

noted that the applied comparison methods in forensic examinations of Latvia, Lithuania, Ukraine and Armenia are essentially similar, which does not prohibit their use in court proceedings. The identified problem with the application of the methods is the lack of recorded data at the beginning of the analyzed period and the limitation of the authority of an expert to collect information. The authors identified possible official available data sources in their countries.

The existing international practice, the expanded ability to obtain information and the potential of expert economists can make a significant contribution to the implementation of analytical methods of evidence to identify illicitly acquired funds of individuals.

Key words: legalization of illicitly acquired funds, income of individuals, analytical methods, forensic accounting examination.

DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2020.65.55>

УДК 343.98:336.647

Карен Оганесович Мамиконян
кандидат экономических наук, доцент,
начальник отдела координации научных исследований
и технического апробирования, судебный эксперт

E-mail: mamikonyankaren@gmail.com

Национальное бюро экспертиз Республики Армения

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЙ

В статье рассматривается дивидендная политика в системе корпоративного управления, основанная на балансе интересов компании, ее акционеров при определении структурных элементов признаков предбанкротного состояния компаний. В статье выделены признаки предбанкротного состояния компаний для качественного показателя корпоративного управления.

Ключевые слова: дивидендная политика, дивиденд, корпоративное управление, компания, прибыль.

Термин «корпоративное управление» вошёл в лексикон стран СНГ в конце 1990-х гг. Это в первую очередь связано с развитием рынка, его интеграцией в мировой рынок, с ростом интереса иностранных инвесторов к национальным компаниям.

Системы корпоративного управления в разных странах различны. Отличаются распределением функций между органами управления, структурой акционерного капитала, ролью и степенью участия других заинтересованных лиц и т.п..

Лучшей практикой корпоративного управления считается установление прозрачного и понятного акционерам механизма определения размера дивидендов и их выплаты. Информация о стратегии общества в отношении размера дивидендов и их выплаты необходима как действующим, так и потенциальным акционерам, поскольку она влияет на их решение относительно приобретения или продажи акций.

Одной из причин низкого, по сравнению с зарубежной практикой, уровня раскрытия информации является такая особенность, как высокий уровень корпоративных захватов и недружественных поглощений.

Обществам также следует использовать прозрачный и понятный механизм определения размера дивидендов. С этой целью общество должно утвердить Положение о дивидендной политике, которое включает следующую информацию:

- о частях чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов;
- об условиях выплаты дивидендов;
- о порядке расчёта размера дивидендов по акциям, размер дивидендов по которым уставом общества не определён;
- о минимальном размере дивидендов по акциям разных категорий (типов);
- о порядке выплаты дивидендов, в том числе о сроках, месте и форме их выплаты;
- об условиях, при которых не выплачиваются или выплачиваются не полностью дивиденды по привилегированным акциям.

Финансовые аспекты корпоративного управления относятся, прежде всего, к проблеме противоречия между развитием производства и удовлетворением интересов мелких акционеров в получении дивидендов, проблеме участия мелких акционеров в общих собраниях и их роли в них, возможности выкупа собственных акций, доступа к информации.

Сегодня для дальнейшего развития бизнеса многим компаниям необходимо вводить новые производства и модернизировать существующие, что порождает повышенный спрос на капитал. Это влечёт за собой спрос на «длинные» деньги (на срок от 5 лет) и под гораздо меньший процент, чем сегодня предлагается отечественной банковской системой.

Таким образом, для обеспечения финансовой устойчивости и эффективной реализации стратегии корпоративного управления необходимо достижение высоких финансовых результатов при наименьших расходах, обеспечение непрерывной работы компании и оптимальное перераспределение финансовых ресурсов, которые имеются в его распоряжении, а именно направление средств на экономическое развитие предприятия и в фонд выплаты дивидендов.

Вместе с тем сущность стратегии корпоративного управления, условия её формирования и методы оценки экономической эффективности требуют дальнейшего исследования. В частности важной задачей является разработка научно-методических положений, определяющих организацию корпоративного управления, рекомендаций по выбору системы корпоративного управления, а также рекомендаций по

заинтересованности работников-собственников в результатах деятельности корпораций.

Здесь уместно процитировать одну статью из Кодекса корпоративного управления Великобритании (вступил в силу с 1 января 2019 года): *«Чтобы добиться успеха в долгосрочной перспективе, директора и их компании должны строить и поддерживать успешные отношения с широким кругом заинтересованных сторон. Эти отношения будут успешными и устойчивыми, если они основаны на уважении, доверии и взаимной выгоде. Соответственно, культура компании должна способствовать честности и открытости, ценить разнообразие и учитывать мнения акционеров и более широких заинтересованных сторон»* [1].

В Кодексе особое внимание уделяется повышению ответственности совета директоров перед заинтересованными лицами и выделяются следующие принципы корпоративного управления:

1. Обеспечение основ системы эффективного корпоративного управления.
2. Права акционеров и основные функции собственности.
3. Равное отношение к акционерам.
4. Роль заинтересованных лиц в управлении корпорацией.
5. Раскрытие информации и прозрачность.
6. Обязанности совета директоров.

Для эффективного корпоративного управления можно сформулировать следующие наиболее общие постулаты:

1. Согласованность и гармония взаимодействия корпоративного («среднего») и макро-уровневого звена управления экономикой, разумное «вписывание» деятельности крупных корпораций в систему основных макроэкономических стратегий и регуляторов.

2. Ответственность и компетентность действий корпоративных управляющих (исполнительных органов корпораций) по отношению к реализации целей, интересов и стратегий корпоративных собственников (акционеров).

3. Достижение синергии интеграционного взаимодействия отдельных юридических лиц в рамках хозяйственной деятельности корпоративного объединения в целом [2].

Указанные базовые принципы корпоративного управления приняты за стандарт членами ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и многими другими странами. Они используются как один из 12 ключевых стандартов Форума финансовой стабильности (Financial Stability Forum) и Мирового банка для совершенствования корпоративного управления на развивающихся рынках.

Международная сеть корпоративного управления (International Corporate Governance Network) признает Принципы ОЭСР как декларацию минимальных приемлемых стандартов корпоративного управления для компаний и инвесторов во всем мире и предлагает свое видение Принципов ОЭСР с комментариями и дополнениями. Конфедерация ассоциаций европейских акционеров на основании Принципов ОЭСР в

свою очередь издала собственные директивы – Основные принципы корпоративного управления.

Одновременно, отдельные компании могут разрабатывать собственные кодексы корпоративного поведения с учётом своих особенностей и задач. Также необходимо отметить, что наличие у компании собственного кодекса, разработанного на основе международных стандартов, свидетельствует о высоком уровне корпоративной культуры и предоставляет возможность всем заинтересованным лицам объективно оценить компанию.

Дивидендная политика в последнее десятилетие становится основополагающим элементом финансовой стратегии акционерных обществ, поскольку оказывает непосредственное влияние в первую очередь на корпоративное управление компании, а также на многие аспекты управления финансами, в том числе: движение денежных средств, структура капитала, цены акций.

Надо полагать, что финансовая стратегия не может существовать без дивидендной политики, так как при «равных условиях» инвестор выбирает компанию, где помимо дохода от прироста капитала за счет курсовых разниц акций он получит стабильный дополнительный доход в виде дивидендов.

Дивидендная политика включает следующие условия, связанные с выплатой дивидендов:

- основные условия выплаты дивидендов акционерам общества;
- порядок принятия решения о выплате (объявлении дивидендов);
- размер дивидендов по акциям каждой категории, источники финансирования дивидендных выплат;
- формы выплаты дивидендов и т. д.

Логично подразумевать, что она в большей степени оказывает существенное влияние на репутацию тех компаний, акции которых котируются на рынке. Положение о дивидендной политике утверждается решением совета директоров (в том числе дополнениями и изменениями к нему), при этом дивидендная история организации публикуется.

В последнее время по всему миру прогремели корпоративные скандалы, которые выявили серьезные недостатки в системах корпоративного управления. Многие исследователи думают, что возрастание внимания к агентской проблеме и роли дивидендов в ее решении объясняется, в частности, ростом числа корпоративных скандалов, связанных с ущемлением прав акционеров, использованием менеджерами инсайдерской информации в целях личного обогащения.

Рассмотрим более подробно наиболее важные корпоративные конфликты.

1. *Конфликты, возникающие при несовпадении интересов акционеров корпораций.* Цель любого вкладчика (мажоритарий, миноритарий) подразумевает получение прибыли, которая проявляется через капитализацию инвестиций и выражается в повышении рыночной стоимости вложений и максимизации дивидендов. Мажоритариям интересны стратегия корпорации, ее долгосрочное развитие и

минимизация рисков. При выборе между получением дивидендов и капитализации мажоритарии предпочтение отдают устойчивости развития корпорации, а именно капитализации. В то же время миноритарии нацелены на краткосрочные интересы, наоборот, они склонны ежегодно получить текущий доход (дивиденды).

2. *Конфликты, возникающие при несопадении интересов акционеров корпораций и топ-менеджмента.* Такие конфликты, в ряде случаев, заканчиваются искусственным банкротством фирмы, потому, как причинами последнего являются конфликты интересов акционеров – между собой или акционеров и менеджмента. Принято считать, что менеджмент реализует интересы главных акционеров, с которыми может вступать в теневые отношения.

3. *Конфликты, возникающие при несопадении интересов акционеров и наемных работников.* Топ-менеджмент, в отношении работников, предъявляет требования по выполнению задач, но очевидно, что данные задачи ставят собственники, а в качестве основного интереса, для исполнительного персонала, определяют достойная заработная плата и высокие социальные гарантии. А также, одной из причин конфликтов можно считать «теневую» деятельность бизнеса, так как в этих обстоятельствах работники не могут требовать решения своих социально-трудовых проблем.

Изучение дивидендной политики, как способа снижения агентской проблемы и факторов, оказывающих влияние на корпоративное управление компании, является актуальным, например вопросы, касающиеся высокой концентрации собственности и слабой законодательной защиты прав акционеров.

Одной из классических теорий дивидендной политики является *агентская теория*, которая основывается на асимметрии информации. Изначально агентская теория дивидендов была выдвинута в теоретической работе Ф. Истербрука в 1984 году, в которой показано, что одной из причин, по которой компании выплачивают дивиденды, может быть снижение агентских издержек (путем ограничения денежного потока, доступного менеджерам) [3]. В контексте финансового менеджмента основными агентскими отношениями являются отношения между акционерами, менеджерами и кредиторами. Суть данной теории состоит в том, что менеджеры могут действовать в собственных интересах, а не в интересах акционеров, в случае, если за ними нет достаточного внешнего контроля. Предполагается, что наличие значительного свободного денежного потока ведет к тому, что менеджеры могут принимать больше инвестиционных проектов, даже с низким показателем чистой приведенной стоимости (NPV). Нередко менеджеры компании осознанно избегают реализации рискованных проектов, либо в качестве инвестиций используют лишь нераспределенные прибыли фирмы, тем самым снижая доходы акционеров. Именно дивидендные выплаты, по мнению Ф. Истербрука, являются механизмом, способствующим:

- снижению издержек неприятия риска;
- максимизации благосостояния акционеров.

Таким образом, зачастую более целесообразным является выплата излишних средств акционерам в виде дивидендов, с целью избежания неэффективного, с точки зрения максимизации ценности компании, расходования этих средств.

Законченная и подтвержденная форма агентской теории представляет собой теорию жизненного цикла компании, в которой выплата дивидендов зависит от выбора направления издержек: либо они пойдут на осуществление контроля за менеджерами, либо будут связаны непосредственно с выплатой дивидендов. Суть этой теории заключается в следующем: компании, находящиеся на ранней стадии, направляют свою чистую прибыль на инвестиционные возможности для расширения деятельности предприятия. Противоположная ситуация складывается со зрелыми компаниями. В них существует достаточный свободный денежный поток, который менеджеры могут направлять на выплату дивидендов инвесторам, так как на зрелой стадии производства компании в меньшей степени возникает необходимость вкладывания их в инвестиционные проекты. Вышеуказанное подразумевает, и это отмечено в авторской книге Бен-Девиды, что наиболее благоприятная стадия для выплаты дивидендов в компании является стадия зрелости [4].

В рамках агентского конфликта авторы Ла Порта и другие [La Porta et al., 2000] выделяют две модели: модель результата (outcome model) и модель замещения (substitute model) [5]. В результативной модели дивидендных выплат дивиденды являются результатом эффективного корпоративного управления – фирмы выплачивают дивиденды, поскольку сильное корпоративное управление затрудняет ущемление прав акционеров, а акционеры, в свою очередь, успешно воздействуют на менеджеров с целью их распределения, свободных средств, в виде дивидендов. Модель результата заключается в том, что благодаря сильной защите прав миноритарных акционеров в компаниях выплачиваются высокие дивиденды. Однако при низкой степени защищенности акционеров компании могут выплачивать меньшие дивиденды с целью инвестирования данных средств в новые проекты, что соответствует модели замещения Ла Порта и соавторов. Данная модель показывает, что компании со слабым корпоративным управлением, характеризующиеся нарушением прав акционеров на участие в управлении прибылью компании, выплачивают дивиденды с целью создания репутации на тот случай, если последней понадобится привлечь капитал на внешнем рынке [6]. Увеличивая выплачиваемые дивиденды, компания создает условия по выходу на рынок капитала за привлечением средств, для осуществления плановых инвестиций. Это приводит к тщательной оценке решений менеджмента с целью привлечения потенциальных инвесторов, что также сокращает агентскую проблему. Таким образом, политика выплаты дивидендов является ценным инструментом управления агентской проблемой.

Различные типы собственников по-разному влияют на дивидендную политику. В частности: высокая доля собственности в руках менеджеров и корпоративных инвесторов приводит к уменьшению дивидендов, а концентрация собственности у государства, офшорных компаний или

иностранных инвесторов увеличивает дивидендные выплаты. Большая часть этих результатов согласуется с агентской теорией.

На дивидендную политику компании влияют как финансовые, так и не финансовые показатели, а также совместное влияние структуры собственности и качества корпоративного управления компании. Структура собственности и качество корпоративного управления действуют взаимосвязано. Концентрация собственности оказывает значимое влияние на дивидендную политику. При высокой концентрации собственности ослабевает взаимосвязь между дивидендами и прибылью компании, вследствие того, что крупный собственник хорошо осведомлен о реальном положении дел в компании и может принимать наиболее эффективные решения о распределении денежного потока.

Показатели структуры собственности и качества корпоративного управления взаимосвязаны и оказывают одновременное, но при этом раздельное воздействие на дивидендную политику. Учитывая это, можно сказать, что структуру собственности нельзя оценивать исключительно с помощью показателя ее концентрации и тем более в таком виде включать в состав индекса корпоративного управления [7].

В своей работе Т. Миттон (исследование были проведены на основании данных о рейтинге корпоративного управления для 365 компаний из 19 развивающихся стран мира) говорит о том, что на дивидендную политику влияет уровень корпоративного управления в разрезе каждой конкретной компании. Результатом исследования является вывод о том, что более высокие дивиденды выплачивают компании с более сильным корпоративным управлением. В ходе выполненного анализа, Т. Миттон установил, что усиленное корпоративное управление, связано с более сильной (надежной) негативной взаимосвязью между возможностями роста и выплата дивидендов, тем самым продемонстрировал, что схема выплаты дивидендов более эффективна среди фирм с более сильным корпоративным управлением. Результаты исследования предполагают, что, когда акционеры хорошо защищены либо правительствами, либо самими корпорациями, капитал может быть распределен более эффективно [8].

На самом деле, можно принять, что дивидендные выплаты чаще всего связаны не с финансовыми показателями, а со значимым улучшением качества корпоративного управления в компании, т.е. дивидендные выплаты, являются скорее элементом корпоративного управления. По сути последнего, высокое качество корпоративного управления несколько снижает вероятность принятия неправильного решения, например, о заключении крупных контрактов на сделки, или прекращении выплат, связанных с несвоевременным перераспределением денежных потоков от акционеров к кредиторам. Таким образом, можно сделать вывод, что чем слабее корпоративное управление в компании, тем больше вероятность принятия неправильных решений.

Изложенное выше, можно рассмотреть раздельно, как фактор появления признаков экономической несостоятельности.

Для оценки потенциального банкротства экономических субъектов в зарубежной практике выделены количественные и качественные показатели,

отражающие состояние экономического субъекта. Однако, и в этом случае необходимо определить качественные и количественные показатели, позволяющие оценить ухудшающееся финансовое состояние экономического субъекта и спрогнозировать его банкротство. Из качественных показателей, отражающих положение предприятия, можно выбрать следующие: 1) неквалифицированное и неопытное управление, 2) неспособность контролировать расходы, 3) высокий уровень коммерческого риска, 4) мошеннические действия и т.д. К данному списку можно также добавить показатель – качество корпоративного управления.

Следует отметить, что признаки в этой группе показателей, являются более ранними по времени, и реагировать на них целесообразно для предупреждения кризисных ситуаций в компаниях, так как известно, что среди методов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия существуют такие, которые позволяют выявить банкротство на ранней стадии. Можно сказать, что эти методы недостаточно используются в финансовых исследованиях для оценки потенциального банкротства.

Существует целый комплекс признаков, как внешних – по отношению к экономическому субъекту, так и внутренних – характеризующих финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта. Установив признаки предбанкротного состояния, далее следует провести комплексный анализ финансового состояния экономического субъекта. Но, если говорить о качестве корпоративного управления, как о новом, добавленном в состав вышеуказанных качественных показателей, то в целом можно предложить следующие признаки, указывающие на предбанкротное состояние экономического субъекта и не отражаемое в финансовой отчетности (см. Табл.).

Признаки предбанкротного состояния компаний для качественного показателя корпоративного управления

1	Наличие кодекса (хартии) корпоративного управления
2	Наличие дивидендной политики
3	Эффективность действий членов Совета
4	Независимость и неисполнительность членов Совета
5	Обеспечение эффективного корпоративного управления Советом
6	Несовместимость должностей председателя правления и руководителя исполнительного органа
7	Наличие кодексов поведения для членов совета директоров и руководства
8	Публичность и эффективное предоставление (раскрытие) информации (финансовой и нефинансовой)
9	Достоверное представление (прозрачность) финансовых показателей в годовых отчетах, представляемых на утверждение общему собранию акционеров
10	Публичность анализа о расчете размера дивидендов на одну акцию
11	Прозрачность механизмов одобрения крупных сделок (итоги голосования акционеров)
12	Прозрачность в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью
13	Наличие биржевых окон (окна разрешения на торговлю акциями)
14	Независимость комитета по аудиту и внутреннего аудита
15	Взаимосвязь крупных акционеров

* Таблица составлена автором статьи.

Своевременное раскрытие информации принимается, как самый важный фактор повышения эффективности корпоративного управления, что позволяет инвесторам достоверно оценивать риски инвестирования и сопоставлять практику с этими результатами.

Как видно из 8-12 строк Таблицы, эти признаки напрямую связаны со структурными элементами дивидендной политики компании, так как способствуя реализации прав и интересов акционеров, дивидендная политика является одной из основных в системе корпоративного управления компаний.

Перечень ссылок

References

1. *UK Corporate Governance Code*. 2018.
1. *UK Corporate Governance Code*. 2018. (In English).
2. Винслав Ю. Б. О принципах корпоративного управления. *Бизнес, менеджмент и право* / Междунар. Акад. корпоратив. упр. URL: http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=210.
2. *Vinslav, Iu. B. On the principles of corporate governance. Business, management and law* / Intern. Acad. of corporate management. Retrieved from http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=210. (In Russian).
3. Зальцман А. А. Детерминанты дивидендной политики российских публичных компаний. *Аудит и финансовый анализ*. 2012. № 1. С. 234.
3. *Zatsman, A. A. (2012). Determinants of the dividend policy of Russian public companies. Audit and financial analysis. No. 1. 234 p. (In Russian).*
4. *Ben-David It., Dividend Policy Decisions. Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. 2010. P. 435-451.
4. *Ben-David, It. (2010). Dividend Policy Decisions. Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets. P. 435-451. (In English).*
5. La Porta R., de Silanes L. F., Shleifer A, Vishny R. W. Agency problems and dividend policies around the world. *The journal of finance*, 2000. Vol. 55. P. 1-33.
5. *La Porta R., de Silanes L. F., Shleifer. A, Vishny, R. W. (2000). Agency problems and dividend policies around the world. The journal of finance. Vol. 55. P. 1-33. (In English).*
6. Алексеева Л. В., Березинец И. В., Ильина Ю. Б. Концентрация собственности и дивидендная политика: исследование российских акционерных обществ. *Вестник С.-Петербургского университета. Сер. Менеджмент*. 2011. Вып. 3. С. 4-6.
6. *Alekseeva, L. V., Berezinets, I. V., Ilina, Iu. B. (2011). Property Concentration and Dividend Policy: A Study of Russian Joint-Stock Companies. Bulletin of St. Petersburg University. Ser. Management. Is. 3. P. 4-6. (In Russian).*
7. Полугодина В. В., Репин Д. В. Эмпирическое моделирование дивидендной политики российских компаний. *Корпоративные финансы*. 2009. № 3 (11). С. 20-34.
7. *Polugodina, V. V., Repin, D. V. (2009). Empirical modeling of the dividend policy of Russian companies. Corporate finance. No. 3 (11). P. 20-34. (In Russian).*
8. *Mitton T. Corporate governance and dividend policy in emerging markets. Emerging Markets Review. 2004. No 5. P. 409-426.*
8. *Mitton, T. (2004). Corporate governance and dividend policy in emerging markets. Emerging Markets Review. No 5. P. 409-426. (In English).*

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ

К. О. Маміконян

За останнє десятиліття дивідендна політика стала основним елементом фінансової стратегії акціонерних товариств, оскільки має прямий вплив насамперед на корпоративне управління компанією. Можна вважати, що виплати дивідендів найчастіше пов'язані не з фінансовими показниками, а зі значним поліпшенням якості корпоративного управління в компанії, тобто виплати дивідендів є скоріше елементом корпоративного управління. По суті, висока якість корпоративного управління дещо знижує ймовірність прийняття неправильного рішення.

До якісних показників, що показують статус компанії, можна додати якісне корпоративне управління для оцінки банкрутства суб'єктів господарювання. Якщо якість корпоративного управління розглядається як нова, додається до складу якісних показників, то загалом може бути запропонована низка ознак, що вказують на стан банкрутства суб'єкта господарювання та не відображені у фінансовій звітності.

Своєчасне розкриття інформації приймається як найважливіший фактор вдосконалення корпоративного управління, що дозволяє інвесторам надійно оцінювати інвестиційні ризики та порівнювати практику з цими результатами. Певні особливості безпосередньо пов'язані зі структурними елементами дивідендної політики компанії, оскільки, сприяючи реалізації прав та інтересів акціонерів, дивідендна політика займає важливе місце в системі корпоративного управління компаній.

Ключові слова: дивідендна політика, дивіденд, корпоративне управління, компанія, прибуток.

DIVIDEND POLICY IN THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM OF COMPANIES

K. Mamikonyan

Over the past decade, dividend policy has become a fundamental element of the financial strategy of joint-stock companies, as it has a direct impact primarily on the corporate governance of the company. It can be considered that dividend payments are most often connected not with financial indicators, but with a significant improvement of the quality of corporate governance in the company, i.e. dividend payments are more likely an element of corporate governance. In essence, the high quality of corporate governance somewhat reduces the likelihood of making the wrong decision.

To the qualitative indicators, showing the status of the company the quality corporate governance can be added for the assessment of the bankruptcy of economic entities. If the quality of corporate governance is considered as a new one, added to the composition of qualitative indicators, then in general a number of signs indicating the pre-bankrupt state of the economic entity and not reflected in the financial statements can be offered.

Timely disclosure of information is accepted as the most important factor in improving corporate governance, which allows investors to reliably assess investment risks and compare practice with these results. Certain features are

directly related to the structural elements of the company's dividend policy, since contributing to the realization of the rights and interests of shareholders, the dividend policy occupies a major place in the corporate governance system of companies.

Key words: dividend policy, dividend, corporate governance, company, profit.

DOI: <https://doi.org/10.33994/kndise.2020.65.56>

УДК 343.98:331.215

Марина Ігорівна Рудая
кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
відділу досліджень бухгалтерського та податкового обліку і звітності
лабораторії економічних досліджень

E-mail: ruday@ukr.net

*Київський науково-дослідний інститут судових експертиз
Міністерства юстиції України*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗ ТА ЕКСПЕРТНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Стаття присвячена узагальненню підходів до проведення експертиз та експертних досліджень операцій нарахування та виплати заробітної плати. Метою статті є визначення підходів до проведення експертизи та експертних досліджень операцій з нарахування та виплати доходів одержаних у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат, які виплачуються платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами з урахуванням сучасних умов організації обліку суб'єктів господарювання України. Узагальнено теоретичні підходи до визначення економічної сутності заробітної плати та її видів. Узагальнено нормативну базу з обліку та контролю операцій з нарахування та виплати доходів. Проаналізовано судову практику, щодо методик та організації проведення експертиз та експертних досліджень з питань оплати праці. Виходячи з експертної практики, систематизовано підходи до проведення експертних досліджень які пов'язані з дослідженнями стану трудової дисципліни та дотримання законодавства про працю.

Ключові слова: заробітна плата, доходи, оподаткування доходів, фізичні особи

В системі господарювання, економіка країни якої базується на ринкових засадах, ринок праці посідає особливе місце. Слід зазначити, що в Україні на сучасному етапі, основна проблема в цій сфері, це тіньова заробітна плата та податкове навантаження, що спонукає роботодавців до виплати доходів працівникам у «конверті», що є основою формування тіньового сектора економіки.