

ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

ISSN 2587-599X



**Периодическое издание
Выпуск № 10
Казань, 2019**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ**

**"ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ
ПОЛИТИКА"**

**Выпущено под редакцией
Научного объединения
«Вертикаль Знания»**



РОССИЯ, КАЗАНЬ

2019 год

Основное заглавие: Финансы и учетная политика

Параллельное заглавие: Finance and accounting policy

Языки издания: русский (основной), английский (дополнительный)

Учредитель периодического издания и издатель: Научное объединение «Вертикаль Знаний»

Место издания: г. Казань

Формат издания: электронный журнал в формате pdf

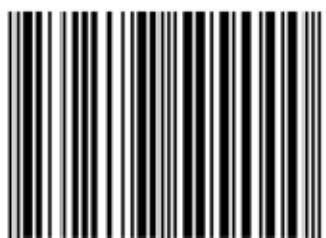
Периодичность выхода: 1 раз в месяц

ISSN: 2587-599X

Редколлегия издания:

1. Асизбаев Рустам Эмилжанович - д-р экон. наук, профессор, Кыргызский экономический университет, г. Бишкек, Кыргызстан.
2. Алманбетов Шарип Бадиевич - д-р экон. наук, профессор, Кыргызский экономический университет, г. Бишкек, Кыргызстан.
3. Ангелина Ирина Альбертовна - д-р экон. наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина.
4. Заремба Павел Александрович - д-р экон. наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина.
5. Солонина Светлана Викторовна - канд. экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.
6. Королук Елена Владиславовна - д-р экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.

ISSN 2587-599X



9 772587 599000 >

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ ВЫПУСКА:

Финансы и учетная политика. - 2019. - № 10 (14).

Оглавление выпуска

**МЕЖДУНАРОДНОГО
РЕЦЕНЗИРУЕМОГО
НАУЧНОГО ЖУРНАЛА**

«ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА»

Выпуск № 10 / 2019

Стр. 5 Аксенчик А.В., Копанева А.С.

IPO как способ повышения инвестиционной привлекательности компании

Стр. 15 Камаев И.С.

Основные проблемы и пути совершенствования упрощенной системы налогообложения в РФ

Стр. 21 Камаев И.С.

Структура налоговых поступлений, приоритеты формирования налоговой политики в России и перспективы её развития

Стр. 27 Юнусова Л.Н., Яруллин Р.Р.

Создание единого агрегатора торговли для закупок малого объема

Стр. 34 Юнусова Л.Н.

Статистический анализ развития государственных финансов на современном этапе в России

УДК 336.648

ИРО КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

*Аксенчик Анастасия Викторовна,
Белорусский национальный технический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: an.aksenchik@gmail.com

*Копанева Александра Сергеевна,
Белорусский национальный технический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: alya.kopaneva@gmail.com

*Научный руководитель:
Карпович Виктор Францевич,
Белорусский национальный технический
университет, г. Минск, Республика Беларусь*

E-mail: karpovich_vf@list.ru

Аннотация. В данной статье рассматривается один из способов привлечения финансирования предприятия – первичное публичное размещение (IPO – Initial Public Offering). В ходе анализа были выявлены плюсы и минусы IPO по сравнению с другими способами финансирования, изучены основные тенденции в области привлечения финансов с использованием IPO. Также рассмотрен опыт некоторых стран, в частности стран СНГ, в проведении IPO. На основании проведенных исследований, сделан вывод об эффективности использования IPO как способа повышения инвестиционной привлекательности компании и привлечения финансирования.

Abstract. This article is about one of the means of fundraising – IPO – Initial Public Offering. During the analysis, pros and cons of this mean of fundraising have been identified in comparison with others fundraising instruments; main trends in the sphere of financing company's activity using IPO have been examined. In addition, experience of some countries, in particular, members of CIS, in conducting an IPO has been reviewed. Based on examination, a conclusion on the efficiency of IPO as a method of increasing of company's investment potential and fundraising has been made.

Ключевые слова: публичное первичное размещение, капитализация, привлечение финансирования, фондовая биржа, ценные бумаги, банк-андеррайтер.

Key words: initial public offering, capitalization, fundraising, stock exchange, securities, bank underwriter.

Любая компания заинтересована в собственном росте для выживания в сложившейся на рынке конкурентной среде. Но любой рост – наращивание производственных мощностей, увеличение доли рынка, рост затрат на исследовательские работы, расширение географии охвата, следовательно, и клиентской базы – а также многие другие процессы, происходящие в организации, требуют немалых средств.

Одним из способов привлечения больших объемов финансирования является выпуск акций, известный как «первичное публичное предложение акций» или IPO – Initial Public Offering – первая публичная продажа акций компании и листинг этих акций на фондовой бирже [1].

В ходе IPO ранее частная компания становится публичной в ходе предложения своих акций на бирже не ограниченному, а широкому кругу лиц.

Выделяют несколько целей проведения IPO:

I. Получение доступа к новым источникам финансирования. При чем данные источники могут использоваться в дальнейшем как для расширения бизнеса, так и в целях снижения долговой нагрузки компании.

II. Обеспечение выгоды текущих инвесторов компании. Текущие инвесторы – одна из важнейших заинтересованных групп при проведении IPO. IPO позволяет текущим акционерам получить новый инструмент адекватной оценки результатов деятельности компании, а также повысить капитализацию за счет получения эмиссионного дохода. Также IPO влечет за собой повышение стоимости акций и возможность диверсификации своего инвестиционного портфеля акционерами, что максимизирует их доход. Кроме того, IPO предлагает текущим акционерам выгодный выход из бизнеса – успешное IPO позволяет акционеру выходя их бизнеса получить максимальную цену за свои акции, при этом сохраняя возможность вернуться в бизнес в будущем. Но для акционеров важно то, какие именно акции будут обращаться на рынке: если это будут ранее выпущенные ценные бумаги, то в результате успешного IPO акционеры станут обладателями более ликвидных акций, а если компания решит произвести дополнительную эмиссию ценных бумаг, то возникает риск изменения доли акционеров в компании и потери контроля над ней [1].

III. Привлечение внимания участников рынка к компании. IPO на крупных фондовых биржах (NYSE, LSE, NASDAQ и многих других) повышает узнаваемость компании на национальном и зарубежном рынках и создает положительный имидж, что повышает вероятность увеличения притоков финансирования.

Первичное размещение акций несет в себе ряд преимуществ:

1) При размещении акций на бирже компания получает доступ к новому сравнительно дешевому источнику капитала, который не несет в себе обязательства по возврату средств и выплате начисляемых процентов (как при кредитовании, например). К тому же и срок привлечения капитала здесь неограничен, по сравнению, например, с облигационными займами, а риски ниже, чем при венчурном финансировании. Преимущество же перед частными инвесторами, на которых делается упор до IPO, очевидно – за счет листинга своих акций на бирже компания может привлечь в разы больше средств, чем получить от частных инвесторов.

2) Проведение IPO дает компаниями эффективный инструмент роста за счет поглощений. Поглощения более крупными компаниями мелких стартапов или больших фирм очень распространенная практика, особенно среди технологических компаний. IPO предоставляет таким компаниям возможность использовать свои акции как эквивалент денежных средств при поглощении: выплатить поглощаемой компании часть стоимости сделки своими акциями, уже котирующимися на бирже. Так, например, сделала компания Facebook, приобретя WhatsApp за счет предоставления части стоимости сделки в виде своих акций на сумму 19 млрд. долл. США.

3) Проведение IPO улучшает текущее финансовое положение компании, поскольку доход от обращения акций на бирже поступает на баланс компании, увеличивая ее балансовую стоимость и вызывая рост собственного капитала. А после проведения всех налоговых процедур эти средства можно использовать для увеличения прибыльности бизнеса и его эффективности.

4) Выход компании на биржу повышает ее статус в финансовом сообществе, она становится более узнаваемой, конкурентоспособность повышается и возрастает число потенциальных клиентов и партнеров. Все это влияет положительно на будущее привлечение средств – у компании возрастает кредитный рейтинг, и кредиторы охотнее выдают ей займы на более выгодных условиях. Кроме того, и ликвидность самих акций компании возрастает, поскольку займы и кредиты под залог акций «прозрачных» публичных компаний получить легче, чем под залог акций «закрытых» частных компаний.

5) IPO положительно влияет и на работников компании: руководство может предоставлять работникам опционы на покупку акций компании, чтобы стимулировать их деятельность и повысить лояльность к фирме. Это происходит за счет того, что теперь результат работы будет прямо влиять на их доход от акций. Кроме того, так можно привлечь и удержать высококвалифицированных сотрудников, особенно ключевых менеджеров.

6) При размещении акций на бирже компании получают новый эффективный инструмент оценки своей стоимости – теперь стоимость компании оценивается в биржевых котировках и называется капитализацией – стоимостью компании исходя из количества выпущенных акций и стоимости одной акции.

Но проведение IPO также несет в себе существенные трудности для компании:

а) Требование «прозрачности» – финансовая информация, а также информация о планах и целях компании, ее собственниках становится публичной и может быть использована конкурентами в своих целях, что повышает уязвимость компании. Данное требование также создает проблему соответствия финансовой отчетности, подготавливаемой, в вашей компании нормам и стандартам, принятым в стране, на биржу которой вы выходите. Например, если вы хотите разместить акции на американской бирже, вы должны привести всю свою отчетность в соответствие требованиям федерального закона Сарбейнса-Оксли и общепринятых в США принципов бухгалтерского учета US GAAP, а для размещения на бирже в ЕС ваша отчетность должна соответствовать требованиям МСФО (IFRS). Это может повлечь очень серьезные временные и денежные затраты.

б) Высокие затраты времени и средств. Проведение самого IPO несет огромные финансовые затрат, связанные с привлечением большого числа специалистов в данном процессе: квалифицированных работников для подготовки юридических документов, квалифицированных специалистов из сфер консалтинга и аудита, также нужно учитывать комиссии банков-андеррайтеров за размещение акций на бирже и т.д. Косвенные временные затраты и затраты сил персонала также очень существенны.

в) При присутствии компании на бирже возрастает риск поглощения конкурентом, поскольку компания не контролирует инвесторскую базу. Например, если в ходе IPO компания продаст более 50 % своих акций ее прежние владельцы могут потерять контроль над компанией.

г) Деятельность компании протекает в условиях рыночной неопределенности, что влияет на текущую деятельность компании и ключевые ее показатели, такие как прибыль, размер генерируемых денежных потоков, уровень задолженности и т.д. На руководство компании может оказывать давление необходимость получать постоянную прибыль или выполнять поставленные цели, иначе стоимость акций начнет падать.

Проведение IPO процесс очень длительный и затратный, но не каждая компания действительно готова размещать свои акции на рынке, а потому первым этапом при проведении IPO является предварительный – этап оценки финансового положения компании, структуры ее управления и активов, готовности менеджмента к изменениям, которые влечет IPO. Это этап анализа текущего уровня прозрачности отчетности компании, соответствия ее необходимым стандартам либо возможности перехода к новым стандартам отчетности. На основании проведенных на данном этапе исследований, оцениваются недостатки и достоинства компании, которые повлияют на результативность IPO и выносится вердикт о готовности компании к первичному размещению. Все это делается с целью предотвращения неоправданных затрат в случае неготовности компании к выходу на биржу и, как результат, провала IPO.

Если же в ходе предварительного анализа было установлено, что компания все-таки готова к первичному размещению акций, то далее следует подготовительный этап. Он заключается в поиске партнеров, торговых площадок, а также создание необходимой документации.

IPO может происходить на национальной либо зарубежной фондовой бирже (часто на той и другой одновременно), а также вне биржевого рынка – среди инвестиционных фондов [2]. Самые крупные фондовые биржи России: Российская торговая система (в основном, для крупных игроков) и ММВБ (для мелких и средних компаний). Однако зачастую компании выбирают зарубежные фондовые биржи, такие как Лондонская фондовая биржа (LSE), Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) и NASDAQ. Различия между двумя последними биржами заключается в том, что акции, которые размещаются на NYSE более стабильны, а некоторые из них существуют уже десятилетия. При рассмотрении акции фондовой биржи NASDAQ стоит отметить, что на ней размещаются акции более высокотехнологичных компаний, например, Microsoft, Facebook и другие.

На данном этапе проводится ряд важных расчетов, таких как цена и количество акций, распределение денежных средств и дивидендные выплаты.

Все эти расчеты необходимы для будущих потенциальных инвесторов. Еще одним важным инструментом в подготовительном этапе является запуск рекламных кампаний, в том числе и «роад-шоу». Это проводится с целью более детального ознакомления потенциальных инвесторов с деятельностью и продукцией компании. Все эти процессы очень сложны для самой компании в самостоятельном осуществлении. Поэтому компании привлекают инвестиционные банки для осуществления всего подготовительного процесса.

Андеррайтер – это некоторое юридическое лицо (например, коммерческий банк или инвестиционная компания), которое получило специальную лицензию, на проведение операции андеррайтинга, т.е. руководство процессом выпуска ценных бумаг, их распределение и продажи. Как правило, в качестве андеррайтеров привлекаются опытные и крупные участники рынка ценных бумаг, такие как, например, J.P. Morgan Chase.

Все аспекты будущего IPO вплоть от цены акций и до суммы привлечения обговариваются с андеррайтером и на основании этого составляется инвестиционный меморандум, который предоставляется андеррайтером в регулирующий орган страны, где проводится размещение акций: например, в США – Комиссия по ценным бумагам (SEC), в России – Банк России. Меморандум содержит все данные о самой компании и о планирующемся IPO, и в случае их корректности, назначается дата IPO.

Не маловажным является основной этап. На данном этапе происходит сбор заявок на предоставляемые акции компании. Также на данном этапе проводится установка цены, если это не было сделано на предыдущем этапе. Цена устанавливается на основе поступивших заявок от потенциальных инвесторов.

Последний шаг – завершающий этап. Он проводится после полного выхода на IPO. Этот этап показывает эффективность проведенного выхода компании, а также проводится анализ объемов торгов и динамики цен.

Что касается тенденций в сфере IPO в глобальной перспективе, то первые 9 месяцев 2019 года показали падение в размере 26 % по количеству IPO (968 и 768 IPO в 2018 и 2019 гг. соответственно) и падение в размере 25 % по их суммарной выручке (142,6 и 114,1 млрд. долл. США в 2018 и 2019 гг. соответственно) по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. Компании предпочитают IPO другим методам привлечения финансирования [3].

Самыми привлекательными биржами по объему суммарной выручки по состоянию на третий квартал 2019 года стали Гонконгская фондовая биржа (24 IPO с суммарной выручкой 7.8 млрд. долл. США), Шанхайская фондовая биржа (47 IPO с суммарной выручкой 7.8 млрд. долл. США) и NASDAQ (25 IPO с суммарной выручкой 7.4 млрд. долл. США) [3].

Самыми привлекательными биржами по количеству IPO компаний в первые 9 месяцев 2019 года стали NASDAQ (25 IPO), Гонконгская фондовая биржа (14) и NYSE (10 IPO) [3].

По-прежнему основная часть компаний, выходящих на IPO, оперирует в таких отраслях как технологическая (59 IPO с суммарной выручкой 11.4 млрд. долл. США), промышленная (39 IPO с суммарной выручкой 2.7 млрд. долл. США) и здравоохранение (36 IPO с суммарной выручкой 6 млрд. долл. США) [3].

Анализируя самые успешные в проведении IPO регионы по количеству проводимых IPO можно отметить, что уже более 5 лет с крупным отрывом лидирует Европейский регион (57 % от общего количества IPO в 2019 году). Азиатско-Тихоокеанский регион занимает второе место по количеству проведенных IPO – 22 % против 21 % в Американском регионе в 2019 году) (рисунок 1).

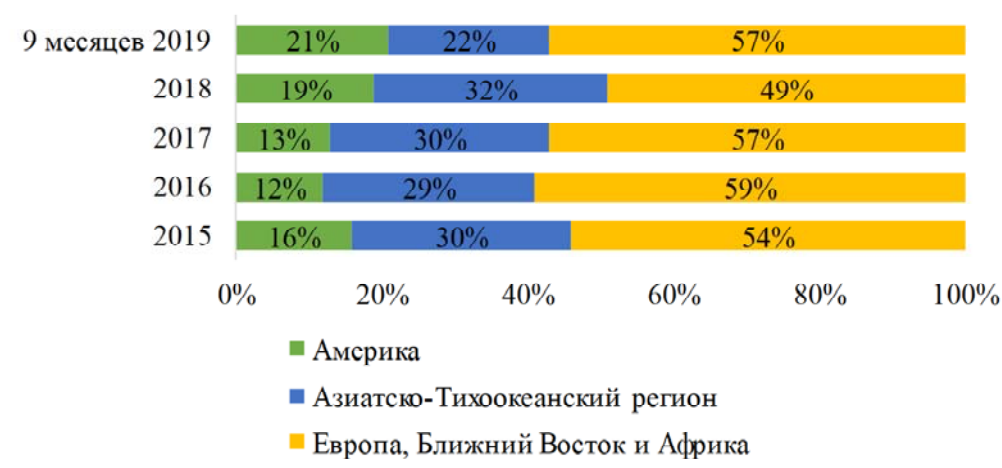


Рис. 1 Доля регионов по количеству IPO

Что касается суммарной выручки от IPO, то по данному показателю также лидирует Европейский регион – 40 % от общей суммарной выручки от IPO в 2019 году. Второе место по объему суммарной выручки от IPO занимает Американский регион, причем Азиатско-Тихоокеанский регион по данному показателю значительно уступает – 19 % против 41 % в 2019 году (рисунок 2).

Ранее Азиатско-Тихоокеанский регион был привлекательнее и генерировал больше суммарной выручки от IPO, чем Американский, но в 2018 году Американский регион обогнал Азиатский. Такой спад может быть обусловлен различными геополитическими явлениями в регионе.

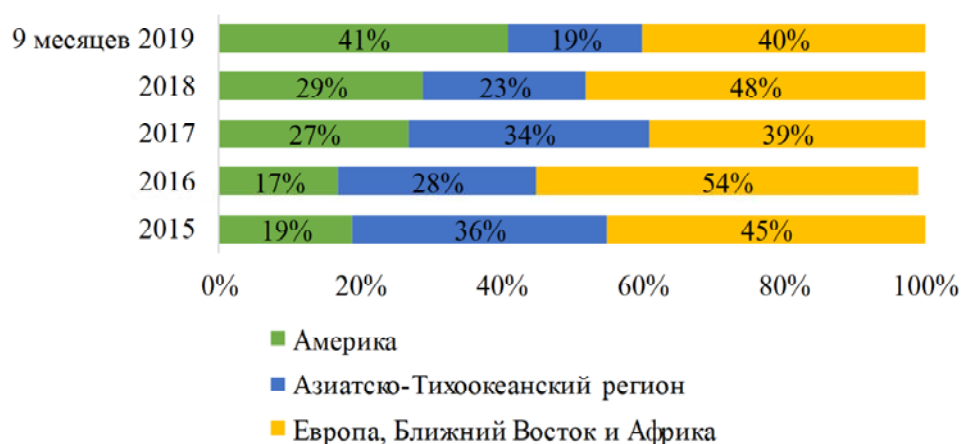


Рис. 2 Доля регионов по суммарной выручке от IPO

Из стран СНГ самым активным участником в сфере первичного публичного размещения является Российская Федерация. Статистика выхода российских компаний на IPO, а также выбор фондовых бирж представлен на рисунке 3.

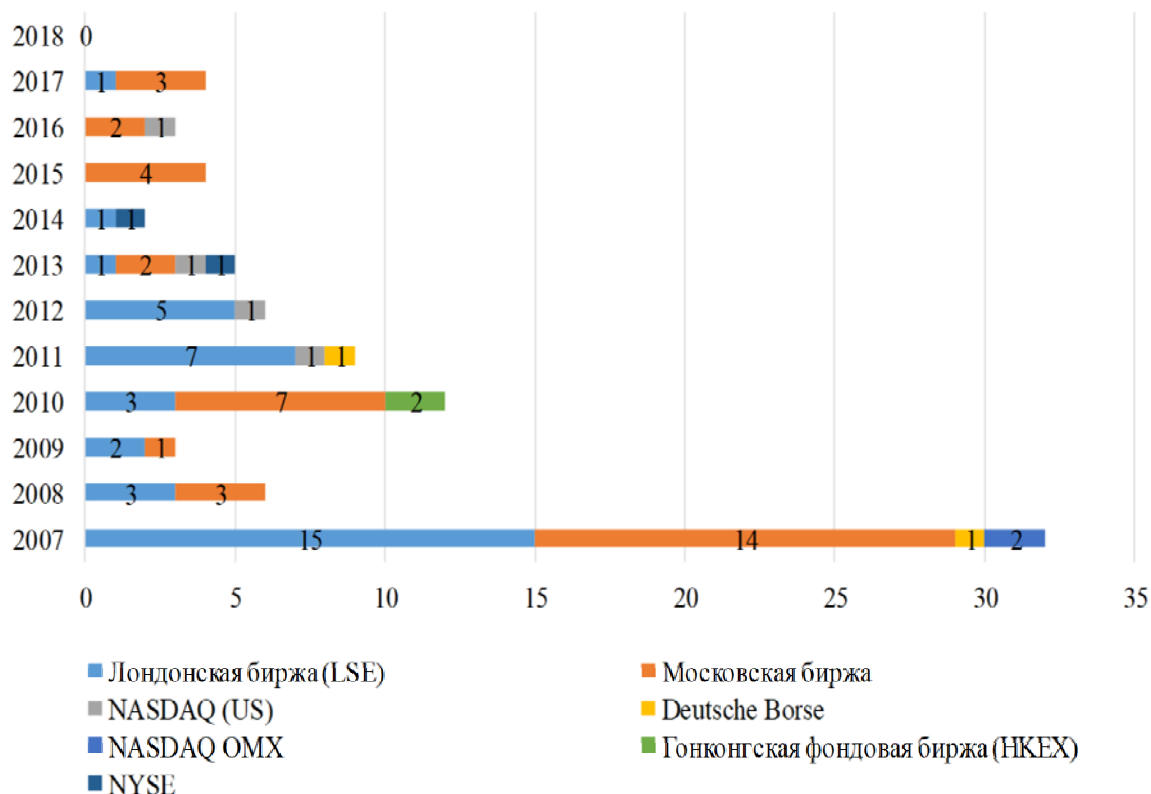


Рис. 3 Динамика IPO российских компаний

Что касается последних лет, то в 2018 году ни одна российская компания не провела выход на IPO. Однако уже в 2019 году нескольких крупных российских игроков вывели свои компании на международные биржи.

Таким примером является компания HeadHunter. Эта компания является владельцем крупнейшего в России сайта по поиску работы. В мае 2019 года, компания разместила свои акции на фондовой бирже NASDAQ со стартовой ценой за ценную бумагу в 13,5 долл. США.

Данная компания планировала провести IPO еще в 2018 году, однако экономические санкции со стороны США помешали российской компании выйти на международную биржу.

Но в 2019 году после старта продаж, в течении 10 минут, акции компании подорожали на 12 % и составили 15,07 долл. США за ценную бумагу. В сентябре 2019 года компания Headhunter Group выпустила финансовый отчет. В нем отмечается, что чистая прибыль в первом полугодии 2019 года выросла на 67 % и составила 514 млн. рос. руб., а выручка возросла на 28,3 % до 3,58 млрд. рос. руб.

Что касается Республики Беларусь, то привлечение финансирования, а особенно иностранных инвестиций является одним из приоритетов внешнеэкономической политики. Но использование такого инструмента привлечения финансирования, как IPO, ограничивается тем, что фондовый рынок в стране развит очень слабо, из-за недостаточного предложения финансовых инструментов, отсутствия в стране института коллективных инвестиций и сдержанной политики в области приватизации и разгосударствления [4].

Статистика торгов акциями на белорусской валютно-фондовой бирже представлена на рисунке 4 и в таблице 1 [5].



Рис. 4 Динамика торгов акциями на белорусской фондовой бирже, 2017-2018 гг., тыс. бел. руб.

Таблица 1

Динамика торгов акциями на белорусской валютно-фондовой бирже, тыс. бел. руб.

Сектор рынка	Объем сделок, тыс. рублей		Изм. %	Доля в общем объеме операций 2017-2018, %	
	2017	2018			
Рынок акций, в т.ч.:	820913,3	718012,2	-12,5	5,2	2,4
Купля-продажа, в т.ч.	394135,2	417050,1	19,5	48	65,6
Акции ОАО	193108,6	111899,8	-42,1	49	23,8
Акции ЗАО	201026,6	359150,3	78,7	51	76,2
Иные операции с акциями	426778,1	246962,1	-42,1	52	34,4

Так из таблицы 1 следует, что в период с 2017 по 2018 гг. деятельность по выпуску акций на валютно-фондовой бирже замедлилась – процентное изменение объема выпущенных компаниями акций упало на 12,5 %. В основном на бирже в 2018 году осуществлялись операции по купле продаже акций – 65,6 % от общего объема операций. Наиболее активными на бирже оказались закрытые акционерные компании – доля акций ЗАО в общем объеме обращения составила 76,2 % или 359 150,3 тыс. бел. руб. В целом можно отметить спад активности компаний в сфере операций с ценными бумагами на белорусской валютно-фондовой бирже [5].

Несмотря на некоторые препятствия в развитии рынка IPO, в Беларуси также есть случаи успешных размещений компаниями своих акций на бирже.

Одним из ярких примеров выхода на IPO компании с белорусскими корнями является EPAM Systems. Компания располагается в Ньютауне, США. Однако, при размещении акций на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) был поднят белорусский флаг. Сами же основатели EPAM Systems подчеркивают, что компания многим обязана Беларуси, так как многие ключевые сотрудники получили белорусское образование.

Компания EPAM Systems разместила свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже в 2012 году. Но многие аналитики считают этот выход не удачным. Так, в ходе размещения, акции были проданы в объеме 6 млн. за 12 долл. США, хотя изначально компания устанавливала цену 16 долл. США за ценную бумагу. Однако, в 2014 году капитализация компании составила 2,14 млрд. долл. США. По последним оценкам, капитализация EPAM Systems в мае 2019 года составила 9,39 млрд. долл. США.

Таким образом, привлечение финансирования с помощью первичного размещения акций на бирже, хоть и является очень долгим и затратным процессом, несет в себе очень большое количество преимуществ. Несмотря на слабое развитие фондового рынка в Республике Беларусь и упор на долговое

финансирование деятельности компаний, более активное вовлечение белорусских предприятий в процессы первичного размещения акций могли бы дать существенные преимущества: доступ к более дешевому и крупному по объемам долгосрочному международному финансированию, получение крупных инвестиций в расширение производства, более сбалансированная структура капитала, внедрение новых систем мотивации и корпоративного управления, получение эффективного метода оценки деятельности компании, повышение ликвидности акций и как результат – повышение инвестиционной привлекательности компаний.

Опыт международных компаний, опытных участников фондового рынка из развитых стран, а также крупных игроков российского рынка показывает, что выход на крупнейшие фондовые биржи мира может помочь укрепить финансовое состояние, а также укрепить и сформировать имидж компании, который позволяет быть конкурентоспособным игроком в национальном и международном бизнесе.

Список использованной литературы:

1. IPO и последующие размещения акций / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 352 с.
2. Берзинь Е. IPO: новые возможности привлечения внешних инвестиций (опыт России и Украины) / Е. Берзинь // Банковский вестник. – 2008. – № 2. – С. 23-26.
3. Global IPO trends: Q3 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q3-2019/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q3-2019.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q3-2019/$FILE/ey-global-ipo-trends-q3-2019.pdf) (дата доступа: 10.11.2019)
4. Матвеев К., Ярошевич В. Механизмы первичного публичного размещения акций / Матвеев, К., Ярошевич В. // Банковский вестник. – 2014. – № 10. – С. 46-52.
5. Итоги операций на рынке ценных бумаг Республики Беларусь в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/depacen/otchet/2018/4.%20%D0%98%D0%A1%D0%9E%202018%203.1.pdf> (дата доступа: 10.11.2019)

УДК 336.225

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

*Камаев Илья Сергеевич,
Астраханский государственный
университет, г. Астрахань*

E-mail: sickhatred@mail.ru

Аннотация. *Малый бизнес является одним из важнейших субъектов налоговой системы Российской Федерации. От его успешного развития во многом зависит стабильность российской экономики. Но на сегодняшний момент на уровне взаимодействия малого предпринимательства и государства существует много проблем, одной из которых является несовершенство системы налогообложения предпринимательской деятельности.*

Согласно действующему законодательству, субъекты малого бизнеса при соблюдении определенных условий имеют право перейти на один из шести специальных налоговых режимов. Наиболее спорным и интересным режимом является упрощенная система налогообложения. Несмотря на наличие преимуществ упрощенной системы налогообложения другими режимами, у этого спец режима существуют значительные проблемы. Спорные вопросы возникают постоянно, и каждый год глава 26.2 НК РФ изменяется и дополняется новыми положениями.

Abstract. *Small business is one of the most important subjects of the Russia's tax system. It largely depends on the stability of the Russian economy. Currently, there are many problems associated with the system of taxation of business activities.*

Under current law, small business rights, subject to certain conditions, have the right to switch to one of six special tax regimes. The most controversial and interesting regime is the simplified tax system. Despite the advantages of a simplified taxation system by other regimes, this special regime has serious problems. Controversial issues arise constantly, and every year chapter 26.2 of the Tax Code is changed and supplemented by new provisions

Ключевые слова: *налоги, совершенствование, упрощенная система налогообложения, проблемы.*

Key words: *taxes, improvement, simplified tax system, problems.*

В работе проводится анализ существующей системы упрощенного налогообложения и предлагаются несколько мер для ее совершенствования.

Упрощенная система налогообложения - это система, которая признана одной из наиболее удобных для среднего и малого бизнеса [1]. УСН предполагает освобождение от части налогов, которые заменяются единым платежом. ИП и другим организациям дается право выбирать необходимую систему из возможных на данный момент [2].

При переходе на УСН организация освобождается от некоторых статей налогообложения:

- НДФЛ для предпринимателей и налог на прибыль для организаций;
- имущественный взнос;
- НДС.

Однако не все могут перейти на УСН, существуют определенные лимиты:

– не могут перейти организации, учредителем которых выступает другая компания с долей участия более 25%;

– не могут перейти фирмы, у которых существуют представительства и филиалы;

– не могут перейти хозяйствующие субъекты, осуществляющие кредитную или страховую деятельности, ломбарды; предприятия, производящие продукцию, которая облагается акцизами; или являющиеся организаторами азартных игр.

Наряду с явными преимуществами применение упрощенной системы налогообложения, она имеет свои недостатки, создающие для организаций и индивидуальных предпринимателей определенные сложности.

Так, например, на сегодняшний день существует проблема, связанная с непрерывным контролем критериев, которые ограничивают право применения данного режима налогообложения. При превышении установленных налоговым кодексом ограничений, налогоплательщик вынужден будет уплатить все налоги, от которых был освобожден. В связи с упрощенной системой налогообложения необходимо быть весьма внимательным в отношении объема выручки и численности работников для того, чтобы не упустить момент, когда налогоплательщик будет лишен права на упрощенную систему налогообложения в связи с нарушением данных критериев.

Еще одной не менее важной проблемой упрощенной системы налогообложения является освобождение от уплаты НДС. Проблема состоит в том, что предприниматель на упрощенной системе налогообложения не является плательщиком НДС. При работе с субъектами, освобожденными от уплаты НДС, у предпринимателя проблем не возникнет. Однако сложности могут возникнуть, если «напарниками по работе» будут являться налогоплательщики НДС. Отсутствие обязанности плательщика при применении упрощенной системы налогообложения платить налог на НДС приводит к потере покупателей-плательщиков этого налога. Следовательно, проблема налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, состоит в невыгодном положении в цепочке НДС.

С НДС связана еще одна проблема применения упрощенной системы налогообложения – это проблема перехода на нее. Довольно часто встречаются случаи, когда хозяйствующий субъект, в процессе деятельности, принимает решение сменить систему налогообложения в пользу «упрощенки». Сложности, которые возникают на этом этапе, связаны с различиями в применяемых методах для определения налоговой базы, а также с тем, что организации и ИП, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от уплаты НДС.

При смене режима, а именно при переходе с основной системы налогообложения на данный специальный режим налогообложения, особое внимание стоит уделить НДС. В первую очередь необходимо скорректировать расчеты с бюджетом по этому виду налога. В данном случае подразумевается восстановление ранее принятых к вычету сумм налога при дальнейшем использовании на «упрощенке» материально-производственных запасов, авансовых платежей в счет предстоящей поставки товаров (оказания услуг, проведения работ), основных средств и нематериальных активов. Данная ситуация регламентируется пп. 2 п. 3 ст. 170 НК РФ: суммы НДС подлежат восстановлению в отношении материально-производственных запасов и уплаченных авансов в полной сумме, а в отношении основных средств и нематериальных активов - в размере суммы, пропорциональной остаточной (балансовой) стоимости без учета переоценки [3].

Следующей проблемой, которая требует решения, является ограниченный перечень расходов, установленный ст. 346.16 НК РФ. В результате чего, на практике часто возникают спорные моменты, в отношении признания тех или иных расходов при выборе объекта налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов.

Редкой выглядит ситуация, когда расходы, учитываемые в налоговой базе, при применении упрощенной системы налогообложения, соответствуют реальным издержкам. Следовало бы расширить данный перечень расходов, по примеру общей системы налогообложения, при которой практически любые расходы, направленные на получение доходов и являются оправданными, признаются таковыми и учитываются при расчете налоговой базы.

Существует также проблема признания доходов при применении упрощенной системы налогообложения. Так, например, могут возникать сложности при определении доходов, определяющих налоговую базу.

В соответствии с п. 1 ст. 346.15 НК РФ в составе доходов, учитываемых для целей налогообложения при упрощенной системе налогообложения, учитываются доходы от реализации, определяемые в соответствии со ст. 249 НК РФ, и внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 НК РФ. Не исключены случаи, когда, например, внереализационные доходы, учитываемые при определении налоговой базы согласно статьям 248 и 346.12 НК РФ, могут стать причиной потери права на применение «упрощенки».

Отражать суммы внереализационных доходов в виде штрафов, полученных от контрагентов за нарушение условий договора можно только в том случае, когда данные денежные средства поступили на расчетный счет или в кассу. Не учитывается при расчете единого налога при упрощенной системе налогообложения внереализационные доходы, указанные в ст. 251 НК РФ. Среди них – взносы в уставный капитал, имущество, полученное по посредническому договору для дальнейшей перепродажи, денежные средства в виде залога или задатка и т.д.

Но сложности у налогоплательщиков возникают не только при определении доходов, формирующих налоговую базу. Сложности зачастую появляются и при определении даты получения дохода. Доходы и расходы, выраженные в иностранной валюте, учитываются в совокупности с доходами и

расходами, выраженными в рублях. Доходы и расходы, выраженные в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по официальному курсу Центрального банка Российской Федерации, установленному на соответствующую дату получения доходов и (или) дату осуществления расходов [3]. Но здесь необходимо учесть то, что НК РФ не утверждает, что учет положительных или отрицательных курсовых разниц, возникающих от переоценки средств на валютных счетах организации возможен только в случае признания доходов и расходов по методу начисления. Соответственно, при кассовом методе учета датой признания курсовых разниц, учитываемых как внереализационные доходы, будет являться последняя дата отчетного периода. Не стоит забывать и то, что в бухгалтерском учете переоценку валюты нужно проводить по курсу Банка России в день совершения операций с ней и на отчетную дату. Такое требование вытекают из п. п. 4 и 5 ПБУ 3/2006, а согласно п. 13 ПБУ 3/2006 курсовые разницы следует относить на прочие доходы или расходы.

Еще одна из ситуаций, которая вызывает трудности при определении даты получения доходов, связана с появлением новых видов расчетов. В последнее время все чаще встречаются случаи оплаты товаров, работ, услуг посредством электронных платежных систем. Фактически, из п. 10 ст. 7 Федерального закона следует, что момент погашения задолженности покупателя перед продавцом определяется при одновременном выполнении нескольких условий: принятия оператором распоряжения от плательщика, уменьшении остатка электронных денежных средств плательщика и увеличении остатка электронных денежных средств получателя. Минфин РФ в письме подчеркивает, что датой получения доходов в таком случае будет признаваться не дата зачисления денежных средств на расчетный счет продавца, а день оплаты покупателем товара или услуги электронными денежными средствами. Подтверждающими документами в таком случае будет выписка, предоставленная оператором платежной системы [4].

Требование по исчислению и уплате минимального налога – еще одна проблема применения упрощенной системы налогообложения. Так, в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то компания должна уплатить в определенной ситуации по итогам налогового периода минимальный налог в соответствии с п. 6 ст. 346.18 НК РФ. Размер минимального налога равен 1% от доходов налогоплательщика.

В соответствии с п. 7 ст. 346.21 НК РФ, уплатить налог по окончании налогового периода, необходимо не позднее сроков подачи налоговой декларации. В итоге, налогоплательщику следует не только предоставить декларацию по упрощенной системе налогообложения, но и уплатить единый или минимальный налог до ее подачи.

С 1 января 2015 года была введена обязанность для «упрощенцев» по плате налога на отдельное недвижимое имущество организаций, исходя из кадастровой стоимости [3]. Это послужило возникновению еще одной проблемы для «упрощенцев». Новшества, вступившие в силу с 1 января 2015 года, привели к тому, что представители «упрощенки» теперь лишь отчасти освобождаются от уплаты налога на имущество. Хозяйствующие субъекты, применяющие упрощенную систему налогообложения, теперь также являются

плательщиками налога на имущество, налоговая база по которому определяется с кадастровой стоимости.

А участвовавшие факты «ошибочного» включения объектов недвижимости в перечень объектов недвижимого имущества, в отношении которого налоговая база определяется как кадастровая стоимость, свидетельствуют о результатах, согласно которым налогоплательщики вынуждены исчислять и уплачивать в бюджет налог, от которого фактически освобождены.

Рассмотренные проблемы свидетельствуют о том, что действующая упрощенная система налогообложения в России требует доработки и совершенствования на государственном уровне. Попробуем предложить некоторые пути решения проблем применения упрощенной системы налогообложения в РФ:

1. Для решения проблемы перехода налогоплательщика на общий режим налогообложения в связи с превышением размера критерия ограничения предлагается целесообразным отменить обязанность налогоплательщика осуществлять пересчет налогов в общем режиме при превышении им один раз критериев применения специальных налоговых режимов. Такую возможность необходимо предоставить налогоплательщику в том случае, если он сам обнаружит такое нарушение, вовремя уведомит налоговый орган и самостоятельно незамедлительно устранит нарушение. Во избежание данных злоупотреблений налогоплательщиков следует лишать их возможности применения специальных режимов налогообложения, в случае неоднократного превышения установленных налоговым кодексом пределов.

Кроме того, необходимо предусмотреть на законодательном уровне возможность уведомительной смены налогового режима по завершении отчетного периода в порядке, аналогичном переходу на упрощенную систему налогообложения при нарушении критериев ее применения.

2. В преодолении сложности определения расходов, формирующих налоговую базу целесообразно дополнить перечень расходов на упрощенную систему налогообложения, приведенный в НК РФ путем включения затрат, связанных с деятельностью хозяйствующего субъекта.

3. Для решения проблемы в отношении требования уплаты минимального налога следует отменить на законодательном уровне обязанность налогоплательщика по уплате минимального налога в случае вынужденного перехода с упрощенной системы налогообложения (при нарушении критериев НК РФ) на другой режим налогообложения, а также в случае получения убытка организацией в налоговом периоде.

4. Для решения проблемы принятия к вычету НДС у покупателя необходимо закрепить на законодательном уровне решение вопроса о возможности составления счета-фактуры «упрощенцем» и последующего принятия к вычету НДС покупателями по причине разногласий мнения представителей налоговой инспекции, Минфина РФ и судей.

5. При уплате «упрощенцами» налога на некоторое недвижимое имущество исходя из кадастровой стоимости, в случае обнаружения ошибочного включения объектов недвижимости в кадастровый перечень, следует закрепить на законодательном уровне возможность признания отнесения объекта

недвижимости ошибочно включенным в перечень не с момента вступления решения суда в силу, а с момента принятия судом такого решения неправомерным [5].

Таким образом, основными недостатками УСН являются: необходимость восстановления НДС для перехода на УСН, что в некоторых ситуациях влияет на финансовые расходы; наличие ограничений по ОКВЭД; потеря права возмещения НДС на приобретенные товары и услуги контрагентами [6]. Для решения существующих проблем предлагается:

- отменить обязанность налогоплательщика осуществлять пересчет налогов в общем режиме;
- дополнить перечень расходов;
- отменить обязанность налогоплательщика по уплате минимального налога;
- разрешить составлять счета-фактуры;
- считать признание отнесения объекта недвижимости ошибочно включенным в перечень с момента принятия судом такого решения неправомерным.

Реализация на практике указанных предложений позволит создать условия для развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, а также устранить существенные недостатки действующей упрощенной системы налогообложения.

Список использованных источников:

1. Рахматуллина О.В. Упрощенная система налогообложения: финансово-правовое регулирование: монография / О.В. Рахматуллина. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2014. – С. 24.
2. Падыганов А.В. Значение и сущность упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации / Падыганов, А.В., Курочкина Н.В. // Вестник Марийского государственного университета. – 2015. – № 4. – С. 14-24.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть II от 19.07.2000 г. №117-ФЗ п. 3 ст. 170 [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Письмо ФНС РФ от 18.01.2006 № ГИ-6-22/31@ «О направлении письма Минфина России от 28.12.2005 № 03-11-02/86» (вместе с Письмом Минфина РФ от 28.12.2005 № 03-11-02/86) [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Мальцева Е.С. Актуальные проблемы налогообложения и развития малого бизнеса в России / Мальцева, Е.С., Плахов А.В. // Бизнес и дизайн ревю. – 2018. – № 1. – С. 3-8.
6. Балезина Я.А., Свиридова А.А. Проблемы упрощенной системы налогообложения // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXXIX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3 (39). – Новосибирск, 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sibac.info>

УДК 336.225

СТРУКТУРА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ, ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ

*Камаев Илья Сергеевич,
Астраханский государственный
университет, г. Астрахань*

E-mail: sickhatred@mail.ru

Аннотация. Актуальность проблемы заключается в особой важности налоговой политики в государстве и ее огромном влиянии на жизнь населения и существование страны; так же это одна из обсуждаемых тем на сегодняшний день. Налог рассматривается как один из важных государственных инструментов, влияющих на рыночную экономику. Именно налоговая политика является основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики.

При установлении налогов государство, во-первых, желает создать себе материальную базу с помощью налоговой политики для выполнения определенных задач. Надо отметить, что налог обеспечивает финансово-бюджетную политику, которая формирует и использует государственные финансы для создания бюджета и внебюджетных фондов. Во-вторых, через систему налогов государство создает условия для рыночной экономики и влияет на эффективность общественного производства.

Abstract. The relevance of the problem lies in the special importance of tax policy in the country and its huge impact on people's life and existence of the country; this is also one of the most popular topics today. The tax is considered as one of the most important country's instrument affecting the economy. Tax policy is the basic instrument of the state's financial and credit mechanism to regulate the economy.

Establishing taxes, the state, firstly, wants to create a base through the tax policy to perform certain tasks. We need to notice, that the tax provides fiscal policy, which forms and uses public finances to create a budget and funds. Secondly, through the tax system, the state creates a condition for market economy and affects the efficiency of social production.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговая политика, направление развития.

Key words: tax, taxation, tax policy, direction of development.

Целью данной работы является исследование налоговой политики Российской Федерации, направлений ее развития, приоритетов ее формирования и способов реорганизации существующей системы.

Основной частью финансовой политики является государственная налоговая политика, включающий в себя комплекс мер налогового

регулирования, направленных на достижение оптимального уровня налогового бремени.

Основой налоговой политики РФ является налоговый федерализм, т.е. это распределение налогов между уровнями бюджетной системы. Задача налогового федерализма заключается в обеспечение единства уровней страны и стабилизация в социально-экономическом плане [1]. Для современной налоговой политики России присущи такие проблемы, как: низкий прожиточный минимум, достижение социальной справедливости налогов и т.д.

Суть налоговой политики заключается в организации и развитии налоговой системы в государстве. В России налоговая система имеет три уровня налогов и сборов:

1. Федеральные налоги, сборы и пошлины (НДС, акцизы, НДФЛ, налог на прибыль организации и т.д.);
2. Региональные налоги и сборы (транспортный налог, налог на игорный бизнес, налог на имущество организации);
3. Местные налоги и сборы (земельный налог и налог на имущество физических лиц) [2].

Акцизы – это налоги на производство и продажу определенных товаров, включаемый в цену или тариф отдельных групп, которые зачисляются в бюджеты соответствующих уровней в порядке и на условиях, устанавливаемых федеральным законом о федеральном бюджете на конкретный год. На данный момент в РФ в перечень определенных товаров входит спирт этиловый из всех видов сырья, спиртосодержащие растворы, алкогольная продукция, табачные изделия, ювелирные изделия, нефть, включая газовый конденсат, бензин автомобильный, автомобили, а также отдельные виды минерального сырья. Надо отметить, что устанавливаются разные ставки акцизов для различных товаров [3].

Перейдем к специальным налоговым режимам. Именно за счет налоговых поступлений государству удаётся удовлетворить различные потребности граждан. Перечислим налоговые режимы.

1. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог – ЕСХН)
2. Упрощенная система налогообложения
3. Система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности
4. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции [4].

В структуре налоговых доходов консолидированного бюджета за 2018 год наибольшую часть занимает поступления от НДПИ (6127 млрд руб. или 28,7%), далее налог на прибыль организаций (4100 млрд руб. или 19,2%), НДФЛ (3653 млрд руб. или 17,1%), НДС (3575 млрд руб. или 16,7%), акцизы (1493 млрд руб. или 7%) и имущественные налоги (1397 млрд руб. или 6,5%). В таблице 1 указаны поступления по видам налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2014-2018 гг. [5].

Из аналитической таблицы становится ясно, что с каждым годом налоговые поступления имеют тенденцию роста. Наибольшее увеличение

произошло в 2018 году, по сравнению с предыдущими годами. Наибольший удельный вес в налоговых доходах за 2018 год имеют налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль организаций и налог на доход физических лиц.

Таблица 1

Поступления по видам
налогов в консолидированный
бюджет РФ за 2014-2018 гг.

Виды налогов	Поступления, в млрд. руб.				
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
НДПИ	2 904,2	3 226,4	2 924,4	4130,4	6127,4
Налог на прибыль	2 372,8	2 598,8	2 279,1	3 290,0	4 100,0
НДФЛ	2 688,7	2 806,5	3 017, 3	3 251,1	3 653,0
НДС	2 181,4	2 448,4	2 967, 2	3 069,9	3 574,6
Акцизы	999,0	1 014,4	1 221, 7	1 521,3	1 589,2
Имущественные налоги	955,1	1 068,4	1 116, 3	1 250,3	1 396,8

Налоговая политика, существующая на сегодняшний день, вызывает у граждан недоверие к российским властям, т.к. не отвечает условиям современности. Многие специалисты находят новые пути реабилитации российской налоговой политики.

Рассмотрим основные меры налоговой политики, принимаемые государством для стабилизации российской экономики 2018-2020 гг.:

1. Сокращение теневого сектора и улучшение конкурентной среды;
2. Стимулирование инвестиционной активности;
3. Сохранение налогов на прежнем уровне;
4. Пресечение злоупотреблений при использовании налоговых льгот и специальных налоговых режимов [6].

В 2019-2021 гг. планируется реализовать совокупность мер по улучшению администрирования доходов бюджетной системы из-за цифровизации налогового администрирования и соединение всех источников информации и потоков сведений в общее информационное пространство с дальнейшей автоматизацией ее анализа.

Особый интерес представляют собой следующие пункты: увеличение собираемости налогов с зарплат, формирование общего информационного поля налоговых и таможенных органов, в том числе общая система сквозного контроля на всех стадиях оборота импортных товаров. Характерной чертой прослеживаемости системы считается полный электронный документооборот счетов-фактур и передаточного документа между уполномоченным федеральным органом исполнительной власти по формированию, введению и сопровождению государственной системы прослеживаемости, и налогоплательщиками, также применяющими специальные режимы налогообложения при реализации импортных товаров.

Предлагаемые меры для решения данной задачи:

- внедрение особого специального налогового режима – налог на профессиональный доход, проходящий в пилотном режиме с 2019 г.;
- отмена российского внутреннего контроля за трансфертным ценообразованием, при его сохранении только в случае повышенных рисков вреда для бюджета;
- сокращение объема общегосударственной пошлины «до нуля», при заявлении о регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в варианте электронного документа;
- ликвидация обязанности предоставлять налоговую декларацию налогоплательщиками, применяющими УСН (упрощенную систему налогообложения) с объектом налогообложения в виде доходов и использующими контрольно-кассовую технику, обеспечивающую передачу фискальных данных в налоговые органы в режиме «онлайн»;
- оказание физическим лицам права по уплате платежей через МФЦ [6].

Увеличение производственного потенциала российской экономики нуждается в дополнительных инвестициях в основной капитал. Инвестиционная активность замедляется из-за таких сдерживающих факторов, как нежелание инвестировать, отсутствие возможности инвестировать, высокая доля неэффективных инвестиций. С целью расширения инвестиционной активности государство разрабатывает проект мероприятий, сфокусированный на увеличение темпов роста инвестиций в основной капитал и повышение вплоть до 25% их доли в ВВП:

а) увеличения главной ставки НДС с 18% вплоть до 20% с закреплением на постоянной основе ставки тарифа страховых взносов на уровне 30%. Для уменьшения влияния увеличения ставки НДС на социально-незащищенные группы людей, льготные ставки НДС на основные социально значимые товары и услуги сохраняются;

б) отмена диссимилирующего быстрого внедрение и развитие технологий российской промышленности налога на движимое имущество;

в) помощь в ускорении возмещения НДС экспортерам путём уменьшения пороговых значений сумм, оплаченных предприятием за 3 года налогов с 7 до 2 млрд рублей.

г) введение моратория на новые льготы по региональным и местным налогам.

Для стимулирования нахождения новых месторождений и оптимального пользования недрами предусматривается введение с 01.01.2019 года нового режима налогообложения для нефтяного сектора – налог на дополнительный доход при добыче углеводородного сырья (НДД), который будет работать в тестовом режиме на отдельных участках недр. Что и позволит перераспределить фискальную нагрузку и переместить основную её часть на более поздние этапы исследования месторождений. Предполагается, что общий размер нефти, добываемой с использованием системы налогообложения в виде НДД, к 2024 году составит порядка 5% от общей нефтедобычи в России.

К концу 2019 года темп роста ВВП ожидается на уровне 1,3%. Понижение темпов экономического роста связано и с медленной инвестиционной активностью, и снижением темпов роста потребительского спроса. Также делается прогноз о замедлении реальных темпов роста заработных плат из-за формирования высокой базы сравнения в 2018 году (в результате доведения размера МРОТ до прожиточного минимума). Недостаток авторитетного давления на заработные платы со стороны бюджетного сектора может предопределить сравнять темп роста реальных заработных плат с темпом роста производительности труда.

Таким образом, в результате проделанной работы можно сделать следующие выводы: современная российская налоговая политика вызывает среди населения волнения и требует реформ. Основные недостатки сегодняшней налоговой политики:

1. Существуют налоги и льготы, которые не стимулируют рост эффективности производства, внедрение перспективных технологий.
2. Ненужная уплотненность налогов.
3. Отсутствие иностранных инвестиций в российское хозяйство.
4. Нестабильность налогов.

Требуется большая работа по совершенствованию налогового механизма и по целевой направленности налогов. В данной работе были рассмотрены меры по улучшению налоговой политики России, которые способны внести большие изменения и сделать налоговую систему более эффективной. Перемены должны быть для налогоплательщиков предсказуемыми и последовательными. Если обобщать все рассмотренные меры, то можно выделить основные их направления: ослабление налогообложения общего уровня, уменьшение количества налогов, необходимое упрощение налоговой системы, а также усиление налоговой дисциплины.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76678/c9ac3d9254cc423a09063871f19f56535b9fc1b7/
2. Куприн А.А. Налоги и налогообложение / А.В. Буга, И.В. Жук, Д.А. Репин, С.И. Токарев; под ред. А.А. Куприна. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Астерион, 2017. – 392 с.
3. Александров, И.М. Налоги и налогообложение / И.М. Александров. – М.: Дашков и К, 2005. – 286 с.
4. Налоги и налогообложение / Под ред. к.э.н., доцента Лазуриной О.М. – Ярославль: МФЮА, 2014. – 220 с.
5. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
6. Основные направления бюджетной налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 г. и на плановый плановый период 2020 и 2021 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=123006#_2

УДК 336.13

СОЗДАНИЕ ЕДИНОГО АГРЕГАТОРА ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЗАКУПОК МАЛОГО ОБЪЕМА

CREATION OF A SINGLE TRADE AGGREGATOR FOR SMALL VOLUME PURCHASES

*Юнусова Лилия Нурихановна,
Финансовый университет при
Правительстве РФ, г. Уфа*

E-mail: mimi_12@inbox.ru

*Яруллин Рауль Рафаэлович,
Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Уфа*

E-mail: jrr61@mail.ru

Аннотация. Единый агрегатор выступает тем информационным ресурсом, с помощью которого возрастает эффективность расходования средств, оптимально рассчитывается начальная максимальная цена контракта, предоставляется возможность для оперативного сравнения и регистрации данных. Государственные закупки товаров, работ или услуг в малом объеме и на сумму, не превышающую 100 тыс. руб. и 400 тыс. руб. (также осуществление закупок лекарственных препаратов до 200 тыс. руб.) относятся к закупкам у единственного поставщика и требуют особого внимания со стороны контролирующих органов.

Для заказчика использование единого агрегатора торговли уменьшает шансы заключения договора с недобросовестным поставщиком и соответственно увеличивает гарантию качественного исполнения контракта. С помощью агрегатора заказчики и любые заинтересованные лица смогут контролировать исполнение контракта и мониторить данные по закупкам на всех этапах закупочной сессии, стимулируя конкуренцию и снижая коррупционные риски.

Однако, поскольку единый агрегатор торговли для малых закупок существует сравнительно недавно, на нем зарегистрировано мало поставщиков и, следовательно, ассортимент товаров небольшой, что значительно осложняет выбор нужного товара для заказчиков. Электронные площадки, координируя в себе максимальное количество поставщиков и заказчиков, в будущем станут еще сильнее развиваться и широко применяться. Именно поэтому всем участникам государственных закупок следует активно вовлекаться в их работу.

Abstract. *A single aggregator acts as the information resource by which the efficiency of spending money increases, the initial maximum contract price is optimally calculated, and an opportunity is provided for operational comparison and registration of data. State purchases of goods, works or services in small quantities and for an amount not exceeding 100 thousand rubles. and 400 thousand rubles. (also the procurement of medicines up to 200 thousand rubles) relate to purchases from a single supplier and require special attention from the regulatory authorities.*

For the customer, the use of a single trading aggregator reduces the chances of concluding an agreement with an unscrupulous supplier and, accordingly, increases the guarantee of high-quality contract execution. Using the aggregator, customers and any interested parties will be able to control the execution of the contract and monitor the procurement data at all stages of the procurement session, stimulating competition and reducing corruption risks.

However, since a single trade aggregator for small purchases exists relatively recently, few suppliers are registered on it and, therefore, the range of products is small, which greatly complicates the selection of the right product for customers. Electronic platforms, coordinating within themselves the maximum number of suppliers and customers, will become even more developed and widely used in the future. That is why all participants in public procurement should be actively involved in their work.

Key words: *single aggregator of trade, public procurement, municipal procurement, customer, supplier, contractor, contractor, efficiency, contract, budget savings.*

Ключевые слова: *единый агрегатор торговли, государственные закупки, муниципальные закупки, заказчик, поставщик, исполнитель, подрядчик, эффективность, контракт, экономия бюджетных средств.*

Концепция повышения эффективности бюджетных расходов в 2019-2024 годах, утверждённая распоряжением Правительства от 31.01.2019 №117-р определяет одними из важнейших задач установление конкурентных начал и открытого доступа к системе закупок для государственных (муниципальных) нужд.

Большое значение при закупочной деятельности уделяется определению начальной максимальной цены объекта закупки, так как от этого зависят эффективность и результативность осуществления закупок товаров, работ и услуг. Расчёт начальной цены происходит на этапе планирования, но он влияет на все этапы до исполнения контракта. Чтобы избежать ненужных затрат, связанных с исправлением ошибок на последующих этапах, необходимо уделить внимание данному аспекту. Это позволит сэкономить финансовые, трудовые и информационные ресурсы, а также время.

При завышении или занижении начальной цены происходит нецелесообразное расходование средств бюджета, а также возможны следующие отрицательные последствия: срыв проведения закупочной сессии и демпинг.

Государственные закупки товаров, работ или услуг в малом объеме и на сумму, не превышающую 100 тыс. руб. и 400 тыс. руб. (также осуществление закупок лекарственных препаратов до 200 тыс. руб.) относятся к закупкам у

единственного поставщика и требуют особого внимания со стороны контролирующих органов [1].

Среди всего количества закупок товаров, работ и услуг в малом объеме в 2017 году доля закупок у единственного поставщика составляла 20% (Рис. 1). Зачастую монополисты начинают сами диктовать условия контракта и порядок оформления документов, что приводит к нарушению сроков исполнения контракта.

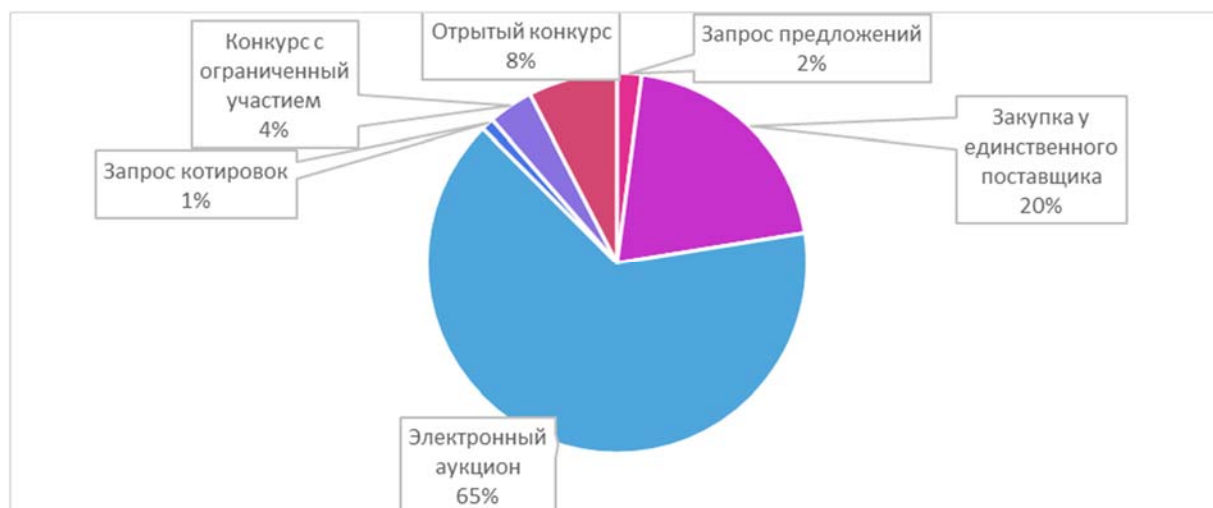


Рис. 1 Анализ структуры заключенных государственных контрактов по способам определения поставщика [6]

Статистика свидетельствует, что реализация плана-графика в части фактически размещенных закупок у единственного поставщика в 2017 году составила всего 42,9 % (табл. 1).

При осуществлении закупок у единственного поставщика можно избавиться от проведения всех конкурсных этапов, заключив прямой договор с поставщиком, и тем самым сэкономить время всех участников закупочной сессии. Но отсюда вытекает и негативное последствие: заказчику необходимо самостоятельно осуществлять обоснование выбора поставщика [7].

Субъекты малого и среднего предпринимательства принимают активное участие в закупках малого объема и придерживаются более гибкой ценовой политике, предоставляя скидки и бонусы.

В настоящее время на рынке товаров наблюдается отсутствие достаточной информации о ценах, поставщиках, исполнителях и подрядчиках и происходит слабый информационный обмен между заказчиками и исполнителями, также большое количество информации недостоверно и для того, чтобы произвести отбор надёжных информационных ресурсов требуется и время, и квалификация. Всё это выступает одной из ключевых причин создания единого агрегатора. Меры, которые предусмотрены распоряжением 824-р «О создании единого агрегатора», позволяют обеспечить конкурентную и прозрачную систему закупок. Под понятием агрегатор понимается электронная торгово-закупочная торговая площадка, которая позволяет обеспечить проведение закупок «в один приём».

Создание единого агрегатора торговли является пилотным проектом. С 1 июля 2018 года на добровольных началах там зарегистрировалось 10 000 заказчиков. Предусмотрен постепенный переход к обязательному использованию единого агрегатора торговли. Так, с 1 ноября 2018 года казённые учреждения обязаны осуществлять закупки канцелярских товаров через данный агрегатор торгов.

Таблица 1

Сведения о реализации планов графиков
в разбивке по способам определения поставщика [6]

Способ определения поставщика	Объем средств, предусмотренных планом-графиком, тыс. руб.	Объем фактически размещённых закупок, тыс. руб.	Реализация плана-графика, %
Запрос предложений	128 358 233	125 475 364	97,67
Двухэтапный конкурс	1 093 435	767 325	69,9
Электронный аукцион	5 749 582 435	3 974 385 256	66,27
Запрос котировок	106 435 514	62 776 328	58,31
Конкурс с ограниченным участием	387 932 767	228 926 227	56,9
Открытый конкурс	631 111 649	451 009 555	53,66
Закупка у единственного поставщика	2 814 123 384	1 213 324 235	43,1
Закрытый аукцион	35 024 743	14 358 356	39,13
Закрытый конкурс	14 245 674	2 851 356	19,89
Закрытый конкурс с ограниченным участием	7 344 446	1 085 453	14,23
Запрос котировок без размещения извещения	729 465	73 456	9,82
Предварительный отбор	751	71	9,31
Закрытый двухэтапный конкурс	75 435	1 056	1,44
Способ определения поставщика, установленный Правительством РФ в соответствии со ст. 111 ФЗ № 44-ФЗ	4 745 246	322 345	6,43

Для заказчика использование единого агрегатора торговли уменьшает шансы заключения договора с недобросовестным поставщиком и соответственно увеличивает гарантию качественного исполнения контракта. С помощью агрегатора заказчики и любые заинтересованные лица смогут

контролировать исполнение контракта и мониторить данные по закупкам на всех этапах закупочной сессии, стимулируя конкуренцию и снижая коррупционные риски [7].

Победителем признается тот участник, который предложил самую низкую цену, если же два участника предложили одинаковую начальную цену, то победителем признается участник, предложивший данную цену раньше. Однако, заказчик, если самостоятельно найдёт на рынке поставщика с более выгодным предложением, имеет право не заключать контракт в ЕАТ. В таком случае заказчик должен сформировать и опубликовать соответствующую запись. Оператор ЕАТ может выслать поставщику вне ЕАТ приглашение зарегистрироваться. Такая мера позволяет расширить существующую данный момент базу поставщиков, исполнителей и подрядчиков.

Хотелось бы отметить, что сроки осуществления закупочной сессии сжатые. В течении трех дней должен заключаться контракт через ЕАТ. В первый день поставщику направляется проект контракта, во второй - поставщиком подписывается контракт электронной подписью, в третий – контракт подписывает заказчик.

Таблица 2

Сравнительная таблица условий
осуществления закупок малого объема [6]

Условия осуществления закупок	
Поиск поставщиков в ЕАТ	Поиск поставщиков вне ЕАТ
Срок заключения контракта: три дня	Срок заключения контракта: от одного дня
Подтвержденные факты	Собственные данные
Гарантией исполнения контракта: обеспечительный платеж	Отсутствие финансового обеспечения исполнения контракта
Расчет начальной цены контракта	
Публикация документов закупки	

Поскольку единый агрегатор торговли для малых закупок существует сравнительно недавно, на нем зарегистрировано мало поставщиков и, следовательно, ассортимент товаров небольшой, что значительно осложняет выбор нужного товара для заказчиков.

Также на данный момент существует проблема финансовой обремененности поставщиков. Они должны вносить обеспечительный платеж в размере 10% от начальной цены. Такой гарантийный платеж увеличивает цену за товары и услуги со стороны поставщиком, зарегистрированных на ЕАТ. Заказчики, в свою очередь, сохраняя право на выбор поставляемых услуг по наименьшей цене, могут заключить контракт и с поставщиками, не включенными в ЕАТ. Такая система ставит зарегистрированных пользователей

агрегатора в невыгодное положение. Победитель торгов по ЕАТ должен вносить комиссионный взнос в размере 1% от начальной цены (но не более 5 тыс. руб.). С другой стороны, такая система обеспечивает надежность поставщиков, поскольку победитель торгов на ЕАТ потеряет обеспечительный платеж, если откажется от подписания контракта. В случае трехразового уклонения поставщика от подписания контракта доступ к агрегатору блокируется на три месяца, при четвертом нарушении доступ блокируется на 1 год.

Агрегатор имеет ряд ограничений: физическое лицо, не зарегистрированное в качестве ИП, не может быть участником торгов; закупки с государственной тайной не возможны; закупки, вне территории РФ не возможны; заказчиками не могут вступать иностранные лица.

Важно отметить, что на данный момент основное количество операций по расходованию бюджетных средств, в частности и расходование средств через закупки малого объема, осуществляются в электронном пространстве и находятся в открытом доступе. Сфере государственных и муниципальных закупок придается большое внимание, постоянно разрабатываются новые, более совершенные методы определения заказчиков и поставщиков, примером чего вступает внедрение единого агрегатора торгов для малых закупок.

Единый агрегатор выступает тем информационным ресурсом, с помощью которого возрастает эффективность расходования средств, оптимально рассчитывается начальная максимальная цена контракта, предоставляется возможность для оперативного сравнения и регистрации данных.

Ко всему вышесказанному можно добавить, что такие электронные площадки, координируя в себе максимальное количество поставщиков и заказчиков, в будущем станут еще сильнее развиваться и широко применяться. Именно поэтому всем участникам государственных закупок следует активно вовлекаться в их работу.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 №44-ФЗ.
2. Распоряжение Правительства РФ № 824-р от 28.04.2018 «О создании единого агрегатора торговли, с использованием которого заказчики вправе осуществлять закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Распоряжение Правительства от 31.01.2019 №117-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019-2024 годах».
4. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции: учебник. – М., 2016.
5. Березка – единый агрегатор торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://agregatoreat.ru/>
6. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по итогам 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>

7. Яруллин Р.Р., Юнусова Л.Н. Коррупция в сфере государственных закупок: основные особенности и способы противодействия // Наука через призму времени. – 2018. – № 6 (15). – С. 98-100.

8. Международные правила толкования торговых терминов. Инкотермс. Публикация Международной торговой палаты. – 1990. – № 460.

9. Любимцев Ю.И., Логвина А.Н. Проблемы финансовой стабилизации. – 2017. – № 10.

10. Макаров А.А. Государственные закупки товаров и услуг как современная форма распределения ресурсов общества: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01. – Москва, 2000. – 157 с.

11. Материалы к заседанию Правительства по повышению эффективности с госзакупок 09.06.2018 г.

12. Махлаев А.Н., Кепов В.А. Денежные средства как обеспечение заявки // Финансовый справочник бюджетной организации. – М.: МЦФЭР – 2016. – № 5. – С. 46-50.

13. Медведев В.А. Проблемы экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 2016. – № 3.

14. Мельников А.В. Риск-менеджмент: стохастический анализ рисков в экономике финансов и страхования. – М.: Изд-во «Анкил». – 2017. – 112 с.

15. Методические рекомендации по бальной оценке конкурсных заявок и квалификации поставщиков, участвующих в конкурсах на размещение заказов на поставки товаров. Для государственных нужд. – М.: ИКФ «ЭК-ФО», Министерство экономики РФ. – 2015. – 42 с.

УДК 336.1

STATISTICAL ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF STATE FINANCE AT A MODERN STAGE IN RUSSIA

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РОССИИ

Юнусова Лилия Нурихановна,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Уфа

E-mail: mimi_12@inbox.ru

Аннотация. Государственный бюджет является важнейшей экономической категорией, которую характеризуют как формы организации государственных финансов, так и направления целевого использования средств. Государственный бюджет позволяет проанализировать доходы и расходы в соответствии с интересами государства на уровне всей страны и на уровне ее отдельных граждан.

Abstract. The state budget is an important economic category and therefore is able to determine both the forms of organization of public finances and the areas of targeted use of funds, generating income and expenses in accordance with the interests of the state at the level of the whole country and at the level of its individual citizens.

Ключевые слова: система государственных финансов, государственный бюджет, доходы и расходы государства, структура бюджета.

Key words: public finance system, state budget, revenues and expenditures of the state, budget structure.

The purpose of state budget statistics is to determine the characteristics of state budget indicators and the effectiveness of the fiscal policy of the state.

Central to the public finance system belongs to the state budget. In its most general form, it is a plan of state revenues and expenses for the current year, drawn up in the form of a balance sheet and having the force of law.

The relevance of the stated topic is due to the great theoretical and practical importance of the state budget in all spheres of life in society of any state and the Russian Federation as well.

In addition, the state budget is the main link in the financial system. This is the largest centralized monetary fund held by the government. Thanks to the state budget, the state is able to concentrate financial resources on the most important sectors of economic and social development.

Being an independent economic category, the state budget is able to determine not only the forms and methods of organizing public finances, but also the directions of the targeted use of funds in accordance with the interests of citizens and the country as a whole.

The purpose of state budget statistics is to determine the characteristics of state budget indicators and the effectiveness of the fiscal policy of the state. Among the main tasks of state budget statistics are the following:

- characteristics of the structure and relations of revenue and expenditure;
- analysis of surplus and budget deficit;
- study of the relationship between the revenue side of the state budget and the most important macroeconomic indicators;
- possible forecasting of the revenue and expenditure parts of the state budget.

The draft state budget is drawn up by the government of the Russian Federation and further approved by the supreme legislative body of our country, the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation. At the end of the financial year, the Russian government is obliged to produce a report on the implementation of the state budget.

When drafting the state budget for the next financial year, the following documents are required:

- forecast of socio-economic development of the state for the next financial year;
- the main directions of the state budget and tax policy for the next fiscal year;
- forecast of the consolidated financial balance of the state for the next financial year.

When drafting the state budget, it is also necessary to take into account the initial macroeconomic indicators, namely:

- GDP level for the next fiscal year;
- GDP growth rate in the next fiscal year;
- inflation rate (ratio of December indicators of the next fiscal year and December of the current year).

State budget statistics take into account all levels of the budget system: consolidated and federal budgets, the budgets of the constituent entities of the Russian Federation and the local budget. However, the budget structure at any level is the same and represents a set of income and expenses.

The state budget is formed from several sources. First, tax sources. Taxes (including excise taxes and customs duties, stamp duty) are the main source of state budget revenues. Their share in the revenue of the consolidated budget is about 85-90% [1, 2].

Secondly, the source of income is non-tax revenues, which include income from foreign economic activity, income from the sale of state property, income from the use of state property, penalties, damages, etc. Other income, as a rule, includes non-refundable payments received from other states or international organizations [3].

Considering the federal budget of the Russian Federation as the main budget of the country, it is worth noting the income that forms it. These include oil and gas and non-oil and gas revenues. The federal budget's oil and gas revenues include federal budget revenues from the payment of: mineral extraction tax in the form of hydrocarbons (oil, gas, gas condensate); export customs duties on crude oil; export customs duties on natural gas; export customs duties on goods derived from oil [4].

The federal budget for 2014 and for the planning period of 2015 and 2016. It is aimed at reducing the dependence of the budget of the Russian Federation on changes in world energy prices. It is assumed that from 2014 to 2016, non-oil and gas budget

revenues will increase. For 2014, budget revenues from oil and gas revenues are planned in the amount of 6 trillion 528.1 billion rubles (8.9% of GDP) [5]. Compared to 2013, oil and gas revenues to the federal budget decreased (in 2013, they amounted to about 6 trillion 534 billion rubles). As for non-oil and gas revenues of the federal budget of Russia, it is planned that in 2014 they will amount to 7 trillion 042.4 billion rubles (9.6% of GDP) [6].

Thus, having considered the revenue side of the state budget of the Russian Federation, we turn to the consideration of its expenditure side. It represents economic relations arising in connection with the distribution of the state fund of funds and its use for sectoral, target and territorial purposes [7].

Government spending is the cost associated with the implementation of the state of its functions. And, as a rule, state budget expenditures perform the functions of political, social and economic regulation.

The priority place in budget expenditures is occupied by social articles: health care, education, social benefits, scholarships and pensions, subsidies to the budgets of local authorities for these purposes. The share of social articles in the state budget is about 40-50%. Thus, the constitutional provision on the Russian Federation as a social state is being implemented, and the main direction of budget policy is being manifested – stabilization, strengthening and adaptation of the existing socio-economic system to changing conditions. The costs of social items are designed not only to mitigate the differentiation of social groups that inevitably arise in a market economy, but also to provide the country's economy with qualified labor resources.

The share of expenditures on household needs (investments, subsidies to state enterprises, subsidies to agriculture, expenditures on state programs) in the state budget is about 10-20%. Budgetary expenses for household needs usually include subsidies to agriculture.

A notable place in the system of budget expenditures is occupied by arms and defense expenditures, material support of foreign policy, the maintenance of diplomatic services, expenditures on national security and law enforcement activities (about 10-20%), as well as administrative and administrative expenses: maintenance of government bodies, police courts and prosecutors (5-10%). In addition to its immediate functional purpose, expenses of this type also have a noticeable effect on the structure of solvent demand.

Do not forget about the costs of domestic public debt (up to 78%). They serve the opportunistic goals of budget regulation. Early repayment of part of the debt, loans and subsidies to private and state enterprises, and the cost of improving infrastructure often in the long term serve as a means of more dynamic and balanced development of the country's economy.

In a comparative analysis of the items of expenditures of the state budget of the Russian Federation for 2013 and 2014 [7] a decrease in the share of social articles by 10.76% was revealed. There is also a reduction in state budget expenditures in the field of education (-6.26%), healthcare (-6.67%), housing and communal services (-30.71%). Along with this, there is an increase in funds aimed at ensuring national defense (+ 12.91%), for the development of the national economy (+ 30.11%), for

national needs (+ 9.96%). Thus, in 2014, state budget expenditures were primarily aimed not at the social sphere of a country's life, but at ensuring its security and strengthening the economic foundations of the state.

For the analysis, it should be noted that in accordance with economic characteristics, current expenses and capital costs are allocated. Current expenses include expenses on goods and services, payment of wages, contributions and social insurance funds, and other transfer payments. Capital expenditures include expenses for the construction of large facilities, the acquisition of fixed capital, an increase in inventories, intangible assets, etc. Speaking of expenditures and revenues of the state budget, such a concept as "public debt" was not used. It represents the sum of all debt obligations of the state, formed as a result of financing the state budget deficit for previous years, through government loans. The increase in public debt, if it takes on significant size, has a significant impact on the economy of the state. Based on this, conclusions can be drawn regarding the dynamic changes in the state budget.

For a clearer understanding of the dynamics of the development of the state budget of the Russian Federation, it is necessary to consider in more detail economic indicators for a certain period of time, namely for 2013-2015. Russia is doomed to remain a "raw material colony" and a market for global multinationals as long as the government consciously and purposefully cuts spending on key areas of socio-economic policy by 25-60% (adjusted for inflation). And above all, those associated with the development of scientific, technical and production potential, the revival of the manufacturing industry and the modernization of 80-85% worn-out basic infrastructure.

The analysis of the structure of federal budget expenditures for 2015 [6] is characterized by a reduction in health financing by 26.9% (from 494.3 to 361 billion rubles), housing and communal services - by 27.5% (from 139.9 to 101.3 billion), physical education and sports - by 35.7% (from 51.2 to 32.9 billion), media - by 27.9% (from 70.4 to 50.7 billion). Also, financing of science and education is reduced by more than 5.45% (from 605.6 to 572.6 billion rubles).

An insignificant increase in government expenditures is assumed under the articles culture (by 3.21%) and environmental protection (+ 6.1%). However, due to the small amount of funds allocated by the state for these purposes (91.3 and 24.9 billion rubles, respectively, in 2013), these expenses are not able to solve the problem of cultural decline, lower literacy and the terrible environmental situation.

Summing up, it is worth noting once again the essence of the state budget. It is an estimate of state revenues and expenditures drawn up for a certain period of time and containing indications of the sources of state revenues and directions, channels of spending money. The most important elements of the state budget of the Russian Federation are expenditure and revenue. Budget expenditures may constitute a means of regulating public policy in the event that their effectiveness depends on some indicators. These include: the relative amounts of expendable amounts (their share in GDP), the structure of these expenditures, the efficiency of use of each unit of expendable funds.

It is worth noting that, considering the expenditure side of the budget as a mechanism for regulating the country's economy, it is worth considering the much greater importance of the revenue side of the state budget. The main income item is

tax revenue. In most cases, the amount of that amount generated by tax revenues affects an important problem of any state - the problem of balancing the state budget.

In the statistics of public finances, there are indicators, the calculation of which can be used to trace the comparison of the revenue and expenditure parts of the state budget. Such indicators are formed on the basis of the following principles of the budget system:

- the principle of a balanced budget. Assumes compliance of the volume of the expenditure provided by the state budget with the total volume of the revenue of the country's budget;

- the principle of general (aggregate) cost coverage. It is necessary to cover the entire expenditure part of the state budget with the total amount of all the country's income.

The leading, determining role in the formation and development of the economic structure of society is played by state regulation carried out in the framework of the economic policy chosen by the government. One of the most important mechanisms allowing the state to carry out economic and social regulation is the financial mechanism – the financial system of society, the main link of which is the state budget. This is the main role of the state budget - the implementation of economic and social regulation in order to increase the growth rate of the country's economy and create the most favorable living conditions for the population.

Список использованных источников:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 04.11.2019, с изм. от 12.11.2019)

2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» от 02.12.2013 N 349-ФЗ.

3. Бакалавр экономики: хрестоматия в 3-х томах. Т. 2 / Под ред. проф. Видяпина В.И. – М.: Триада, 2010. – 1050 с.

4. Курс экономической теории: учебное пособие / Под. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселева. – 5-е изд., испр., дополн. и перераб. – Киров: «АСА», 2006. – 832 с.

5. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>

6. Юнусова Л.Н. Проблемы интеграции программно-целевого и проектного подходов в свете реализации национальных проектов. В сборнике: Современная мировая экономика: проблемы и перспективы в эпоху развития цифровых технологий и биотехнологии. Сборник научных статей по итогам работы пятого международного круглого стола. – 2019. – С. 78-79.

7. Юнусова Л.Н. Инновационный потенциал субъектов Российской Федерации, его развитие // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12.12 (27). – С. 529-531

ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Международный научный рецензируемый журнал

Выпуск № 10 / 2019

Подписано в печать 15.11.2019

Рабочая группа по выпуску журнала

Главный редактор: Барышов Д.А.

Верстка: Сятынова А.В.

Корректор: Хворостова О.Е.

Издано при поддержке

Научного объединения

«Вертикаль Знаний»

Россия, г. Казань

Научное объединение «Вертикаль Знаний» приглашает к сотрудничеству студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, а также других лиц, занимающихся научными исследованиями, опубликовать рукописи в электронном журнале **«Финансы и учетная политика»**.

Контакты:

Телефон: +7 965 585-93-56

E-mail: nauka@znanie-kzn.ru

Сайт: <https://znanie-kazan.ru/>

