероятность ухудшения ситуации в регионе вследствие высокого уровня экономической преступности с учетом тяжести преступлений, распространения теневой экономики, а также совершения преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков.

Экологический риск отражает вероятность потерь, связанных с уровнем загрязнения окружающей среды, эффективностью работы региональных институтов мониторинга окружающей среды, соблюдением промышленными предприятиями экологических стандартов. Характерным является то, что регионы – лидеры по экономическому развитию являются не вполне благополучными по критериям «экологической чистоты» и эффективности реализации мер по сбережению окружающей среды [4].

Оценив каждую составляющую инвестиционного риска, можно отнести регион к определенной группе риска: незначительный, умеренный или высокий риск.

Сопоставляя данные об уровне инвестиционного потенциала региона с полученным уровнем риска, инвестор делает свой выбор (табл. 1).

Таблица 1

Распределение интересов инвесторов в зависимости от уровней потенциала и риска, присущих региону [3]

Риски \ Потенциал региона	Высокий	Средний	Низкий
	Незначительный	Наиболее предпочтительный	Привлекательный для инвесторов, ориентированных на небольшие, но гарантированные проекты
Умеренный			
Высокий			Наименее предпочтительный

Таким образом, оценка инвестиционного риска является неотъемлемой частью общей оценки инвестиционной привлекательности региона. Наибольший потенциал соответствует регионам с наименьшим риском. Непривлекательными в инвестиционном плане являются регионы, которые имеют низкий инвестиционный потенциал в сочетании с высоким риском. Но необходимо отметить, что даже такие регионы могут рассчитывать на выбор инвесторов,

ориентированных на инвестиции в узкую сферу или пришедших на территорию с высоким уровнем риска ради получения сверхприбылей. То есть, несмотря на полученную итоговую оценку инвестиционного риска решение инвестора всегда зависит от его индивидуальных целей и предпочтений, от склонности инвестора к риску.

Список литературы:

1. Аптекарь С. С. Проектный анализ : Учебное пособие / С. С. Аптекарь, Ю. Л. Верич; ГОВПО Донец. нац. ун-т. экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, финансов. - Донецк: ГОВПО ДонНУЭТ, 2017. - 317 с.
2. Наролина Ю.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона / Ю.В. Наролина. - Тамбов: Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки № 12, 2009. - с. 137-143.
3. Орлова Е.Р. Инвестиционная привлекательность регионов России: оценки и тенденции / Е.Р. Орлова. - М.: Вестник Международного института экономики и права №1 (10), 2013. - с. 99-105.
4. Ситнова И.А. Институциональные факторы и условия обеспечения инвестиционной привлекательности регионов России / И.А. Ситнова, А.В. Лисица. - Челябинск: Вестник Челябинского государственного университета №5 (334), 2014. - с.74-86.
5. Шлычков В.В. Теоретическая сущность риска как негативного фактора инвестирования / В.В. Шлычков. - Казань: Вестник экономики, права и социологии №1, 2007. - с. 54-58.

СЕКЦИЯ 3 НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Андросова К.В.

к.э.н., доцент **Рябич О.Н.**

Донецкий национальный технический университет

Налоговая политика один из важнейших инструментов регулирования рыночной экономики. Налоговая политика определяет, сколько и когда мы будем уплачивать налогов, какие субсидии и льготы нам предоставит государство, сколько денег получит бюджет. Существует несколько видов налоговой политики:

1. Политика максимальных налогов – это своеобразная экстремальная для организаций политика, при которой отменяются все послабляющие льготы, ставки налогов достигают максимальных размеров, основной целью становится как можно больший сбор денег без оглядки на последствия. Может проводиться во время войны, например. В нашей стране данной политики придерживались в 1990-е годы, что показало несостоятельность таких действий в мирное, в общем-то, время: большая часть доходов была теневой, сбор налогов не достигал и уровня 50% – налоговая служба показывала несостоятельность своего существования.

2. Политика экономического развития – предусматривает ситуацию, когда государство максимально учитывает не только свои потребности и интересы, но и интересы плательщика налогов. Такая политика обеспечивает благоприятный экономический климат. Налоговое бремя снижено, но и социальные программы уменьшены из-за снижения поступлений денег в казну.

3. Политика разумных налогов – характерно для современной Российской Федерации. Означает, что уровень налогообложения достаточно высок, но при этом имеется значительное число государственных социальных программ, существует реальная финансовая защита граждан [1].

К принципам налоговой политики относятся следующие:

- соотношение прямых и косвенных налогов;
- непрерывность налогообложения;
- широта применения налоговых льгот – направления и цели;
- использование системы вычетов и их целевая направленность;
- методы формирования налоговой базы.

Говоря о налоговой политике, нельзя не сказать о субъектах налоговой политики. В России – это Федерация, республики, края, города Москва и Санкт-Петербург, местное самоуправление. Согласно действующему налоговому законодательству, субъекты Федерации и муниципальные образования на местах могут вводить, отменять налоги, менять налоговые ставки в пределах региональных и местных налогов. Таким образом, проводя свою налоговую политику, субъекты могут влиять на финансово-хозяйственную жизнь своего региона, создавая в целом более благоприятную для деятельности организаций среду.

Например, с 1 января 2017г. субъект РФ может варьировать налоговую ставку по УСН с объектом «доходы» от 1 до 6% (п. 1 ст. 346.20 НК РФ).

Кроме того, к основным направлениям налоговой политики РФ на 2016-2018 годы, на основе опубликованного публичного документа, дающего общее представление о ближайших перспективах налоговой жизни страны, относятся [2]:

1. Повышение порогового значения амортизируемого имущества до 80–100 руб.
2. Мораторий на увеличение налоговой нагрузки – таким образом обеспечивается некая стабильность налоговой системы.
3. Работа над системой специальных «упрощенных» налоговых режимов (будет расширен список возможных видов деятельности для Платежной Системы Налогообложения, рассматривается вопрос о снижении ставок по Упрощенной Системе Налогообложения и Единого налога на вмененный доход).
4. В плане НДС возможно упрощение порядка начисления и вычета налога, уплаченного в составе аванса, также должно упроститься подтверждение обоснованности освобождения от уплаты НДС.
5. Планируются налоговые льготы вновь создаваемым предприятиям промышленности, осуществляющим капитальные вложения.
6. Будет конкретизирован механизм проведения контроля за трансфертным ценообразованием (повышение суммового порога до 2–3 млрд руб. для признания сделки контролируемой).
7. Планируется увеличение акцизов на вина, электронные сигареты, индексация акцизов на табачную продукцию постепенно, равными шагами каждый год в период 2017–2018 гг.
8. Планируется к изменению порядок расчета пеней. Как ожидается, ставка будет зависеть от длительности просрочки и сможет достигнуть до 1/150 от ключевой ставки.

Налоговая политика – это некий «поход навстречу» бизнесу, при этом она рассчитана как на некоторое послабление налогового администрирования, так и на увеличение нагрузки по некоторым сборам.

Исходя из выше сказанного можно сделать вывод для того, чтобы выйти на исходные рубежи и дать простор развитию рыночных отношений в национальной хозяйственной системе, необходимо, во – первых, освободить от налогообложения капиталы, применяемые в производстве, а также реинвестированную в производство прибыль; во – вторых, стимулировать частные инвестиции в производство, сократив государственные инвестиции до минимума и исключив государственные инвестиции в те сферы и отрасли, которые могут быть обеспечены финансированием из частных источников, в – третьих, создать наилучшие условия (в том числе налоговые), чтобы каждый мог самостоятельно финансировать свои социальные потребности, и только в исключительных случаях предоставлять поддержку за счет государства.

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Стратегические ориентиры совершенствования налоговой системы России // Финансы и кредит. – 2013. – № 42 (520). – С. 47.
2. Налоговая политика РФ на 2016-2018 годы – виды, принципы. // http://nalog.ru/nalogovaya_sistema_rf/nalogovaya_politika_rf_na_20162018_gody_vidy_principy

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РФ

Барновский Э.М.

к.э.н., доцент **Манеров Г.Н.**

Донецкий национальный технический университет

Кредиты – являются неотъемлемой частью банковской системы, а так же экономики РФ в целом. Кредит является важным институтом, в которой государство проводит мобилизации и перераспределения временно свободных средств и контролировать их правильного использования и относится числу важнейших категорий экономической науки. Кредит активно изучается почти всеми разделами экономики[1]. Интерес к кредиту и кредитным операциям возник за счет его уникальной роли, которую играет это экономическое явление не только в хозяйственном обороте, национальной и международной экономике, но и в жизни населения любого государства в целом[2].

В литературе нет точного определения сущности и понятия «потребительского кредита», проанализировав наиболее часто используемые, в банковской системе, понятия «потребительского кредита» различают следующие понятия:

1. Г.Н. Белоглазова и Л.П. Кроливецкая понимают потребительский кредит как «одну из форм кредита, служащего средством удовлетворения различных потребительских нужд населения».

2. О.И. Лаврушин определил потребительский кредит как «продажу торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера».

3. Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл определили потребительский кредит как «ссуды, предоставляемые населению для приобретения потребительских товаров длительного пользования».

Из рассмотренных высказываний большинство авторов акцентируют свое внимание на широком понимании «потребительского кредита» – это кредит, который предоставляется только для отдельных физических лиц потребительские цели, для различных централизованных закупок, квартир, недвижимости, автомобилей, земельных участков[3].

Важной особенностью потребительского кредита в коммерческих банках, является возможность обеспечения социальных потребностей населения, а так же юридических лиц, предприятий[3]. Потребительский кредит имеет существенную роль для развития в формировании платежеспособного спроса, которая в свою очередь влияет на развитие экономики страны, содействует тем самым процессу реализации продукции, экономика получает прибыль и доходы государственного бюджета. Возможность предоставления потребительского кредита помогает регулировать денежного обращения в стране.

Субъектами кредитных отношений в потребительском кредитовании являются физические лица (заемщики), а кредиторами выступают банки, другие небанковские кредитные учреждения. Между банком и населением могут существовать и посредники, например торговые организации, однако, не изменяет содержание потребительского кредита[2].

Объект исследования – это расходы, связанные с удовлетворением спроса населения, включая закупку товаров и личного имущества, а также стоимости капитала (инвестиции) – строительство и обслуживание недвижимого имущества[2].

Существуют различные признаки классификации потребительских кредитов. Большинство потребительских кредитов, используемых в классификации потребительского кредитования за частую совпадают с признаками общей классификации кредитов. Классификация потребительских кредитов приведена в табл.1[1].

Таблица 1 – Классификация потребительских кредитов

Классификационный признак	Виды потребительского кредита
По направлениям использования (объектам кредитования)	- Неотложные нужды; - Под залог ценных бумаг; - Строительство и приобретение жилья; - Капитальный ремонт индивидуальных жилых домов, их газификацию и присоединение к сетям водопровода и канализации и др.
По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора и заемщика)	-Банковские потребительские ссуды; -Ссуды, предоставляемые населению торговыми организациями; - Потребительские ссуды кредитных учреждений, небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.); -личные или частные потребительские ссуды, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают
По срокам кредитования	-Краткосрочные (сроком от 1 дня до 1 года); -Среднесрочные (сроком от 1 года до 3-5 лет); -Долгосрочные (сроком свыше 3-5 лет)
По способу предоставления	-Целевые; -Нецелевые
По обеспечению	-Необеспеченные (бланковые); -Обеспеченные (залогами, гарантиями, поручительствами, страхованием)
По методу погашения	-Погашаемые единовременно; -Ссуды с рассрочкой платежа
По характеру кругооборота средств	-Разовые; -Возобновляемые (револьверные, ролloverные)
По методу взимания процентов	-Ссуды с удержанием процентов на момент ее предоставления; -Ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита; -Ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие, по специально оговоренному графику)

Анализируя табл.1 следует отметить разновидность признаков, по которым выдаются потребительские кредиты, способствующие выдаче кредитов физическим лицам на различных условиях.

При подведении итога и ссылаясь на мнение О.И. Лаврушина, о потребительском кредите, необходимо сказать, что в целом кредит сам по себе не включает в себя понятия дополнительного дохода как такового, суть этого кредита является удовлетворения потребителей, физических лиц, под различные процентные ставки оплаты и целевой ориентации и платные источники, не связанные с операцией предоставленного кредита.

Список литературы:

1. Антонова Е.С. Розничная банковская система BANCS – современные технологии на службе кредитования // Банковское кредитование. – 2005. – № 3.
2. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело / И.Т. Балабанов. – Спб: Питер, 2004. – 304 с.
3. Козлов, С.А. Реальная стоимость потребительского кредитов / С.А. Козлов // КредитЕКСПО. – 2005. – №2.

ЗАДАЧИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Безгина Ю.Р.

к.э.н., доцент Рябич О.Н.

Донецкий национальный технический университет

Последние годы ознаменовались для налогоплательщиков существенными нововведениями в налоговое законодательство, связанными с реализацией социальной задачи налоговой политики. В то же время нельзя игнорировать тот факт, что фискальная функция налогов – если не единственная, то, несомненно, самая важная, поэтому законодательство, естественно, совершенствуется в первую очередь с целью получения большего количества налоговых поступлений.

Говоря о социальной составляющей налоговой политики, важно учесть, что крайне актуальной задачей реформирования налогового законодательства является необходимость привести его в соответствие с принципами справедливости налогообложения, провозглашенными еще в XIX в. английским экономистом А. Смитом. Эта задача может быть реализована только в условиях наличия развитой системы налогообложения при достаточно высоком уровне состояния экономики государства, которая к настоящему времени в России достигнута.

На рассмотрении находятся два варианта решения проблемы: введение прогрессивной шкалы налогообложения и налогообложение роскоши, т.е. определенных предметов потребления.

Социальная составляющая НДФЛ в российском налоговом законодательстве в настоящее время реализуется только через механизм налоговых льгот и вычетов.

В данном случае налоговые льготы в чистом виде – это доходы, не подлежащие налогообложению. Несмотря на то что список таких доходов располагается на нескольких страницах НК РФ, их можно объединить в доходы, связанные с государственными пособиями и выплатами, а также вознаграждениями (например, донорам за сданную кровь, за сдачу государству клада) и доходами, которые уже один раз налогом облагались (алименты, которые являются частью дохода плательщика, у получателя налогом не облагаются), т.е. концепция введения таких льгот вполне понятна.

В свою очередь, **налоговые вычеты**, т.е. снижение величины налоговой базы на определенную величину, носят всеобщий характер, при этом при установлении трех из четырех предусмотренных законодательством налоговых вычетов основным мотивом является социальная составляющая.

Непосредственно **социальные налоговые вычеты**, предусмотренные для расчета налоговой базы по НДФЛ, связаны с компенсацией затрат налогоплательщиков на медицинское обслуживание, обучение (налогоплательщика и членов семьи) или негосударственное пенсионное обеспечение. Недостаток механизма тот же – вычеты малы и незначительно покрывают соответствующие затраты налогоплательщиков, при этом выпадающие доходы бюджета, так же как и в предыдущем случае, значительны.

Наибольший социальный эффект имеет механизм предоставления имущественных налоговых вычетов, связанный с реализацией или приобретением имущества. Так, реализация имущества, которое находилось в собственности налогоплательщика более трех лет, от налогообложения освобождается, а при реализации квартир, комнат, домов, которые не были в собственности три года, предоставляется налоговый вычет в размере 1 млн руб. При реализации другого имущества, в частности автомобилей, которые не были в собственности три года, также предоставляется имущественный вычет в размере 250 тыс. руб.

Покупка жилого имущества связана с предоставлением имущественного налогового вычета в размере 2 млн руб., при этом вычет может предоставляться в течение ряда лет.

Социальная составляющая налогообложения реализуется также при помощи изъятия в пользу государства части собственности при ее передаче в другие руки. Как известно, при определении набора федеральных налогов в НК РФ присутствовал *налог на наследство и дарение*, но с 2004 г. этот налог был упразднен. Такое мероприятие оправдывалось низким сбором налога и высокими затратами на его администрирование, что можно объяснить практически полным отсутствием налоговых баз вследствие редко производимого акта передачи имущества по наследству тому контингенту, который не попадал под льготы как наследник первой очереди, и тем более редких актов дарения. Механизм налога, кроме того, был таков, что избежать уплаты не представлялось сложным.

В то же время, если поставлен вопрос о социальной ориентированности налогообложения, игнорировать потенциал налога нельзя. Такой налог присутствует практически во всех странах, причем история его возникновения относится к Средневековью. Так, в Великобритании – родине современного налогообложения такой налог составляет до 40% стоимости соответствующего имущества, в Италии налог состоит из двух частей: первая зависит от стоимости имущества (до 27%), а вторая – от степени родства (до 34%). В Испании налог взимается при передаче имущества при наличии соответствующего акта, движимого – 4%, недвижимого – 6%, в США налог составляет от 18 до 50% в зависимости от степени родства, в Японии достигает 70%, а в Китае при смене владельца налог составляет от 30 до 60%.

Введение налога преследует две цели: во-первых, ограничить финансовые возможности наследников для того, чтобы не уничтожить лично для них стимулы к производительной деятельности, и, во-вторых, изъять часть доходов в пользу слоев населения с низкими доходами.

Представляется, что ситуация в России созрела для того, чтобы вернуться к налогу на переход права собственности, поскольку прошло достаточно времени с начала процесса первоначального накопления капитала и появился значительный пласт населения, который заинтересован в передаче всей или части собственности в руки наследников или других собственников.

Следующий вариант реализации социальной направленности системы налогообложения – *пересмотр механизма расчета и взимания имущественных налогов*.

В современной налоговой системе РФ имущественные налоги занимают достаточно незначительное место, и удельный вес этих налогов в доходах бюджетной системы крайне низок, что, кстати, не характерно для других развитых стран. Так, за 2013 г. удельный вес имущественных налогов, включающих в себя налог на имущество физических лиц, налог на имущество организаций, транспортный и земельный налог, составлял 3,25% налоговых доходов консолидированного бюджета. При этом налог на имущество физических лиц составляет только 0,7% величины имущественных налогов, а транспортный налог – 12,2%. Одновременно можно отметить тот факт, что при очевидном значительном росте стоимости имущества физических лиц и транспортных средств, являющихся объектом налогообложения, налоговые поступления растут крайне низкими темпами.

Подход к налогообложению второго вида имущества – движимого имущества, т.е. транспортных средств, в определенной степени включает элементы социальной налоговой политики: транспортные средства, принадлежащие некоторым слоям населения, в частности инвалидам, и транспортные средства малой мощности налогом не облагаются (кстати, эти транспортные средства не облагаются и акцизами).

Социальная составляющая присуща также и косвенным налогам. Так, налогом на добавленную стоимость не облагается реализация ряда медицинских товаров и услуг медицинских учреждений, а также учреждений образования и культуры. Пониженная до 10% ставка НДС для продуктов питания, входящих в потребительскую корзину, – тоже элемент социальной налоговой политики.

К социальной налоговой политике можно отнести и выбор контингента товаров, облагаемых акцизами, таких как табачная и алкогольная продукция, потребление которых отрицательно влияет на здоровье населения.

Вывод: Социальные налоги, прошедшие в своем развитии длительную эволюцию, имеют огромное значение в современной системе налогообложения развитых стран.

На наш взгляд в ДНР необходим пересмотр прожиточного минимума как в части приведения его в соответствии с реалиями экономики, так и как базы для расчета большинства финансовых показателей. Также следует выделить, что необходимо увеличение размера финансирования затрат из бюджета на экономическую деятельность. Комплекс таких мер позволит снизить процент убыточных предприятий и создает базу для экономического роста, а следовательно, и для повышения уровня заработной платы.

Литература:

1. Тюрина Ю.Г. Механизм реализации социальной функции налогообложения доходов физических лиц // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2012. – № 4. – С. 48–50.
2. Карбушев Г. И. совершенствование налоговой системы России // ЭКО. – 2010. – №2. – С. 24 – 31.
3. Фадеев Д.Е. Экономика. Налоги. Бизнес. М.: Налоговый вестник, 2011. 288 с.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Борис А.М.

к.э.н., доцент **Манеров Г.Н.**

Донецкий национальный технический университет

Высокий уровень государственного долга, ослабление научно-технического потенциала, разрушение индустриальных основ национальной экономики, региональная экономическая дезинтеграция, возникновение чрезвычайных ситуаций, отток финансовых средств за границу показывают, что обеспечение экономической безопасности Украины составляет достаточно актуальную проблему. Важнейшим элементом экономической безопасности страны в современных условиях – является налоговая безопасность. Экономическую базу для существования государства создают налоги, поэтому налоговая безопасность – это неотъемлемая часть экономической безопасности общества. Налоговая безопасность предприятия – это финансово-экономическое положение налогоплательщика, обеспечивающее минимизацию налоговых рисков, при котором со стороны хозяйствующего субъекта полностью и своевременно оплачиваются начисленные налоги, а со стороны исполнительных и законодательных органов обеспечивается предусмотренная законом защита налогоплательщика. Это способствует росту чистой прибыли и повышению экономической безопасности налогоплательщиков. В основу налоговой безопасности предприятия положена оценка налоговых рисков и налоговой нагрузки путем использования специальных методов по оценке их влияния на экономическую безопасность и эффективность деятельности предприятия. Налоговый риск – это вероятность возникновения потенциальной угрозы для налогоплательщика понести финансовые потери или недополучить доходы за неуплату налогов, осуществления налоговых правонарушений и т.п.

К основным видам налоговых рисков относятся:

- риск неоплаты налогов;
- риск налогового контроля;
- риск усиления налоговой нагрузки;

- риск налоговой минимизации;
- риск уголовного преследования налогового характера.

С позиции налогового контроля, налоговые риски – это вероятные возможности нарушения налогоплательщиками налогов действующего налогового законодательства. Следовательно, налоговые риски в сфере деятельности предпринимательских структур существенно отличаются по происхождению. Однако эффективное управление ими в конечном итоге способствует укреплению финансовой экономической безопасности предприятия.

В настоящее время действующая налоговая система не является инструментом повышения конкурентоспособности государства и не влияет на рост экономической активности субъектов хозяйствования.

Определены следующие основные недостатки налоговой системы государства о взыскании налогов с субъектов хозяйствования:

- налоговая система характеризуется, прежде всего, фискальной направленностью, что является основой большинства изменений, которые вносятся в налоговые законодательства. В то же время ее регулирующая функция не сориентирована на устойчивый экономический рост.

- нормативно-правовая база налогообложения является сложной, неоднородной и нестабильной, а отдельные нормы – недостаточно согласованными.

- немало норм имеют неоднозначное толкование при их применении, что негативно сказывается на деятельности предпринимательских структур, снижает привлечение национальной экономики для иностранных инвесторов.

- затраты на администрирование отдельных налогов являются значительными сравнительно с доходами бюджета, формируемых за счет их взимания.

- создание условий для построения схем ухода от налогообложения вследствие нечеткого законодательного регулирования упрощенной системы налогообложения.

- система таможенно-тарифного регулирования не позволяет оперативно реагировать на изменения конъюнктуры мирового рынка, а также торговых режимов в других государствах.

- деятельность Минфина, по реализации государственной налоговой политики, сбора налогов, их аккумуляции в государственных и местных бюджетах является недостаточно согласованной и эффективной вследствие несовершенного правового регулирования их взаимоотношений.

- рост налогового долга государства.

- повышение уровня коррупции в стране.

Рассмотрим недостатки, требующие реформирования налоговой системы в направлении повышения налоговой безопасности:

Основными мероприятиями, направленными на повышение уровня налоговой безопасности являются:

- выявление критических ситуаций, при которых прогнозируемые и реальные показатели налоговой деятельности достигают или выходят за пределы пороговых значений;

- разработка мероприятий по выводу налоговой системы из зоны налогового риска и устранения последствий реализации угроз;

- осуществление экспертизы принимаемых нормативно-правовых актов и решений по налоговым вопросам с позиции налоговой безопасности страны;

- обеспечение соответствия системы налогообложения направлениям государственной налоговой политики;

- повышение уровня налоговой культуры;

- соблюдение правового характера налоговых отношений;

- создание более полной и прозрачной системы налогового управления, предусматривает автоматизацию сбора финансово-хозяйственной информации, необходимой для эффективного прогнозирования, планирования и оптимального управления;

-разработка автоматизированной информационной системы налоговой безопасности, которая обеспечивает успешное выполнение поставленных целей, а также непрерывное отслеживание критических индикаторов выполнения налоговых планов.

Таким образом, основные условия, определяющие уровень налоговой безопасности и влияющие на ее обеспечение, являются: соответствие системы налогообложения, направления государственной налоговой политики в современных условиях экономического развития, высокий уровень налоговой культуры; правовой характер налоговых отношений; согласованность всех элементов функционирования налоговой системы страны.

Список литературы:

1. Баязитова, А. В. Опасные схемы налоговой оптимизации. – М.: Вершина, 2009.
2. Глинский, А. В. Уголовно-правовые меры борьбы с уклонением от уплаты налогов (зарубежный опыт) : монография. – М.: Изд. дом Шумиловой, 2008.
3. Миронова О. А, Ханафеев, Ф. Ф. Налоговое администрирование: учебник. – М.: Омега, 2008.

НАЛОГОВЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Бритченко О.И.

к.э.н., доцент **Бурлуцкий Б.В.**

Донецкий национальный технический университет

Сложно представить себе процветающее государство без эффективной налоговой системы. Поэтому исследователям, занимающимся построением и совершенствованием налоговых систем, целесообразно однозначно представлять и регулярно использовать показатели, позволяющие определить эффективность налогообложения.

Средние налоговые доходы в различных странах колеблются в пределах 35-40% от ВВП [1]. Согласно сложившемуся пониманию в теории и практике налогообложения концепция Лаффера (увеличение налоговых поступлений при снижении налогов) на кратко- и среднечасовых интервалах не подтверждается. Рост налоговых поступлений при снижении налогового бремени возможен только в долгосрочной перспективе, что крайне ненадежно, к примеру, в условиях значительных трансформаций в экономике, когда на динамику ВВП и налоговых поступлений оказывают влияние большое количество факторов. Так, модель и проведенные расчеты Е.В. Балацкого позволили ему сделать следующий вывод: даже значительные фискальные послабления будут способствовать незначительному стимулированию производственной активности [2, с.12], а, следовательно, не будут компенсированы ожидаемыми налоговыми поступлениями.

Выявление связи между ростом налогового бремени (коэффициента) и увеличением теневой экономики требует учета таких факторов, как ВВП на душу населения и направления его перераспределения, совершенство техники обложения и налогового контроля, наличие устоявшихся традиций в сфере налогообложения и др. В противоположном случае тяжело поддается объяснению почти полное отсутствие теневой экономики (около 5% ВВП) в таких Скандинавских странах как Швеция, Дания, Финляндия со сравнительно высоким налоговым коэффициентом (около 45-50% ВВП) [1].

При этом расчет налогового коэффициента K_H с учетом в ВВП теневого сектора экономики искажает реальную ситуацию. Теневые доходы, как и отражаемые в отчетности, также принадлежат в основном (за редким исключением) тем же налогоплательщикам, скрывающим часть своих доходов. Таким образом, скрытая теневая деятельность, ведущаяся параллельно с легальной, снижает общее налоговое бремя. Это

может стать стимулом к необходимости увеличения налогового коэффициента K_H , отмены части налоговых льгот.

Следует также отметить, что более реальную картину будет отображать показатель K_H , в числителе учитывающий не фактические налоговые доходы бюджета H , а начисленные, подлежащие уплате: $H_{нач.} = H + H_{долг}$, где $H_{долг}$ – налоговый долг (недоимка).

Полагаем целесообразным отдельное использование еще одного слагаемого в числителе формулы налогового коэффициента – сборов на социальное страхование $C^{соц.}$ (то есть, не включая их в слагаемое H). Это позволяет провести более тщательный факторный анализ составляющих, влияющих на рост K_H , администрируемых различными фискальными органами.

Кроме того, при расчете K_H объективным будет учет затрат плательщиков, связанных с функционированием налоговой системы: на ведение налогового учета, составление и передачу налоговой отчетности налогоплательщиками $Z^{плат.}$. В то же время недопустимо при расчете K_H включать затраты государства на формирование налогового законодательства и содержание фискальных органов, поскольку произошел бы двойной учет, так как эти затраты осуществляются из налоговых поступлений H .

Итак, с учетом этих доводов формула для расчета налогового коэффициента примет следующий вид:

$$K_H = \frac{H + H_{долг} + C^{соц.} + Z^{плат.}}{ВВП_{офшц.}} \times 100, \% \quad (1)$$

где $ВВП_{офшц.}$ – валовой внутренний продукт (без учета теневой экономики).

Несмотря на то, что рассчитанная по формуле (1) величина K_H не является долей налогов в ВВП, она наиболее полно характеризует реальное налоговое давление на экономику, позволяя с учетом отмеченных выше факторов (ВВП на душу населения и т.д.) объяснить одну из основных причин возникновения теневой экономики, неплатежей в бюджет и макроэкономических величин финансовых санкций, распространения налоговых льгот и списания долгов. Поэтому определение K_H является первоочередным направлением анализа эффективности налогообложения.

Предложен расчет налогового коэффициента. При его расчете объективным будет учет затрат плательщиков, связанных с функционированием налоговой системы. Следует отметить, что величина K_H не является долей налогов в ВВП, но она полно характеризует реальное налоговое давление на экономику.

Расчет по формуле (1) показателя налогового бремени не позволяет судить о налоговой нагрузке на конкретного налогоплательщика. Это особенно актуально, когда налоговая нагрузка распределяется между предприятиями крайне неравномерно. Решению этой задачи, в частности, посвящена работа Е.В. Балацкого, разработавшего методики определения предельно допустимого налогового бремени θ (до его превышения налогоплательщики могут вести расширенное воспроизводство); номинального налогового бремени μ (установленное существующим законодательством); фактического налогового бремени η (истинный масштаб налоговых выплат) [2, с.6-7,10-11]. Так, если $\theta > \mu$, то налоговое бремя допустимо, однако если при этом $\eta < \mu$, то фискальная эффективность налоговой системы низкая и необходимо ужесточение налоговой дисциплины и т.д. [2, с.11]. Использование методики Е.В. Балацкого возможно также и на уровне государства.

Литература:

1. Все налоги мира-1,2,3 // www.kommersant.ru.
2. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя // Экономика и математические методы. – 2000. – Том 36. – №1. – С.3-16.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ**Бугаев А.В.**к.э.н., доцент **Рябич О.Н.***Донецкий национальный технический университет*

Способность налоговой системы к адаптации и самосовершенствованию призвана оказывать стимулирующее воздействие на экономический рост через взаимоувязанную систему экономических интересов всех участников хозяйственного процесса.

Теневая деятельность в целом может быть рассмотрена с двух позиций: криминальной, некриминальной. Размер криминальной теневой деятельности в полной мере определяется политикой, проводимой на государственном уровне. Некриминальная теневая деятельность определяется стремлением снизить экономические расходы и риски, существующие у субъектов хозяйствования.

Существующие различия в методологии процесса развития теневой экономики, а также количественные расхождения в оценках происходящих изменений в данном секторе определяются, по нашему мнению, тем, что в последнее время практически во всех странах наблюдается тенденция перехода от термина «теневая экономика» к термину «ненаблюдаемая экономика». Под ненаблюдаемой экономикой принято понимать экономическую деятельность, ненаблюдаемую прямыми статистическими методами, а также совокупность скрытой, неформальной и незаконной экономической деятельности. Таким образом, государство официальным образом уходит от оценки происходящих тенденций в теневом секторе экономики. При этом существующие показатели принимают неофициальный характер.

Наиболее сложны для учета такие сферы деятельности, где работник и работодатель выступают в одном лице. Наиболее сильно подвержены воздействию теневой экономики следующие сферы: налоговая, бюджетная, кредитно-денежная. Развитие теневого бизнеса способствует структурным изменениям в экономике страны в целом, социально-экономическом развитии, инвестиционной деятельности, в воспроизводстве рабочей силы, на рынке труда, в системе международных экономических отношений.

В настоящее время в сфере теневой экономики существуют два основных неучтенных элемента, влияющих на определение макроэкономических показателей страны в целом: так называемые «коррупционные услуги», макроэкономические финансовые решения государства. Реализация политики противодействия коррупции и теневой экономики должна основываться на таких подходах, как ценностно ориентированный, нормативно-правовой, системно управленческий и проектный.

Политика разумных налогов характеризуется относительным балансом интересов государства и налогоплательщиков. Это позволяет как развивать экономику, так и поддерживать необходимый уровень социальных расходов. В результате сокращения налоговых выплат в бюджет страны не восполняются финансовые ресурсы, предусмотренные на поддержание и развитие социальной сферы.

Для преодоления складывающихся негативных тенденций в области развития теневого сектора все предпринимаемые меры должны быть взаимосвязаны и направлены на повышение эффективности функционирования народного хозяйства страны в целом.

Разделение налоговой нагрузки на работодателей в зависимости от наличия или отсутствия заключенного коллективного договора становится для бизнеса аргументом либо в

пользу установления социального партнерства и заключения коллективного договора, либо увода бизнеса в тень, установления неформальных отношений с работником. В условиях нестабильной экономической ситуации, административного давления и постоянно растущей затратной части несложно предположить, каков будет выбор предпринимателя.

В настоящее время наиболее проблемными зонами в плане противодействия теневой экономике являются следующие:

- 1) денежное обращение, в сфере которого криминализация наиболее опасна для общества, поскольку ведет к криминализации экономической системы в целом;
- 2) отношения собственности, в первую очередь в топливно-сырьевой сфере, в строительстве, в сельском хозяйстве и связанных с ним земельных отношениях;
- 3) внешнеэкономическая деятельность, посредством которой наиболее эффективно осуществляется незаконный экспорт капитала;
- 4) потребительский рынок, в наибольшей степени имеющий черты теневой экономики: от уклонения от уплаты налогов и «серой» зарплаты работников до осуществления незаконной предпринимательской деятельности.

Среди направлений деятельности государства в противодействии теневой экономике можно выделить амнистию теневых капиталов и легализацию теневых доходов.

Проблема легализации теневых доходов в настоящее время занимает первое место среди мероприятий по нейтрализации теневого сектора экономики

Противодействие теневым операциям требует создания комплексной системы по контролю экономики, которая должна быть основана на сборе и анализе информации о хозяйственной деятельности организаций и физических лиц и последующем обмене этой информацией между уполномоченными государственными органами.

Результаты, полученные при реализации государственной экономической политики в сфере противодействия теневой экономике, определяют дальнейший путь развития экономики и, как следствие, общества в целом. Экономика либо твердо реализует свой значительный потенциал роста, либо при ее дальнейшем формировании будут преобладать узкогрупповые интересы, обрекающие на низкий жизненный уровень основную массу населения. Будем надеяться, что предстоит эволюционное изменение теневой экономики, сопровождающееся смягчением и легализацией одних теневых сфер деятельности и неминуемым исчезновением других, неприемлемых в цивилизованном обществе.

Таким образом, благодаря противодействию теневой экономики в ДНР (Закон «О налоговой системе») выявлены теневые схемы уклонения от налогов, легализованы копанки. Регулированием внешней экономической деятельностью осуществлен запрет на вывод капиталов в офшорные зоны, перекрыта коррупционная схема и мошенничество с НДС.

Литература:

1. Бабков Д.В. О причинах, последствиях и механизме противодействия криминализации бизнеса, экономики и системы управления // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского технического университета. 2006. №3.
2. Смирнов А. Механизм интеграции частных аудиторско-консультационных компаний в систему государственного предупреждения легализации преступных доходов. // Право: теория и практика. 2007. №3(92).
3. Титов В.Н. Теоретические и методологические проблемы изучения неформальной экономики. М.: ИИЦ МГУДТ, 2008.
4. Федоров Н.И. Современные проблемы в теневом секторе экономики // Научные записки кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. Заслуженного деятеля науки РФ Ю.А. Лаврикова. Выпуск 2. СПб.: СПбГУЭФ, 2011.

Ключевую роль в налоговой системе играл налог на добавленную стоимость – печально известный НДС. Это – косвенный налог, т.е. налог, который как бы включается в цену товара – его платит конечный покупатель. Как и следует из названия, этим налогом облагается добавленная стоимость – то есть, разница между ценой, по которой продаётся товар или услуга, и суммой затрат на её оказание. На деле же при подсчёте НДС существует масса тонкостей и нюансов, что делает его одним из самых сложных в администрировании и ёмких в плане способов уклонения от налогов, коррупции и мошенничества. Так вот, вместо 20% налога на добавленную стоимость взимают 1,5% с налога с оборота. Он считается куда проще: 1,5% от стоимости товара, которые платит каждый из продавцов на каждом этапе цепочки. А каждый шаг цепочки означает очередные 1,5% налоговых платежей – и соответствующее удорожание товара.

Особенности определения и уплаты налога с оборота определены Главой 16 Закона Донецкой Народной Республики «О налоговой системе» (с изменениями).

Таблица 1 – Сущность налога с оборота

Плательщики налога	юридические лица и физические лица – предприниматели, находящиеся на общей системе налогообложения
Объект налогообложения	сумма реализованной (отгруженной) продукции, выполненных работ (предоставленных услуг) и полученных предоплат (авансов) в отчетном периоде
База налогообложения	объект налогообложения, выраженный в стоимостной форме
Ставка налога	1,5 % от объекта налогообложения
Уменьшение базы налогообложения	в случае возврата покупателю полученных предоплат (авансов) либо возврата товаров от покупателя
Дата возникновения объекта налогообложения	определяется по правилу «первого события»: дата события, произошедшего ранее → отгрузка либо оплата. Налогоплательщики республиканской или муниципальной форм собственности, по их выбору, могут применять кассовый метод.
Отчетный период	календарный месяц
Срок подачи отчетности	ежемесячно, не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным
Срок уплаты	ежемесячно в течение 10 календарных дней с момента граничного срока подачи отчетности

Плательщиками налога с оборота являются юридические лица и физические лица – предприниматели, находящиеся на общей системе налогообложения.

Исключением являются налогоплательщики республиканской или муниципальной форм собственности, которые дату возникновения объекта налогообложения могут рассчитывать также и по кассовому методу (по их выбору).

Не являются плательщиками налога с оборота: финансовые учреждения, осуществляющие в установленном законодательством порядке, валютно-обменные операции; плательщики сельскохозяйственного налога; неприбыльные организации, учреждения, предприятия – в части полученных доходов, не являющихся объектом налогообложения налога на прибыль; плательщики упрощенного налога; субъекты хозяйствования, осуществляющие добычу и переработку угля и угольной продукции; субъекты хозяйствования, осуществляющие деятельность исключительно в сфере обращения с отходами черных и цветных металлов; субъекты хозяйствования, которые в установленном законодательством порядке получили статус платежного агента (субагента), оператора по приему платежей, осуществляющие на территории Донецкой Народной Республики хозяйственную деятельность по приему платежей от физических лиц при помощи платежных терминалов; предприятия, получающие денежные средства за выполненные работы исключительно из республиканского и/или местного бюджетов Донецкой Народной Республики в соответствии с функциональной классификацией расходов бюджета 150120 «Строительство и развитие сети метрополитенов»; жилищно-коммунальные предприятия государственной или муниципальной формы собственности, предприятия городского авто-, электротранспорта, дорожно-эксплуатационные (содержание дорог), зеленого хозяйства (благоустройства), наружного освещения государственной или муниципальной формы собственности; предприятия государственной формы собственности (доля государственной собственности в которых составляет 75 и более процентов), кроме предприятий, осуществляющих импорт, продажу горюче-смазочных материалов

Плательщиками налога с оборота являются плательщики, находящиеся на общей системе налогообложения и оплачивающие налог на прибыль.

Таким образом, согласно Законодательства ДНР, налог с оборота является прямым налогом, однако он не включается в валовые расходы, а производитель увеличивает цену товара на его сумму, что является по своей сути, косвенным налогом.

Литература:

1. Как сэкономить на налогах: выбираем систему налогообложения. // <http://dnr-live.ru/sistema-nalogooblozheniya-dnr/>
2. Особенности определения и уплаты налога с оборота в ДНР. // <https://da-info.pro/post/osobennosti-opredelenia-i-uplaty-naloga-s-oborota-v-dnr>

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ефименко О.В.

к.э.н., доцент **Рябич О.Н.**

Донецкий национальный технический университет

Упрощённая система налогообложения (УСН) – специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового и бухгалтерского учёта.[1]

Согласно статье 164 Закона Донецкой Народной Республики (днр) «О налоговой системе» (далее Закон), упрощенная система налогообложения – это особый механизм взимания налогов и сборов, который устанавливает замену уплаты отдельных видов налогов с оборота и на прибыль [2].

С принятием Закона, упрощенная система налогообложения в ДНР стала доступна как юридическим лицам, так и физическим лицам-предпринимателям. Плательщики упрощенного налога разделяются на 3 группы в зависимости от специфики осуществляемой ими деятельности. Возможность уплаты данного налога и группы выбирается плательщиком самостоятельно при условии соответствия нормам, предусмотренным для выбранной группы.

Плательщики упрощенного налога не могут осуществлять следующие виды деятельности:

1. Торговля горюче-смазочными материалами (кроме розничной продажи моторных, трансмиссионных и специальных масел, пластичных смазок и специальных тормозных и охлаждающих жидкостей в емкостях до 20 литров).

2. Торговля алкоголем и табаком.

3. Обмен валюты.

4. Деятельность по управлению предприятиями.

5. Всевозможные финансовые услуги – банки, страховые компании, ломбарды, кредитные, лизинговые и т.п.

6. Производство и торговля фармацевтическими препаратами и БАДами.

7. Деятельность в сфере общественного питания.

8. Выпуск платежных документов, платежных карт, дорожных чеков и/или их обслуживание, клиринг, прочие формы обеспечения расчетов (в том числе, связанные с предоставлением услуг Интернет-провайдеров, услуг мобильной связи, обеспечением пенсионных и иных социальных выплат).

9. Инжиниринг и прочие виды работ, связанных с оказанием услуг (выполнением работ) по составлению технических заданий, проектных предложений, проведение научных исследований и технико-экономических обследований, выполнение инженерно-разведывательных работ по строительству объектов, разработка технической документации, проектирование и конструкторские обработки объектов техники и технологий, оказание консультаций и авторского надзора во время монтажных пусконаладочных работ, выполнение геологоразведочных и изыскательских работ, приводящих к нарушению почвенного покрова, гидрологического режима местности, а также оказание консультаций, связанных с такими услугами (работами).

10. Прием платежей от физических лиц при помощи платежных терминалов субъектами хозяйствования, которые в установленном законодательством порядке получили статус платежного агента (субагента), оператора по приему платежей.

Плательщики упрощенной системы обязаны иметь не только первичные документы (документы, в которых зафиксированы факты о хозяйственных операциях: расходы, накладные акты, счета и др.), но и вести Книгу учета доходов. Так как, налогоплательщики, находящиеся на общей системе налогообложения, не имеют права включать в состав

валовых расходов расходы от плательщиков упрощенного налога, не отраженные ими в Книге учета доходов и не подтвержденные первичными документами.

Доходом плательщика упрощенного налога является доход, полученный на протяжении отчетного периода в денежной (наличной или безналичной) форме.

Отчетный период – один календарный месяц.

Существует три группы упрощенной системы налогообложения, причем третья группа предназначена для субъектов хозяйствования, занимающихся добычей, реализацией и переработкой угольной продукции.

Первая группа:

На первой группе могут работать все желающие, которые:

Не заниматься автоперевозками в любом виде;

Не имеют более 10 наемных работников

Годовой оборот которых составляет не более 3 млн. рублей.

Важно отметить, что плательщики налога на прибыль не смогут относить на валовые расходы купленные у упрощенцев 1 группы товары/услуги.

Ставка упрощенного налога на 1 группе – 2.5%

Вторая группа: доступна всем желающим

Максимальный годовой оборот – 60 млн. рублей.

Количество работников не ограничено, как и виды деятельности (кроме приведенного выше списка).

Плательщики налога на прибыль могут относить сделки с вами на затраты в полном объеме, так что проблем в работе с юридическими лицами возникнуть не должно.

Ставка налога – 6%.

Третья группа: доступна только субъектам переработки, добычи и реализации угольной продукции.

Ставка налога 3%, максимальный оборот – 240 млн.

Сотрудников в штате не менее 12 и не более 25 для добывающих, и просто не более 25 – для перерабатывающих и реализовывающих субъектов.

Упрощенная система налогообложения имеет определенные преимущества и недостатки (табл. 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки УСН

Преимущества	Недостатки
Освобождение от уплаты налога на прибыль, налога с оборота	Ограничение количества наемных работников
Ведение бухгалтерского учета в упрощенной форме	Ограничение годового дохода
Ведение налогового учета в упрощенной форме	Значительное ограничение по видам деятельности, запрет на внешнеэкономическую деятельность для первой группы УСН
Порядок признания доходов и расходов по кассовому методу	Необходимость получения свидетельства плательщика упрощенного налога

В заключение следует подчеркнуть, что выбор оптимального налогового режима зависит от конкретных показателей деятельности субъекта хозяйствования и требует тщательного их изучения. В период применения УСН важным моментом является постоянный контроль показателей, ограничивающих возможность применения «упрощенки».

Литература:

1. Налоги и налогообложение: учебник / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.В. Сапрыкина, Л.Н. Семькина ; под общ. ред. В.Ф. Тарасовой. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 496 с.

2. Закон ДНР « О налоговой системе» № 99-ІНС от 25.12.2015.

РЕГИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Клиновская Н.Л.

к.э.н., доцент **Рябич О.Н.**

Донецкий национальный технический университет

В системе государственного регулирования экономики налоговую политику следует рассматривать в качестве значимого фактора формирования экономических отношений. Составным элементом налоговой политики государства является региональная налоговая политика.

Региональная налоговая политика – это деятельность региональных органов государственной власти по управлению различными элементами региональных налогов (ставки, льготы, период) участниками налоговых правоотношений, региональным налоговым законодательством.

Можно выделить две стадии для региональной налоговой политики:

- 1) формирование;
- 2) реализация.

На стадии формирования региональной налоговой политики происходит:

- определение целей и задач региональной налоговой политики в рамках общей экономической стратегии страны в целом и отдельного региона;
- разрабатывается региональное налоговое законодательство;
- рассматривается налоговая составляющая бюджетного процесса региона;

В результате формирования региональной налоговой политики определяется налоговая система соответствующего региона и механизмы управления ею.

На стадии реализации региональной налоговой политики происходит:

- обеспечение поступления налогов и сборов на всех уровнях бюджетной системы;
- апробирование и совершенствование регионального налогового законодательства;
- развитие кадровой составляющей региональной налоговой политики;
- в конечном итоге обосновывается необходимость внесения изменений в действующую региональную налоговую политику, или разработки новой региональной налоговой политики.

В ходе реализации региональной налоговой политики корректируется налоговая система региона, совершенствуются механизмы управления. Необходимо отметить, что формирование и реализация региональной налоговой политики тесно взаимосвязаны и находятся в постоянном развитии в соответствии с изменяющимися приоритетами экономической стратегии государства.

Важными элементами в процессе региональной налоговой политики являются:

- финансово–кредитное обеспечение региональной налоговой политики;
- материально–техническое обеспечение региональной налоговой политики;
- организационно – правовое и нормативное обеспечение региональной налоговой политики (законы, постановления, методические рекомендации и т. п.);
- кадровое обеспечение региональной налоговой политики;
- информационное обеспечение региональной налоговой политики.

Таким образом, региональная налоговая политика предстает как процесс стратегических и тактических мероприятий в области управления налоговым процессом, проводимых государством в составе общей экономической политики и направленных на максимально возможную реализацию функций налогов в целях достижения определенного на данном этапе экономически и социально – значимого результата.

Литература:

1. Налоги и налогообложение/под ред. Г.Б.Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2012. – 56 с.

2. Налоги и налогообложение [Текст] : учеб.: рек. Мин. обр. РФ / под ред. И. А.Майбурова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, 2009. –435 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГЕРМАНИИ И РОССИИ

Новикова В.С.

Донецкий национальный технический университет

Актуальность данной темы определяется тем, что налоги являются одним из основных источников денежных средств государства, которые формируют его бюджет. Для того чтобы налоговые поступления непрерывно поступали в бюджет государства, для удовлетворения финансовых потребностей страны, создана налоговая система, которая и выполняет экономические функции. Налоговые системы в различных странах имеют свои характерные особенности. В данной статье приводится сравнительный анализ налоговых систем России и Германии (табл.1).

Табл.1 – Соотношение распределения налогов между уровнями бюджетов в РФ и ФРГ

Наименование налога	Ставка налога	Уровень бюджета РФ		
		Федеральный	Региональный	Местный
НДС	0%; 10%; 18%	100%	–	–
НДФЛ	9%; 13%; 30%; 35%	–	85%	15%
Налог на прибыль организаций	20%	10%	90%	–
Налог на имущество организаций	2,2%	–	100%	–
Земельный налог	0,3%; 15%	–	–	100%
Налог на имущество физических лиц	0,1%; 0,3%; 2%	–	–	100%

Рассматривая проблему двойного налогообложения, можно сказать, что в России она выражается в следующем. Налогооблагаемая база по внутреннему НДС по подакцизным товарам включает в себя сумму акциза, а по импортному, еще и таможенную пошлину. Также, искажение в российском законодательстве понятия добавленная стоимость, влечет за собой некорректное начисление сумм налога на прибыль.

Налоговые системы Германии и России схожи, так как это два федеративных государства. Системы налогообложения трех уровневые. В России это федеральный, региональный и местный бюджеты, в Германии же это федеральный, земельный (региональный) и общинный (местный) бюджеты [1, с. 49].

Налоги в рассматриваемых странах являются основным средством расходов и главным источником доходов государства. В основе налоговой системы Германии лежит принцип множественности налогов, их насчитывается более 50. Россия отличается тем, что у нас 13 основных налогов.

Германия считается развитой страной, Россия же развивающаяся страна. Сейчас экономическое развитие ФРГ находится в состоянии упадка, это характеризуется низкими темпам роста, что влечет за собой большой уровень безработицы, более 10%. Наш страна развивается, что улучшает экономическое развитие страны, уровень безработицы уменьшается, и составляет 5,7% .

В отличие от России подоходный налог в Германии прогрессивен. Чем выше доход, тем выше ставка налога, подлежащая уплате. Минимальная ставка – 14%, максимальная – 45% [4, с. 128].

Основными плательщиками подоходного налога в России являлись и являются до сих пор лица, которые получают легальную заработную плату. В качестве решения проблемы повышения эффективности подоходного налога было выбран подход перехода к пропорциональному налогообложению доходов физических лиц, то есть отказаться от прогрессивной шкалы ставок. При этом необходимая степень прогрессивности подоходного налогообложения была достигнута с помощью установления высоких значений стандартных налоговых вычетов для лиц с низким уровнем доходов.

НДС заменил ранее существовавший налог с оборота. Также как и в России (ставки НДС составляют 0%, 10%,18%) ставка дифференцирована. Объектом обложения этим налогом является оборот, то есть поставки товаров, оказание услуг, ввоз товара и его приобретение. Как и любой другой косвенный налог, он ложится бременем на потребителя, а юридические лица являются его техническими сборщиками. Налог включается в цену товара с обязательным отдельным указанием его суммы в счетах.[3 с. 23]

В России существует всего 13 налогов, что не всегда дает возможность эффективно взимать и отслеживать поступление налоговых платежей. Германия имеет более 50 видов налогов, которые очень четко разграничены, и поступают в бюджет с большей эффективностью [2, с. 74].

ФРГ отличается большим количеством льгот, которые получают граждане при финансовых трудностях, обучении и так далее. У нас таких правовых рычагов помощи налогоплательщикам нет. Позаимствовав такую практику России необходимо. Это поможет социальному развитию низшим слоям населения, будет больше возможностей получить образование и улучшить свою жизнь.

Исходя из приведенного сравнения двух налоговых систем в Германии и России, можно сделать вывод, что общие сходства подоходного налога этих стран существуют, но они невесома, так как уровни развития данных стран различные. Налоговая система Германии показательна, так как при правильном сочетании всех ее элементов Германии удалось достичь высокого уровня экономического развития государства, а также обеспечить высокую степень социальной защиты для своих граждан. Германия является прогрессивной страной налогообложения, то есть, чем больше доходов получаешь, тем больший налог уплачивается в бюджет. В России применение прогрессивной ставки налогообложения, на мой взгляд, является невозможным. Многие обеспеченные слои населения не захотят оплачивать налог по большей ставке и будут пытаться скрыть свои доходы. Это приведет к тому, что государство будет получать еще меньшее количество налогов, чем сейчас. В налоговой системе Германии имеет большое значение принцип справедливости распределения доходов в обществе. В настоящее время в России принцип справедливости уплаты налогов серьезно нарушается, и для того, чтобы Россия вышла на уровень Германии,

необходимо обеспечить соблюдение данного принципа. Я считаю, что прогрессивное налогообложение более справедливо, так как обеспечивает большее равенство среди налогоплательщиков. Таким образом, России есть куда стремиться.

Список литературы:

1. Кочкаров А.А. Причины и условия налоговых правонарушений // Финансовое право, 2011. – № 6 – С. 348.
2. Куксин И.Н. Налогообложение и налоговая политика в России. – М.: Граница, 2007. С.681.
3. Леонова О.А., Будылин С.Л. Резидентность физического лица по налоговому законодательству Германии и России // Налоги и налогообложение. – № 6, 2013, – С. 405.
4. Цыганков В.В. Совершенствование процедуры оформления и рассмотрения дополнительных мероприятий налогового контроля // Налоги и налогообложение. – 2012. – №4. – С. 458.

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Новиченок С.В.

к.э.н., доцент **Устинова Л.Н.**

Донецкий национальный технический университет

В настоящее время показателем эффективности социального развития общества выступает социальная справедливость. Справедливость – категория как морально-правового, так и социально-политического сознания, которая одновременно является естественным правом каждого человека [1]. Определение социальной справедливости со временем изменяется и зависит от конкретных общественных условий, в которых живет человек. Исследователи налогов под социальной справедливостью понимают равномерность налогообложения, что означает равное распределение налоговой нагрузки. Проблема справедливого налогообложения является одной из наиболее значимых и дискуссионных вопросов в области налогообложения.

Стоит понимать, что «бремя» налогообложения характеризуется его воздействием на благосостояние людей (а не учреждений), выступающих в качестве потребителей, производителей. Объясняется это эффектом переложения налогов, вследствие которого формальный (определенный законом) и реальный налогоплательщики не совпадают. Через механизм цен налоги, формально внесенные в бюджет юридическим лицом, могут частично или полностью перекладываться на покупателей товаров и услуг.[2]

Социальная справедливость выступает в экономике как экономическое благо, позволяющее устойчиво функционировать и развиваться экономическим субъектам. Она означает, прежде всего, защищенность жизненно важных интересов личности, общества, государства от экономических и социальных кризисов» [3]. Рассмотрим особенности влияния налоговой нагрузки на население, на предприятия и государство:

1. Чрезмерная тяжесть налогового бремени угнетает рыночную экономику, не дает возможности функционировать предприятиям и снижает жизненный уровень основной массы населения.

2. Чрезмерно низкий уровень налогового бремени не позволяет государству в полной мере выполнять свои функции по обеспечению населения необходимыми общественными благами. Для решения этой проблемы необходимо выйти на оптимальный уровень налогового бремени, учитывающий общественные, государственные и частные интересы.

3. Налоговое бремя физических лиц ассоциируется лишь с бременем подоходного и других налогов, уплачиваемых лично населением из его личных доходов. Однако на

денежные доходы физических лиц давит бремя как прямых, так и косвенных налогов, оплачиваемых населением в составе розничных цен приобретаемых им товаров и услуг.

4. Налоговое бремя, возлагаемое на физических лиц – это вызванное налогообложением ухудшение благосостояния налогоплательщика, проявляющееся в уменьшении его дохода, не компенсируемом предоставлением общественных благ, профинансированных за счет уплаченных налогов, а также изменения структуры благосостояния (потребления) налогоплательщика.

Для разработки правильной налоговой политики страны (вводя новые налоги и отменяя старые, периодически изменяя льготы и ставки) государство принимает на себя обязательство применить уровни давления на экономику, за чертой которых находится риск формирования негативных процессов, способных повлиять на всю страну. Правительство для проведения реформ проводит анализ налоговой нагрузки в других странах. По данным рейтинга (Total Tax Rate) в 2015 году, который проводился Всемирным банком среди 185 стран в среднем в мире уровень налоговой нагрузки составляет 40,8%. В рейтинге учитывается количество налоговых платежей, время, необходимое на их уплату, а также общая налоговая нагрузка на среднее предприятие, не пользующееся налоговыми льготами. Россия заняла 47 место (47%) ее ближние соседи по СНГ и ЕЭС разместились в середине таблицы: Белоруссия – 63 место (51,8%), Украина – 107 место 52,2%), Грузия – 40 место (16,4%), Армения – 41 место (19,9%).[4]

Стоит отметить, что настоящим воплощением социальной справедливости в налогообложении являются 4 вида налогов:

1. Налог на доходы с физических лиц, обязательно предусматривающий необлагаемый минимум.

2. Налог на проценты по депозитным вкладам.

3. Налог на имущество, так же предусматривающий необлагаемый минимум.

4. Акцизный налог на предметы роскоши.

Следовательно, рассмотрев налоговую систему в каждом отдельном государстве, а точнее наличие этих четырех видов налогов, можно делать выводы о социальной справедливости в стране.

Справедливое налогообложение способно в значительной степени приумножить благосостояние населения посредством обеспечения условий балансового равновесия за счет оптимизации соотношения «сверхдоходов» и отсутствием доходов вовсе. Это в свою очередь создаст условия для воспроизводства и расширенного воспроизводства и как следствие послужит толчком для роста экономики в стране. Таким образом, обеспечение социальной справедливости в налогообложении – одна из главных задач государства.

Список литературы:

1. Slatenkova M.A. Social Justice as the Main Task of the State, Biznesform No.11/2013(Available at: www.business-inform.net)

2. Петросян, Д.С. О социальной справедливости в экономических отношениях / Д.С. Петросян //Общество и экономика. – 2005.

3. Кучеров, И.И. Справедливость налогообложения и ее составляющие (правовой аспект / И.И. Кучеров // Финансовое право. – 2009.

4. Рейтинг Total Tax Rate – <http://www.worldbank.org/>

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ

Провоторова В.А.

к.э.н., доцент **Рябич О.Н.**

Донецкий национальный технический университет

Перед любым бизнесом возникает постоянный вопрос – увеличение прибыли. Её можно увеличить двумя способами – увеличить доходы и сократить расходы. Исходя из этого, остановимся более подробно на такой конкретной статье расходов на ведение бизнеса, как налоги. Сумма уплаченных налогов может регулироваться абсолютно законным способом практически независимо от уровня развития бизнеса.

Налоговое планирование – это разработка и практическое применение механизмов и моделей, которые позволяют снизить налоговое давление или грамотно перераспределить его по субъектам и срокам [1]. Эти методы и мероприятия направлены на увеличение оборотных средств, доступных для предприятия после уплаты налогов. В то же время налоговое планирование должно основываться на анализе не только действующего законодательства, но и общей принципиальной позиции налоговых органов по вопросам налогообложения, а также перспективного законодательства (чтобы избежать в будущем дополнительных налоговых расходов в случае принятия определенных законов). Налоговое планирование целесообразно всегда: и когда предприятие процветает, и когда оно балансирует на грани прибыльности или, что еще хуже, на грани банкротства.

Налоговое планирование можно представить следующим образом (рис.1):



Рис.1 Составляющие налогового планирования

Часто используют термин «минимизации налогов», но понятие налоговой оптимизации намного шире: помимо минимизации, ее инструментами являются отсроченные платежи и рассрочка налоговых платежей, сокращение суммы «живых» денег, уплачиваемых в бюджет, и т. д. Все они выгодны с точки зрения финансового менеджмента: денежные

средства остаются в распоряжении предприятия и приносят прибыль, при этом объем оборотного капитала не уменьшается, что также способствует увеличению прибыли и т. д.

Оптимизация и минимизация – не одно и то же. Например, чтобы уменьшить налог на прибыль можно законно увеличить валовые расходы, путем перевода на аутсорсинговое обслуживание довольно большой объем бизнес-процедур (юридических, кадровых, бухгалтерский учет, маркетинг и продвижение товаров, безопасность). В этом случае в отношении налога на прибыль произойдет не минимизации, а передача всего налога другому субъекту. И эта оптимизация будет проходить вполне законно – путем начисления на фонд заработной платы, как если бы эти функции выполнялись собственными сотрудниками.

В этом случае, вместо налога на прибыль, предприятию придется платить дополнительные налоги на заработную плату. И если у сторонних организаций нет особых налоговых льгот, сумма налога останется прежней, но плательщик изменится. Однако при определенных условиях такая передача является финансово прибыльной, то есть является способом оптимизации налогов.

Проанализируем сроки уплаты налогов. Существуют способы отсрочки уплаты определенных налогов на необходимый период времени без штрафа. В то же время сами налоги не уменьшаются, но положительный результат достигается – деньги остались в обращении и, естественно, принесли дополнительную прибыль. Эту идею можно проиллюстрировать в общих чертах: что выгоднее – платить меньше, но раньше? Или больше, но позже? Это проблема финансовой оптимизации, и только вы, имея информацию о конкретной ситуации на предприятии, сможете ее решить. Во всяком случае, в условиях инфляции, вариант «больше, но позже» более выгоден. Другое дело, что это «больше» следует стремиться сделать меньше.

Исходя из вышесказанного, целью налоговой оптимизации является увеличение всех финансовых ресурсов предприятия. И, следовательно, возникает вопрос: какие налоги значительно сокращают финансовые ресурсы предприятия? Ответ очевиден: те, размер которых самый большой. Это требует небольшого объяснения. Дело в том, что существует несколько групп налогов [2].

1. Налоги, включенные в валовые расходы (например, земельный налог, платежи в социальные фонды, налог с владельцев транспортных средств, налог на коммунальные услуги и т. д.). Их сокращение приводит к снижению затрат и увеличению налога на прибыль. Эффект минимизации таких налогов есть, но частично утрачен из-за увеличения налога на прибыль.

2. Налоги, включенные в цену товаров (акциз, НДС). Важно уменьшить объект, на который они начисляются, и в то же время создавать и увеличивать элементы, которые влияют на их уменьшение. Для этих налогов необходимо снизить ставки и базу налогообложения.

3. Налоги, взимаемые с прибыли (налог на прибыль). В этом случае следует попытаться уменьшить налоговую ставку и налоговую базу. Невозможно однозначно заявить, какие налоги больше всего влияют на финансовые ресурсы компании, поскольку результат должен оцениваться в каждом отдельном случае. Можно сказать, что финансовые ресурсы предприятия значительно сокращают налог на прибыль, поскольку он не компенсируется никакими поступлениями, не влияет на снижение других налогов, а выплачивается из прибыли. Однако иногда наше законодательство может вводить косвенные налоги, где, следуя логике, их не должно быть. Как следствие, прибыльная операция на первый взгляд после налогообложения может оказаться невыгодной. Налоговое планирование предназначено для предотвращения такой ситуации.

В заключение хотелось бы обратить внимание на то, что вопросы финансового и, как следствие, налогового планирования, чаще всего не относятся к компетенции бухгалтера. Это требует понимания стратегического пути развития бизнеса, принятия и реализации управленческих решений. Это бремя ложится именно на владельцев и бизнес-лидеров.

Поэтому хотелось бы пожелать предпринимателям избежать серьезных ошибок на этом сложном пути.

Список литературы:

1. Большой юридический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://jurisprudence.academic.ru/3891/налоговое_планирование

2. Налоговое планирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consigliere.com.ua/index.php/statti.html?start=10>

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО РЕЖИМА

Пучкова Е.В.

к.э.н., доцент Рябич О.Н.

Донецкий национальный технический университет

Налоговая система представляет собой единую совокупность однородных элементов, объединенных в единое целое и выполняющих единую задачу – изъятие налогов и сборов с субъектов налога в соответствующие бюджеты и внебюджетные фонды территориальных образований. Налоговая система Донецкой Народной Республики (далее ДНР), на основе Закона «О налоговой системе» [1], включает в себя два режима налогообложения: общий и специальный.

Специальный налоговый режим включают в себя: упрощенный налог; патент; сбор за осуществление валютно-обменных операций; сельскохозяйственный налог; налогообложение субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортировку и поставку природного газа и энергоносителей на территорию и по территории Донецкой Народной Республики; патент на добычу угля (угольной продукции) артелями.

На рис. 1 представлена схема данного режима.

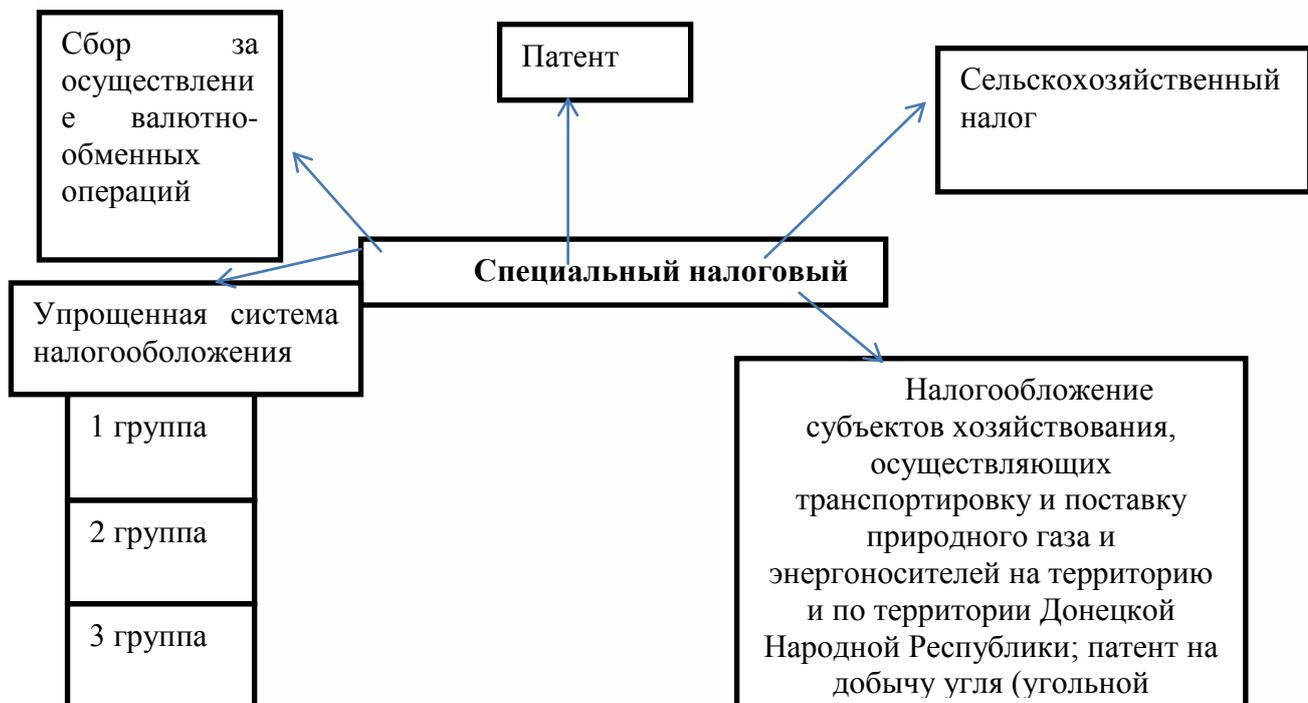


Рис. 1- Сущность специального налогового режима

Упрощенная система налогообложения является особым механизмом взимания налогов и сборов, который устанавливает замену уплаты отдельных налогов и сборов на

уплату упрощенного налога в порядке и на условиях, определенных главой 25 НК ДНР, с одновременным ведением упрощенного учета и отчетности.

Уплата упрощенного налога освобождает плательщика от уплаты налога на прибыль и налога с оборота.

Плательщиками упрощенной системы налогообложения признаются юридические лица и физические лица-предприниматели (ФЛП). Не могут быть плательщиками упрощенного налога филиалы юридических лиц – нерезидентов.

Плательщики упрощенного налога подразделяются на три группы.

I группа (ставка налога 2,5 %): численность работников, состоящих в трудовых отношениях – не более 10 человек; годовой объем валового дохода не превышает 1 500 000 российских рублей.

II группа (ставка налога 6 %): годовой объем валового дохода которых составляет не более 60 000 000 российских рублей.

III группа (ставка налога 3 %): осуществляющие добычу, переработку и реализацию угля и угольной продукции; годовой объем валового дохода которых составляет не более 240 000 000 российских рублей.

Налогоплательщиками *патента* признаются ФЛП, перешедшие на патентную систему налогообложения в порядке, установленном главой 25 НК ДНР и получившие право на проведение деятельности на основании приобретенного патента, годовой объем валового дохода у которых не превышает 1 млн. российских рублей, за исключением случаев, предусмотренных настоящим налоговым законодательством.

Плательщиками *сбора за осуществление валютно-обменных операций* являются субъекты хозяйствования (юридические лица) и их обособленные подразделения, которые получают в установленном статьей 184 Закона [1] порядке валютные патенты и осуществляют валютно-обменные операции. Ставка сбора за осуществление валютно-обменных операций составляет 10 000 российских рублей в месяц.

Налогоплательщиками *сельскохозяйственного налога* признаются юридические лица, филиалы юридических лиц – нерезидентов и ФЛП, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями и перешедшие на уплату сельскохозяйственного налога в порядке, установленном настоящей главой.

Плательщики сельскохозяйственного налога уплачивают налог в зависимости от сферы деятельности. Соответственно ставки налога составляют:

- 1) выращивание продукции растениеводства и садоводства – 1,5 % от валового дохода;
- 2) переработка продукции растениеводства и садоводства – 3 % от валового дохода;
- 3) животноводство, птицеводство (выращивание и продажа без переработки) – 1 % от валового дохода;
- 4) переработка продукции животноводства, птицеводства – 2 % от валового дохода.

Налогообложение субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортировку и поставку природного газа и энергоносителей на территорию и по территории Донецкой Народной Республики осуществляется в порядке и на основаниях, установленных нормативными правовыми актами Донецкой Народной Республики. Временно, до принятия соответствующих нормативных правовых актов Донецкой Народной Республики, указанных в пункте 200.1 статьи 200 НК ДНР, налогообложение субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортировку и поставку природного газа и энергоносителей на территорию и по территории Донецкой Народной Республики осуществляется по общим правилам, установленным настоящим Законом.

Патент на добычу угля (угольной продукции) артелями обязаны иметь плательщики упрощенного налога III группы. Плательщики патента на добычу угля (угольной продукции) уплачивают плату за патент в размере 50 000 российских рублей ежемесячно. Плата за патент вносится в соответствующий бюджет Донецкой Народной Республики и распределяется в порядке, установленном законодательством Донецкой Народной Республики.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки специального налогового режима

Преимущества	Недостатки
Освобождение от основного перечня налогов, уплачиваемых налогоплательщиками, которые находятся на общей системе	Отсутствие возможности заниматься любым видом деятельности
Упрощение налоговой отчетности	Ограниченность форм привлечения дополнительных средств
Низкие ставки налогов	

Вывод: специальный налоговый режим имеет как достоинства, так и недостатки. Исходя из таблицы 1, можно сказать, что специальный налоговый режим имеет больше преимуществ, чем недостатков, что позволяет считать его эффективным.

Литература:

1. Закон «О налоговой системе» принят Постановлением Народного Совета ДНР 25 декабря 2015 года // <http://mdsdnr.ru/>

НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА

Руденко А.Л.

к.э.н., доцент Портнова Г.А.

Донецкий национальный технический университет

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [1, с.56].

Налоговая безопасность – это такое состояние налоговой системы, которая характеризуется устойчивостью и стабильностью всех ее элементов, предполагает рост ресурсного потенциала страны с целью обеспечения социально-экономического развития государства, устойчивость ее финансовой системы, способность противостоять внутренним и внешним угрозам [2, с.61].

Налоговая безопасность налогоплательщиков – это финансово-экономическое положение налогоплательщика, обеспечивает минимизацию налоговых рисков при условии соблюдения налоговой дисциплины [4, с.88].

Налоговая культура – это часть общенациональной культуры страны, отражает уровень развития общества, выраженный в действующих нормах системы налогообложения, глубине налоговых знаний населения, осознании необходимости выполнения налоговых обязательств [3, с.112].

Таблица 1 – Принципы идентификации угроз налоговой безопасности [5, с.43]

Принцип	Сущность принципа
сегментации	Угрозы идентифицируются в пределах соответствующего уровня (национальный, региональный, налогоплательщики)
Существенности	Идентификации подлежат те угрозы, которые объективно представляют опасность

Принцип	Сущность принципа
объективности	Наличие угрозы должна быть доказана с помощью статистических показателей, описания действующих процедур управления или надзора или указанием отсутствия процедуры
полноты	Угроза идентифицируется с точки зрения всех возможных негативных последствий
динамики	При идентификации угрозы должны быть учтены тенденции, сложившиеся

Список литературы:

1. Безопасность России. Анализ риска и проблем безопасности. В 4 частях. Часть 1. Основы анализа и регулирования безопасности. – М.: Международный гуманитарный фонд "Знание", 2016. – 640 с.
2. Борис, Колосов und Михаил Богданов Функциональная надежность управления в системе налогообложения / Борис Колосов und Михаил Богданов. – М.: PalmariumAcademicPublishing, 2016. – 104 с.
3. Витте, С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 годах / С.Ю. Витте. – М.: Юрайт, 2015. – 630 с.
4. Кузнецова, В. А. Налогообложение физических лиц / В.А. Кузнецова. – М.: Дело и сервис, 2017. – 224 с.
5. Кузнецова, В. В. Основы налогового менеджмента / В.В. Кузнецова. – М.: Мир книги, 2016. – 240 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ И ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Хизун Е.В.

к.э.н., доцент **Портнова Г.А.**

Донецкий национальный технический университет

В современных условиях рыночной экономики налоговая система и налоги занимают ключевую позицию. Без всякого сомнения, можно сказать, что без хорошо организованной и отлаженной, четко действующей налоговой системы, которая отвечает современным условиям развития общественного производства, эффективная деятельность государства просто невозможна.

Налоговая система – система, основанная на определенных принципах, урегулированных нормами права общественных отношений, которые складываются в связи с установлением и взиманием налогов и сборов [1].

Однако, несовершенство налоговой системы и некоторые процессы деятельности страны создает условия для возникновения «теневой экономики».

«Теневая экономика» – это финансовое явление, при котором поведение участников характеризуется рациональностью, финансовой выгодой, их работа развивается вне государственного учета и контролирования, неконтролируемый заработок от таковой деятельности скрывается от органов государственного управления.

Существует тривида «теневой экономики», которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Виды «теневой экономики»

Критерий	«Беловоротничковая» теневая экономика	«Серая» теневая экономика	«Черная» теневая экономика
Субъекты	Менеджеры официального («белого») сектора экономики	Неофициально занятые	Профессиональные преступники
Объекты	Перераспределение доходов без производства	Производство обычных товаров и услуг	Производство запрещенных и дефицитных товаров и услуг
Связи с «белой» экономикой	Неотрывна от «белой»	Относительно самостоятельная	Автономная

«Беловоротничковая» теневая экономика – это запрещенная законом, укрываемая финансовая работа сотрудников «белой» экономики на их рабочих местах, которая приводит к сокрытию ранее созданного продукта. Промышляют такой работой успешные люди из управляющего персонала («белые воротнички»).

Образцом могут быть: преступления с нанесением вреда торговле, несоблюдение страховых и денежных правил, взяточничество со стороны должностных лиц, трата, афера при почтовых операциях.

«Серая» (неформальная) теневая экономика – это допустимая законом, хотя не фиксированная финансовая работа (в основном маленький бизнес) по существу и сбыту обычных продуктов и услуг. «Серая» экономика работает наиболее автономно, она самая обширная.

«Черная» теневая экономика (экономика санкционированной преступности) – это запрещенная законом финансовая деятельность, которая связана с созданием и реализацией нелегальных продуктов и услуг. Ею промышленуют профессиональные правонарушители (кражи, грабежи, вымогательство), они создают продукты и предложения, которые рушат сообщество (наркобизнес, рэкет).

Основными причинами возникновения теневой экономики служат налоговая нагрузка и время, необходимое для оформления документов и сдачи отчетов.

Нежелание платить налоги – одна из причин, но не самая важная. Хотя если существует значительный уровень налоговой нагрузки, то это может стать и главной, ведь вряд ли кто-то захочет отдавать практически всё заработанное. Кривая Лаффера (рис. 1) ярко это демонстрирует: при ставке налогов 40-50% бизнес из-за снижения мотивации начинает уходить в тень.

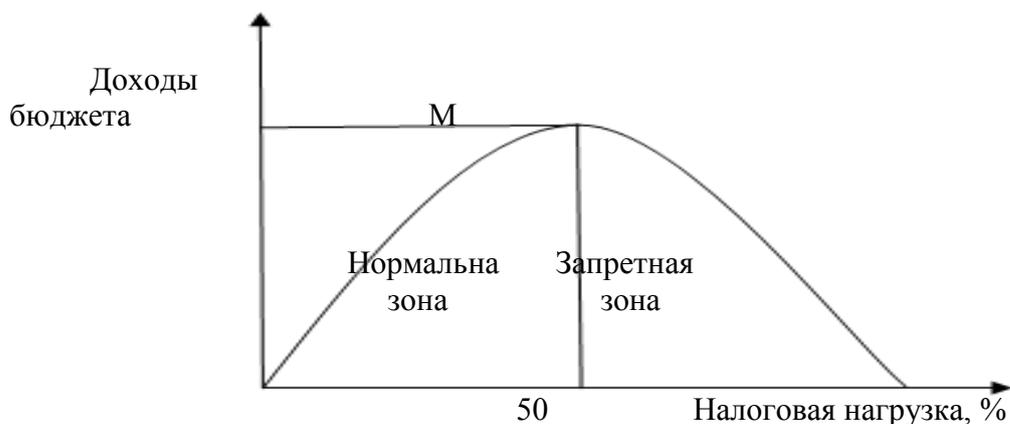


Рисунок 1 – Кривая Лаффера

Сильнее высоких налогов предпринимателей пугает пустая трата время на их уплату и сдачу отчетности. В Украине на это приходится тратить более 355 часов в год, что сравнительно много. В среднем в Европе и Центральной Азии процесс занимает около 220 часов.

Стоит отметить, что «теневая экономика» не всегда имеет негативные последствия, например, в кризис представляет собой обеспечение гибкой системы трудоустройства. В свою очередь, это приводит к росту покупательной способности населения. Субъекты «теневой экономики» все равно платят налоги в бюджет, когда покупают товары и услуги – это НДС для Украины и налог с оборота для ДНР.

Таким образом, несовершенство налоговой системы и процессов регулирования деятельностью государства создает благоприятные условия для возникновения «теневой экономики».

Литература:

1. Налоговая система как важный инструмент регулирования экономики России // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XVIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2014 – № 11(18) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(18\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(18).pdf)
2. Теневая экономика: почему она возникает и как помогает экономическому росту / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/tenevaja-ekonomika-1486/>
3. Теневая экономика в России / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://utmagazine.ru/posts/8907-tenevaya-ekonomika-v-rossii>

ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОВЫХ СИСТЕМ

А.В.Столяр

к.э.н., доцент **Бурлуцкий Б.В.**

Донецкий национальный технический университет

Профессор И.Х. Озеров отмечал: «Налоговые системы, встречающиеся в жизни, сотканы из противоречий» [1, с.270, 281]. Аналогичного взгляда придерживается и профессор Б.Панасюк: «в них [налогах] заложено внутреннее объективное противостояние в процессе экономических отношений между государством, регионами и всеми физическими и юридическими лицами» [2, с.13].

Если учитывать всеобщий и объективно действующий закон единства и борьбы противоположностей, то, безусловно, налогообложению также должны быть присущи противоречия, которые, исходя из законов диалектики, способствуют поступательному ее развитию.

Из всего многообразия противоречий налоговой системы проанализируем основные из них (рис. 1).

Обременительность и неравномерность налогов затрагивают две основные проблемы (рис. 1), с которыми сталкиваются законодатели в процессе создания (изменения) налоговых систем:

- взаимная увязка в налоге фискальной и регулирующей функций;
- использование налоговых льгот, которые могут привести как к диспропорциям в развитии различных отраслей хозяйствования, так и к равномерности в налогообложении.

Остановимся подробнее на этих проблемах.

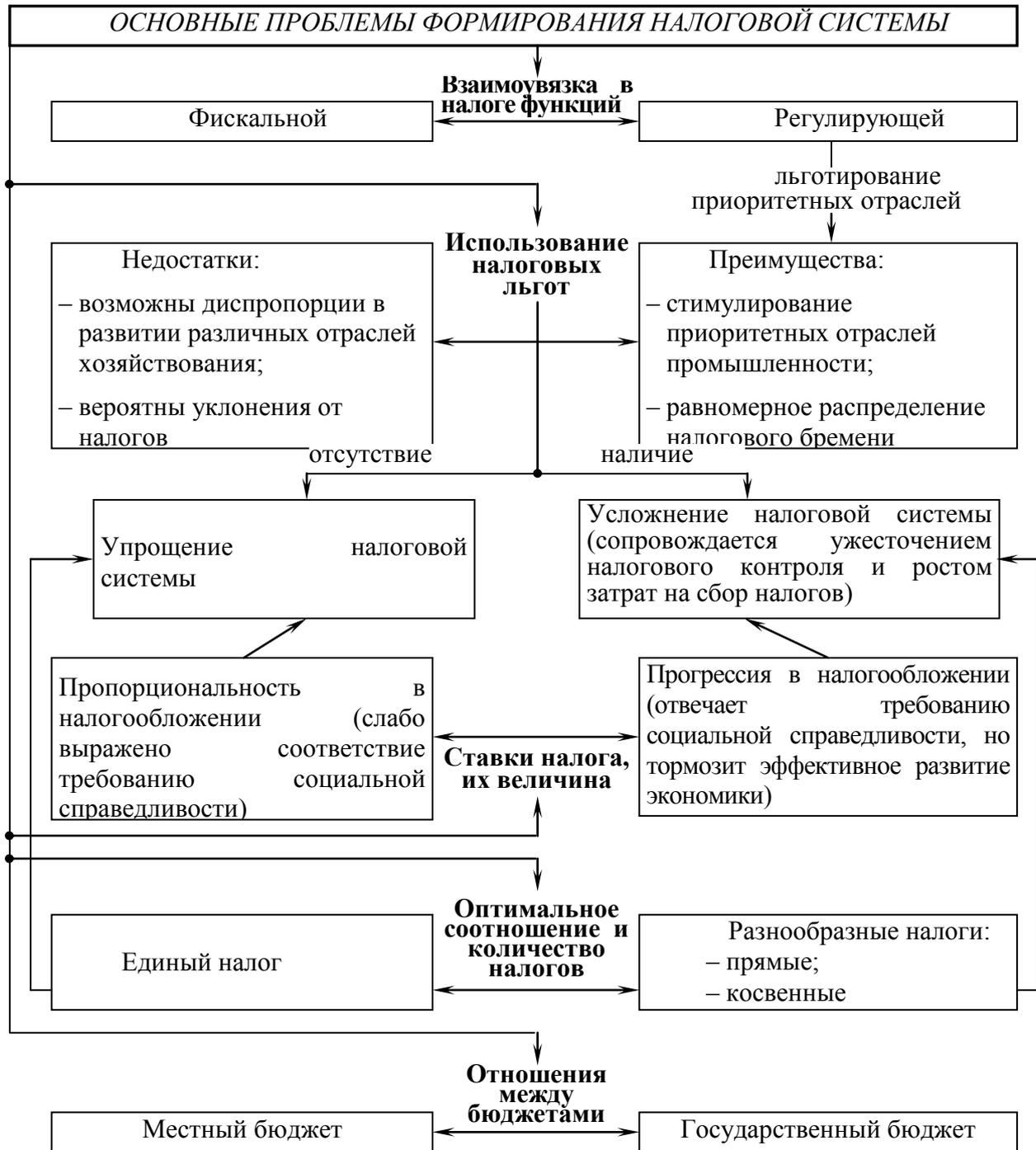


Рис. 1. Основные проблемы формирования и совершенствования налоговых систем

Как известно, налоговая система является одним из основных инструментов регулирования экономики. Реализация регулирующей функции в системе налогообложения может обеспечивать сдерживающую роль, например, использование акцизного сбора на вредные для здоровья товары. Кроме этого, регулирующая функция может иметь воспроизводственную направленность (плата за использование природных ресурсов и т.д.), а также выполнять стимулирующую роль – например, льготирование приоритетных отраслей промышленности – в этом заключается взаимосвязь регулирующей функции налогов с такой проблемой совершенствования налоговых систем, как использование налоговых льгот (рис. 1).

Действие регулирующей функции взаимосвязано с основной функцией налогов – фискальной. Для налогов, затрагивающих деятельность юридических лиц, наиболее характерно преобладание регулирующей функции. В экономической литературе косвенным налогам традиционно отводилась фискальная функция, а прямым – регулирующая. Однако историческое развитие систем налогообложения привело к постепенному стиранию четких различий между прямыми и косвенными налогами [3, с.74], например, в случае частичного совпадения объектов налогообложения налога на прибыль (прямая форма налога) и косвенного налога на добавленную стоимость, частью которой является прибыль, и т.д.

Исходя из действия налогов в единой системе, с целью обеспечения эффективности налоговой среды, для увязки фискальных интересов государства и экономических интересов налогоплательщиков налоговая система должна иметь их оптимальное количество и соотношение (рис. 1).

Для решения этой проблемы немаловажное значение имеет имеющийся опыт других государств по снижению недостатков различных форм взимания. Так, недостатком единого налога можно считать возможность сравнительно легкого ухода от этого налога, если налогоплательщик «избавится» от облагаемого единым налогом объекта и будет иметь другие источники доходов. Эти доводы являются весомыми аргументами против теорий единого налога [4, с.41-43; 3, с.99; 5, с.62-63], который не может быть одновременно и справедливым, и удобным, и равномерно распределенным, и приносить достаточные для государства суммы. Вместе с тем, появление теорий единого налога основано как на стремлении упростить налоговую среду (поскольку множество налогов приводит к росту издержек по взиманию, дополнительным затратам и неудобствам налогоплательщиков); так и на понимании того, что уплата налогов производится с одного источника – дохода. Однако выбор объекта обложения представляется сложной задачей (в XIX в. были выдвинуты такие формы единого налога: на поземельную ренту, на капитал, на доход, на расходы, но их использование не было оправдано).

В настоящее время широко дискутируется вопрос о возврате к единому налогу. Он упрощает функционирование налоговой среды, легализует доходы и заменяет ряд платежей, но используется в совокупности с некоторыми другими налогами и сборами. Поэтому «единым» он является лишь условно. Анализируя практику применения единого налога, можно сделать вывод, что он будет использоваться отдельными налогоплательщиками до тех пор, пока для них будет неэффективным существующий альтернативный вариант.

Возвращаясь к анализу функций налогов, отметим, что негативный характер действия фискальной функции, связанный в первую очередь с повышением ставок налогов, заключается не только в сдерживающем влиянии на развитие производства, но и в возрастании количества уклонений от уплаты налогов. Политика государства, направленная на ужесточение налогового контроля, является недальновидным шагом. Действительно, если существующий жесткий налоговый контроль не только не позволяет справиться с теневой экономикой, но и загоняет в тупик существующие производства, налоговая система должна быть упрощена с параллельным ослаблением давления налогов. Это в значительной мере будет способствовать снижению уровня латентности уклонений от уплаты налогов в общем объеме экономических преступлений.

Еще одна из анализируемых проблем формирования и совершенствования налоговых систем – использование налоговых льгот (рис. 1), которые могут представлять собой «легальный способ нелегального уклонения от налогов». При этом следует подчеркнуть, что учет особенностей процесса переложения налогов позволяет более целенаправленно использовать этот инструмент системы налогообложения.

Бесспорно, налоговые льготы позволяют выравнивать налоговую нагрузку. Но вместе с тем нужно учитывать, что равномерное налоговое давление не стимулирует развитие более значимых для развития страны сфер деятельности в сравнении с менее

значимыми. Отсюда следует, что распределение налоговой нагрузки должно снижаться с ростом приоритета отрасли (предприятия) в экономическом развитии государства [6, с.14]. Наиболее ощутимым для предприятий инструментом в данном случае (кроме налоговых льгот) являются дотации, а также дифференциация налоговых ставок.

Однако этот инструментарий усложняет функционирование налоговой среды. Кроме этого, при отсутствии должного контроля или нецелевого использования предоставленных привилегий, эффективность применения этих инструментов снижается. Частичное решение этой проблемы возможно путем предоставления временных налоговых льгот (например, инвестиционные скидки и инвестиционный налоговый кредит) на основе реальных бизнес-планов инвестиционных проектов в которых необходимым условием должно быть доказательство целесообразности и эффективности их предоставления.

Кроме того, что учет процесса переложения налогов позволяет целенаправленно использовать налоговые льготы, он также лежит в основе рекомендаций обложения источников, из которых вероятнее всего будет уплачиваться налог. Наиболее ярким примером является широкое распространение прогрессивного личного подоходного налога, свойство затруднительной переложимости которого используется для распределения налогового бремени. Этот налог также можно считать и льготой, которой добились в условиях имущественного неравенства малообеспеченные, нетрудоспособные слои населения – в качестве разнообразных трансфертных платежей; а также, например, налогоплательщики (физические лица) с низкими доходами – в качестве более низких ставок подоходного налога.

Известно, что прогрессивное налогообложение по мере роста прогрессии в обложении наиболее чувствительно для налогоплательщиков с высокими доходами. Это позволяет понять, почему финансисты, отражающие их интересы, выдвигали доводы против прогрессивного обложения. Идеи пропорциональности в обложении доходов получили широкое распространение со времен А. Смита, который отмечал, что «Подданные ... должны соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, то есть соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства» [7, с.588]. В качестве доводов против прогрессии в обложении отмечается тот факт, что она более трудоемка для государства, а, следовательно, имеет большие издержки, побуждает плательщиков скрывать свои доходы и ослабляет склонность к сбережениям (рис. 1).

Однако даже значительное понижение ставок подоходного налога не сможет существенно повлиять на уклонения в сфере подоходного налогообложения. Это объясняется тем, что главная причина, побуждающая работодателей скрывать и отображать заниженными выплаты заработной платы, – значительные начисления на фонд оплаты труда в виде сборов на социальное страхование. Следовательно, реформы подоходного налогообложения должны идти параллельно с изменениями порядка исчисления и уплаты этих сборов.

Еще одной важной проблемой, непосредственно касающейся совершенствования налоговой среды, является оптимизация межбюджетных отношений (рис. 1), поскольку она непосредственно касается такого важного элемента налога, как его получатель. Решение проблемы межбюджетных отношений требует оптимального соотношения целого ряда параметров: детальное распределение функций, обязанностей и необходимых для их выполнения средств между органами центральной государственной власти и органами местного самоуправления, установление контроля над соблюдением бюджетного законодательства и ответственности за бюджетные правонарушения и др.

Здесь уместно добавить, что страны, которые длительное время развивались в условиях сильной централизации экономической системы, не смогли полностью воспользоваться выгодами бюджетной децентрализации. Известно, что идеальной модели бюджетного устройства не существует [8, с.44], поэтому ни контроль центра, ни

автономия территорий не являются безусловными приоритетами. Следовательно, оптимальным вариантом будет постепенное совершенствование исторически сложившейся в государстве модели бюджетного устройства.

Еще одну аналогию можно провести, рассматривая такую проблему межбюджетных отношений, как финансовое выравнивание дисбалансов в развитии регионов. Проблема возникает из-за того, что ряд регионов становится донорами, а другие реципиентами. Очевидно – выгоды донора весьма сомнительны, в то время как реципиентами могут пожелать стать многие регионы. Однако это утверждение может оказаться весьма спорным в условиях наличия перераспределительных процессов в стране, способствующих снижению вероятности социальных взрывов в регионах-реципиентах. Поэтому, чем бóльшая разница в потенциалах территорий в пределах одной страны, тем более централизованным должно быть бюджетное устройство для сглаживания существующих диспропорций. При этом некоторые экономисты полагают, что выравнивание доходов между регионами крайне необходимо. Бесспорно, поддержка бедным регионам необходима, но не выравнивание доходов. Иначе как богатый, так и бедный регионы будут пытаться скрыть свои доходы, а стимулов к наращиванию потенциала поубавится как у первых, так и у вторых.

Резюмируя анализ затронутых проблем, необходимо подчеркнуть, что споры и потоки идей, касающиеся необходимого количества налогов, размеров ставок и т.д., не закончатся, поскольку налоговая среда постоянно претерпевает изменения в процессе исторического развития государства и связей с другими странами. Кроме того, этот процесс находится под влиянием текущей ситуации в стране и целей стимулирования развития приоритетных направлений деятельности общества.

В то же время выполнение основных требований (предъявляемых обществом и государством к налоговой системе: экономическая эффективность и социальная справедливость) упрощается с учетом рассмотренных противоречивых обстоятельств, свойственных процессам формирования и функционирования налоговых систем.

Использованная литература:

1. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Выпуск 1-й. Учение об обыкновенных доходах. Курс лекций, читанный в Петроградском и Московском Университетах и в Московском Коммерческом Институте. – Издание 5-е. – М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина. – 1917. – V, 544 с.
2. Панасюк Б. Налоговый кодекс – барометр положения в обществе //Экономика Украины. – 2002. – №12. – С.12-20.
3. Селигман Э. Очерки по теории обложения (финансовые проблемы военного и послевоенного периода). – Петроград: Изд. Сев.-Зап. Промбюро ВСНХ, 1924. – 129 с.
4. Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. – Третье издание. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1937. – XVI, 176 с.
5. Горлов И. Теория финансов. – Издание второе исправленное и умноженное. – Санкт-Петербург: В типографии И.Глазунова и Ко, 1845. – II, 227 с.
6. McLure, Ch.E. Tax policy lessons for LDCs and Eastern Europe. – San Francisco: ICS Press, 1992. – 27p.
7. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов /Вступительная статья и комментарии к. э. н. В.С. Афанасьева – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
8. Братута А. Совершенствование механизма управления депрессивными регионами //Экономика Украины. – 2002. - №10. – С.43-48.