

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год
№ 4 (28) – 2015, июль-август**

Входит в систему РИНЦ

Зарегистрирован в Федеральной Службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-45446 от 16 июня 2011 года

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ
ИНДЕКС 84456 – КАТАЛОГ АГЕНТСТВА "РОСПЕЧАТЬ"

Учредитель – Издатель:

ООО "Научно-консалтинговый центр",
424000, г. Йошкар-Ола, ул. Вознесенская, д. 110, каб. 220.

Главный редактор:

О.А. Миронова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редакционная коллегия:

М.А. Азарская, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Л.И. Гончаренко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
В.Г. Когденко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
О.Г. Королев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
М.И. Кутер, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Краснодар)
М.В. Мельник, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
В.Л. Поздеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Л.В. Попова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Орел)
Е.Д. Рыжаков, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Т. Р. Сааль, PhD, профессор (Эстония, г. Таллин)
Т.И. Савенкова, PhD, д-р экон. наук, профессор (Эстония, г. Таллин)
Ф.Ф. Ханафеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редактор выпуска:

Н.И. Сазонов, главный редактор издательства ООО "СТРИНГ",
заслуженный работник культуры Республики Марий Эл

Технический редактор:

А.Ф. Ханафеев, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.08.2015 г.

Формат 60x84/8. Усл.печ.л. 14,0

Заказ № 2442. Тираж 1000 экз.

Редакция журнала:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Вознесенская, д. 110, каб. 220.

© ООО "Научно-консалтинговый центр"

Отпечатано в ООО "СТРИНГ",

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная.

Статьи рецензируются.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ НАУКИ

- Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Киреенко А.П.** *Перспективы совершенствования фискального федерализма* 3
- Савенкова Т.И.** *О Международной конференции "Инновации и предпринимательство: смена парадигмы "* 12

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- Хайруллин Р. К.** *Инновационная составляющая социально-экономического развития региона*..... 35
- Смирнов В.В.** *Теория устойчивого развития - основа парадигмы корпоративного стратегического управления*..... 39
- Азанов Б.К.** *Правовые и экономические аспекты расширения Союза— ЕАЭС: Рекомендации по дальнейшему развитию Союза*..... 42
- Вавилов Д.Л.** *Проектирование модели управления развитием предприятий химического комплекса*..... 58
- Уланова Е.Н.** *Развитие государственной поддержки малого бизнеса в России* 64

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

- Евстафьева А.Х.** *Концепция бюджетного и налогового федерализма и их влияние на развитие системы налогового администрирования в России* 73
- Варнякова И.Ю.** *Корпоративный контроль и его роль в финансовом управлении затратами* 81
- Кукарова Н.Н.** *К вопросу о дефинициях понятий "ликвидность" и "риск ликвидности" лизинговых компаний* 84
- Царегородцев Д.И.** *Нормативно-правовая среда и особенности развития лизинговых отношений в Республике Марий Эл* 88
- Шемякина М.С., Ванюхина А.М.** *Анализ методики камеральной налоговой проверки декларации по НДС*..... 100

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

- Моторин А.Л.** *Формирование внутренней отчетности о прочих доходах и расходах предприятий и методика ее анализа*..... 113

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

- Миронова О.А., Шемякина М.С.** *Основы и взаимосвязь категорий "экономическая безопасность" и "налоговая безопасность"* 125

- ANNOTATIONS TO THE ARTICLE** 132

Майбуров Игорь Анатольевич,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента
Уральского федерального университета
имени первого президента России Б.Н. Ельцина
Россия, г. Екатеринбург
E-mail: i.a.mayburov@urfu.ru

Иванов Юрий Борисович,
доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора по научной работе
Научно-исследовательского центра индустриальных
проблем развития НАН Украины,
Украина, г. Харьков
E-mail: yuriy.ivanov.ua@gmail.com

Киреенко Анна Павловна,
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой налогов и таможенного дела
Байкальского государственного университета экономики и права
Россия, г. Иркутск
e-mail: kireenko-ap@isea.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

В статье говорится о проведении Седьмого международного налогового симпозиума "Теория и практика налоговых реформ", анализируются факторы сохранения взаимного интереса специалистов различных стран к исследованиям в сфере налогообложения, приводятся ключевые идеи докладов, формулируются практические рекомендации по итогам обсуждения этих докладов, сообщается место и время проведения следующего симпозиума.

Ключевые слова: налоговый симпозиум, доклад, налоговые реформы, налогообложение, существующие проблемы, пути решения.

29 июня – 5 июля 2015 г. в г. Иркутске на базе факультета налогов и таможенного дела Байкальского государственного университета экономики и права прошел Седьмой международный симпозиум "Теория и практика налоговых реформ". Отчет о проведении предыдущих симпозиумов можно найти в публикациях [1-8]. К симпозиуму была подготовлена коллективная монография "Фискальный федерализм" [9], она доступна научной общественности. В двух журналах "Налоги и финансовое право" и "Известия Иркутской государственной экономиче-

ской академии" были опубликованы статьи участников симпозиума, за что мы и благодарим главных редакторов этих журналов к.ю.н. А.В. Брызгалина и д.э.н. А.П. Суходолова. Кроме того, лучшие статьи участников симпозиума были опубликованы в первом номере нового профильного журнала "Journal of Tax Reform".

Общая информация о симпозиуме

В симпозиуме приняло участие 130 ученых из 6 стран (России, Украины, Белоруссии, Гер-

мании, Китая и Монголии), из них более 40 докторов и 80 кандидатов наук. Причем представительство участников не было локализовано границами какой-либо одной территории. Они представляли в той или иной мере сфор-

мировавшиеся налоговые школы 50 высших учебных заведений, академических и отраслевых организаций из 30 крупнейших городов разных стран.



Организаторами симпозиума стали Байкальский государственный университет экономики и права, Санкт-Петербургский государственный университет, Национальный университет государственной налоговой службы Украины, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н.Ельцина, Тернопольский национальный экономический университет, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины.

Цель проведения международного симпозиума "Теория и практика налоговых реформ" – консолидация усилий научного экономического сообщества разных стран для обсуждения актуальных проблем реформирования налоговых систем, выработки новых теоретико - методологических подходов к совершенствованию налоговой политики, а также формирование творческих коллективов для проведения совместных исследований налоговой направленности.

Принципиальное отличие налогового симпозиума состоит в том, что это не просто место ежегодных встреч, на которых встречаются единомышленники и обнародуют полученные за год результаты исследований. Налоговый симпозиум – это гораздо больше. Можно говорить о том, что данный симпозиум активно

формирует оригинальную модель интеллектуального сетевого взаимодействия. Это принципиально новая для всех нас модель, позволяющая в период между симпозиумами ученым из разных городов и стран реализовывать совместные исследовательские и издательские проекты. Таким образом, налоговый симпозиум уже несколько лет работает не только в режиме ежегодного очного общения, но и в режиме непрерывного Интернет-взаимодействия. Причем последний аспект не менее продуктивен, чем первый. За прошедшие пять лет совместные исследования реализованы более чем в 25 изданиях, совокупный тираж которых – почти 35 тыс. экземпляров. Причем более половины этих изданий подготовлено как раз в интерактивном режиме.

Организаторы уверены также в том, что совместные проекты будут реализовываться и в будущем. Но крайне важно, чтобы этот процесс не был замкнутым, чтобы в него вовлекались новые силы, а сами исследования все более обогащались оригинальными теоретико - методологическими разработками и адекватным экономико-математическим инструментальным сопровождением. Крайне важно, чтобы получаемые результаты были более обоснованы, аргументированы и главное – более масштабны и востребованы, а наука о налогах получила бы ощутимое продвижение вперед.



Обзор пленарных докладов

Тематический фокус седьмого симпозиума был определен как исследование проблем и перспектив совершенствования фискального федерализма. Первое пленарное заседание было посвящено анализу международного опыта реализации фискального федерализма.

С докладом "Фискальный федерализм в контексте современных геополитических тенденций в мировой экономике" выступил д.э.н., проф. кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета **А.И. Погорлецкий** (г. Санкт-Петербург). По мнению докладчика, в мировой тренд сейчас вновь вернулась геополитика. Особенностью текущего момента развития является то, что новые противоречия геополитического характера возникают уже не только между странами, как это было ранее, но и между регионами внутри отдельно взятых государств, подверженных сепаратистским настроениям (наглядными примерами совсем недавнего прошлого здесь могут служить как официальные, так и непризнанные референдумы о самоопределении Шотландии и Каталонии, а также незатухающий конфликт на Донбассе). Очевидно, что в основе конфликта регионов новейшего времени лежат в том числе и фискальные проблемы, представляющие собой следствие взаимоотношений в рамках действующей в той или иной стране модели организации бюджетных и налоговых отношений.

По мнению докладчика, референдумы о независимости Шотландии и Каталонии, а также сепаратизм непризнанных Донецкой и Луганской "народных республик" на юго-востоке Украины, внесшие свой вклад в эскалацию геополитического фактора в мире в 2014 г., свидетельствуют о необходимости перераспределения полномочий между федеральным центром и регионами, в том числе в налоговой сфере. С учетом данных уроков многим странам мира, включая Россию, нужно переосмыслить действующую модель фискального федерализма, поставить под сомнение неоспоримый приоритет решений центра в налоговой политике. В данной связи для России может быть полезной модель расширенного налогового суверенитета субъектов федерации, позволяющая устанавливать ряд налогов в соответствии с потребностями на местах, без согласований с центром. При этом необходимо снижать уровень и долю налогов, поступающих в пользу федерального правительства, более справедливо распределяя налоговые поступления между регионами и центром. Помня об уроках Шотландии и Каталонии, необходимо достаточно трепетно относиться к богатым регионам – донорам, от лояльности которых зависит степень общей консолидации нации, особенно перед лицом экономического кризиса и новых геополитических угроз.

Как подчеркнул докладчик, определенные шансы на лучший исход у России имеются: руководствуясь собственными интересами, реги-

оны уже по факту вводят разного рода квазиналоги, правовой статус которых не определен Налоговым Кодексом РФ. В случае возможного ухудшения ситуации в национальной экономике стабилизатором бюджетных поступлений мог бы стать и региональный налог с продаж. Самое главное при этом для федеральных властей – поддерживать разумные фискальные инициативы на местах, ориентировать регионы на большую свободу налогового маневра и не допускать накопления нерешаемых противоречий между центром и субъектами федерации в налоговой сфере.

Доклад "Опыт налоговых реформ в Китайской Народной Республике" сделал президент Национальной академии экономической стратегии Китайской академии социальных наук, Ph.D. in Economics, профессор **Гао Пэйюн** (г. Пекин). Докладчик рассказал об основных итогах налоговой реформы 1994 г. Историю налоговых реформ в Китае, по мнению докладчика, можно разделить на три этапа. На первом этапе в 1994 г. были созданы лишь основы новой налоговой системы. До начала реформы налоговая система Китая насчитывала 37 видов налогов. После реформы 1994 г. количество налогов было уменьшено до 25. Параллельно с сокращением количества налогов была в значительной мере оптимизирована и структура самой налоговой системы. Основной акцент в новой структуре налоговой системы был сделан на налоги обращения и налог на прибыль. До этого фискальные доходы Китая основывались в основном на налогах с оборота, взимаемых с государственных предприятий. Второй этап налоговой реформы в Китае был проведен в 2000-х гг. Основная задача этого этапа – адаптировать налоговую систему к условиям рыночной экономики. В первую очередь было унифицировано налогообложение для китайских и зарубежных компаний: они стали платить одинаковые налоги по однотипным правилам. Отвечая на вызовы изменения мирового климата и ухудшения окружающей среды, была также осуществлена экологизация налоговой системы: введены налоги на выбросы, модифицированы ресурсные налоги, расширено действие акцизов. С начала 2000-х гг. китайское правительство начало уделять больше значения социальной справедливости в налогообложении.

С 2013 г. налоговая система Китая переживает третий этап реформирования. Старт этому этапу дал третий пленум ЦК Коммунистической партии Китая от 12 ноября 2013 г., на котором налоговая система была признана основ-

ным инструментом макроэкономического регулирования, распределения ресурсов и перераспределения доходов. На этом же пленуме была принята дорожная карта будущей налоговой реформы. Стратегический вектор – снижение доли косвенных налогов и соответствующее увеличение доли прямых налогов, а также ослабление фискального давления на бизнес и усиление фискального давления на обложение имущества и доходов граждан. Такая реформа, по мнению докладчика, позволит повысить конкурентоспособность китайской продукции, приблизить национальную налоговую систему к лучшим мировым образцам.

Профессор кафедры финансов Монгольского государственного университета, к.э.н. **Чойжилын Энхбаяр** (г. Улан-Батор) сделала доклад о проблемах планирования налоговых доходов в Монголии. Монгольская экономика является ярким примером экономики сырьевого типа, зависящей всецело от экспорта сырья. Как отметила докладчик, в последние 5 лет (2009-2014 гг.) ежегодный рост реального ВВП составил в среднем 7,4 %, а в горнодобывающей отрасли еще больше – 12,4 %. Соответственно, рост горнодобывающей отрасли занимает основное место в росте ВВП. При этом за последние 5 лет ежегодный рост налоговых доходов горнодобывающей отрасли составил в среднем 11 %, у остальных секторов экономики налоговые доходы выросли на 28 %. Уменьшение налоговых поступлений в горнодобывающем секторе связано в основном со снижением экспорта угля. Докладчик аргументировала, что сегодня один минерально-сырьевой сектор монгольской экономики создает более 90% дохода от всего экспорта. Налоговые доходы также во многом формируются за счет налогов с минерально-сырьевого сектора. Добыча и реализация меди, железной руды и угля формируют примерно 90% всего объема налоговых доходов горнодобывающей отрасли. При этом планировать налоговые доходы достаточно сложно, поскольку объемы экспорта напрямую зависят от темпов экономического развития Китая, ведь именно Китай является пока единственным покупателем монгольского сырья.

По мнению докладчика, в дальнейшем важен переход от бюджетного планирования, основанного на развитии горнодобывающей промышленности Монголии к его следующему типу планирования, охватывающему и весь комплекс отраслей, обслуживающих эту промышленность. Например, в Австралии на 1 долл. прибыли горнодобывающей промышленности

приходится 40 центов в цене услуг, товаров, так или иначе связанных с обслуживанием и деятельностью данной промышленности. Такова логика изменений в структуре работ, соответственно и в структуре развития горнодобывающей промышленности и сопровождающих ее отраслей, производств, сфер обслуживания и снабжения, что нужно учитывать при создании и совершенствовании системы бюджетного планирования и прогнозирования в Монголии.

Доклад об опыте Германии в использовании совместной налоговой базы для разных налогов сделал налоговый консультант, к.э.н. **Буссе Ральф** (г. Галле). Докладчик продемонстрировал структуру налоговых доходов Германии. В частности, говоря об экономической значимости поступлений от налогов с одинаковой налоговой базой, докладчик подчеркнул, что в 2013 г. из 620 млрд евро налоговых доходов Германии 108 млрд обеспечили налоги с одинаковой базой. К налогам, определяемым на основе одинаковой налоговой базы федерацией, федеральными землями и муниципалитетами, в Германии относятся: (1) подоходный налог, уплачиваемый физическими лицами, индивидуальными предпринимателями и участниками, так называемых, "прозрачных" обществ и товариществ; (2) налог с корпораций, уплачиваемый юридическими лицами; (3) промысловый налог, уплачиваемый физическими и юридическими лицами, ведущими промысел. Подробнее докладчик остановился на анализе опыта использования совместной налоговой базы в промысловом налоге. В частности, был проанализирован опыт установления единых налоговых ставок, начислений и вычетов государственным налоговым управлением и муниципальных множителей коммунальными налоговыми службами.

Заместитель директора Научно - исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины, д.э.н., проф. **Ю.Б. Иванов** (г. Харьков) сделал доклад о тенденциях совершенствования налоговой системы Украины. Докладчик обозначил пять основных целей текущего реформирования налоговой системы. В их числе: сокращение количества налогов и сборов; упрощение налогового администрирования; увеличение поступлений в местные бюджеты; гармонизация налогообложения согласно требованиям Евросоюза; усиление фискальной функции. Что удалось достичь? Количество налогов было сокращено с 23 до 13. В числе новых налогов, интегрирующих действие нескольких ранее действующих: акцизный

налог, экологический налог, рентная плата, налог на недвижимость, единый налог. Внедрена новая методология исчисления налоговой базы по налогу на прибыль. Введено электронное администрирование НДС и внедрены НДС-счета для всех налогоплательщиков. Расширен перечень подакцизных товаров за счет включения в него электроэнергии. Введен местный акцизный налог с розничных продаж (ставка 5% от розничной цены проданных подакцизных товаров). Усилена прогрессия по налогу на доходы физических лиц (15% для доходов менее 10 минимальных заработных плат; 20% (было 17%) с суммы превышения), введено налогообложение пассивных доходов (дивидендов – 5%, процентов, роялти – 20%). Внедрен понижающий коэффициент 0,4 к ставке единого социального взноса для работодателей при условии увеличения фонда оплаты труда по сравнению с предыдущим годом в 2,5 раза, увеличения не менее, чем на 30% средней заработной платы по предприятию и трехкратного превышения этой зарплаты уровня минимальной заработной платы по стране. Объявлен 2-летний мораторий на проверки малого бизнеса. Объявлено о преобразовании налоговой милиции Украины в Службу финансовых расследований.

Второе пленарное заседание было посвящено развитию теории и практики налогообложения в России.

С докладом о развитии теории и практики налогового администрирования в Российской Федерации выступил заместитель начальника Контрольного управления ФНС России, Государственный советник Российской Федерации 3-го класса, к.э.н. **К.В. Новоселов** (г. Москва). Докладчик в числе новых институтов и инструментов налогового администрирования в 2015 г. обозначил следующие: налоговый мониторинг как новую форму налогового контроля; введение налогового резидентства для юридических лиц; добровольное декларирование активов и зарубежных счетов; расширенное электронное декларирование по НДС; подготовку к переходу на новую систему администрирования контрольно-кассовой техники в 2016 г. Более подробно докладчик остановился на анализе стратегии внедрения риск - ориентированного подхода при администрировании НДС. В частности, докладчик декларировал о новых возможностях хранения и обработки информации при внедрении системы нового поколения АИС НАЛОГ-3, а также реализации второго этапа стратегии в части внедрения про-

граммного комплекса "АСК НДС-2". В отличие от ранее существовавшего комплекса "АСК НДС" он будет контролировать уже не самих налогоплательщиков, а их операции (в объеме до 1,5 млрд операций ежегодно). Количество участников контроля возрастет с 35 тыс. до 1400 тыс., а сумма, подлежащая контролю, увеличится с 1,7 трлн до 29,1 трлн руб. При этом будут использованы новые методы риск-анализа: "светофор", "выявление разрывов", "дерево связей", "сужение кольца". Для анализа налогоплательщиков используется более 50 критериев риска, которые постоянно совершенствуются на основе внутренней и внешней информации, при этом алгоритмы расчета этих критериев остаются закрытыми.

Метод "светофора" позволяет разделить все проверяемые декларации по НДС, заявляющие о возмещении из бюджета, на три группы риска с применением соответствующей формы контроля к каждой группе. Зеленым сигналом помечается группа деклараций с низким риском. К таким декларациям применяется упрощенный контроль. Желтым сигналом помечается группа деклараций со средним риском. По таким декларациям проводится обычный контроль. И, наконец, красным сигналом помечается группа деклараций с высоким риском. К ним, соответственно, применяется усиленный контроль. Такое зонирование деклараций, по словам докладчика, уже зарекомендовало себя достаточно эффективно. Если по "зеленой" группе отмечается только 10,7% отказов от всех деклараций в этой зоне, по "желтой" группе таких отказов уже 27,8%, а по "красной" группе количество отказов возрастает очень существенно – до 61,2%. В целом же при использовании такого подхода отмечается сокращение мошеннического возмещения НДС в 2 раза.



Заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета, д.э.н., проф. **И.А. Майбуров** (г.

Екатеринбург) сделал доклад о транспортном налоге как перспективном источнике субфедеральных дорожных фондов. Как отметил докладчик, темпы ввода новых дорог в 2 раза отстают от темпов увеличения автопарка. Финансовых ресурсов в дорожных фондах не хватает. Регионы практически не имеют, а муниципалитеты совсем не имеют своих источников формирования дорожных фондов. При этом современный трафик на 90 % формирует частный автотранспорт. Доля общественного автотранспорта и коммерческих перевозок не превышает 10 %. Докладчик проанализировал показатели финансирования дорожной сети. В настоящее время доля расходов на дорожное строительство достигла исторического максимума в 1,8 % от ВВП. В то время как в Италии доля расходов на дорожное строительство в ВВП достигает 4,8%, Финляндии 4,3%, Великобритании 4%, Испании 3,9%, Франции 3,7%, Швеции 3,2%, Норвегии 3,1%, Дании 2,9%, и только в Австрии - 1,9%. По мнению докладчика, государственные расходы на дорожное строительство в России должны быть больше 5% ВВП. Для таких повышенных расходов существуют объективные предпосылки: большая территория страны; повышенные расходы на ремонт дорог в результате аномальных температурных амплитуд эксплуатации дорожной сети в диапазоне от +40 до -40°C; неразвитая дорожная сеть; низкое качество существующей дорожной сети и инфраструктуры; отсутствие частных инвестиций.

Для решения задачи увеличения расходов на дорожное строительство, докладчик предложил все налоги и сборы транспортного характера сделать целевыми, формирующими тот или иной дорожный фонд. Кроме того, необходимо усиливать фискальную и регулирующую роль транспортного налогообложения, чтобы основные отрицательные внешние эффекты от повышенного использования автотранспорта на территории компенсировались автовладельцами, а не всей территориальной общиной. В рамках этих целевых установок, докладчик сформулировал концептуальную модель транспортного налога как целевого налога, зачисляемого в региональные и муниципальные дорожные фонды. Для этого налоговая база должна совместно использоваться регионами и муниципалитетами, а ставка транспортного налога должна расщепляться на региональную и местную компоненты. По мнению докладчика, целесообразно ввести многоуровневое управление элементами налога. Федеральный центр устанавливал бы базовые ставки и рас-

щепление ставок. Регионы и муниципалитеты при этом не смогли бы уменьшать, а лишь увеличивать до 10 раз свои ставки. При этом корректировать ставку должны три коэффициента: экологического класса автомобиля, уровня автомобилизации и плотности дорожной сети на территории. Как подчеркнул докладчик, необходима экономически обоснованная дифференциация транспортного налога для территорий с разным уровнем автомобилизации и разной плотностью дорожной сети.

Заведующая кафедрой налогов и налогообложения Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., проф. **Л.И. Гончаренко** (г. Москва) сделала доклад о парафискалитетах и их роли в доходах органов местного самоуправления. По мнению докладчика, декларируемый Президентом тезис о невозможности повышения налоговой нагрузки на экономику и население в ближайшее время воспринимается неоднозначно, в том числе вследствие расширения практики введения, так называемых, парафискальных платежей и сборов, которые не признаются налогами, а также других сборов в бюджет, которые не кодифицированы НК РФ, соответственно в расчет налоговой нагрузки не включаются. По разным оценкам количество парафискалитетов в настоящее время от 8 (отчисления организаций и объектов с особо радиационно опасным производством, отчисления на цели энергосбережения; взносы, уплачиваемые в Агентство по страхованию вкладов; третейские сборы) до 27 (в частности, еще и отчисления госкомпаний в фонд "Сколково", сбор на выплату вознаграждения за свободное воспроизведение фонограмм и аудиовизуальных произведений в личных целях, утилизационный сбор, портовые сборы и др.).

Парафискалитет, по мнению докладчика, выступает как плата за услуги, устанавливаемая административным органом (в том числе министерствами, ведомствами, органами местного самоуправления), взимаемая на разовой основе с регулируемых им лиц или организаций либо в целях сбора средств, помещаемых в специальные фонды для оплаты издержек административного органа, связанных с регулированием. Однако, что в ряде случаев в России в настоящее время парафискальные платежи поступают в федеральный (плата за загрязнение окружающей среды, утилизационный сбор) или иные бюджеты бюджетной системы (торговый сбор). Как подчеркнула докладчик, отсутствие достаточного законодательного обеспечения отчет-

ности за целевое и рациональное использование собранных посредством обязательных платежей средств выражается в факте отсутствия официальных, систематизированных сведений о поступлении парафискальных платежей и их использования по целевому назначению в целом, по бюджетам субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Директор Института налоговой политики и налогового администрирования Финансового университета при правительстве Российской Федерации, д.э.н. **М.Р. Пинская** (г. Москва) сделала доклад об искажениях налоговой конкуренции на субфедеральном уровне. Докладчик сделала акцент на том, что под налоговой конкуренцией следует понимать способ взаимодействия разных уровней власти, основанный на стремлении каждого из них расширить свои полномочия по управлению мобильной налоговой базой, создаваемой на определенной территории. При вертикальной налоговой конкуренции происходит "параллельное использование налоговых баз", когда разные уровни власти независимо друг от друга устанавливают разные налоги на одну и ту же налоговую базу. Под горизонтальной налоговой конкуренцией подразумевается конкуренция между субъектами федерации с целью привлечения налогоплательщика на свою территорию за счет создания благоприятного налогового климата в регионе, включая эффективный режим налогового администрирования (так называемая "конкуренция налоговых проверок"). В результате избыточного государственного регулирования происходит искажение вертикальной налоговой конкуренции за налоговую базу, поскольку сфера влияния федеральной власти распространяется на налоговую базу, полномочия по управлению которой принадлежат субъектам Федерации. Негативным эффектом такого искажения является появление выпадающих налоговых доходов региональных бюджетов. Это относится в полной мере к налоговым льготам по региональным и местным налогам, устанавливаемым федеральным центром. При решении вопроса о сохранении или отмене льгот по региональным и местным налогам должен быть достигнут компромисс между интересами федерального центра и интересами территорий. Возможны два варианта решения проблемы: во-первых, можно отменить федеральные льготы, во-вторых, с учетом того, что решение о предоставлении льгот принимается на федеральном уровне, можно компенсировать выпадающие доходы региональных и местных

бюджетов за счет средств федерального бюджета.

Докладчик аргументировала, что искажение горизонтальной налоговой конкуренции в виде потери контроля над управлением налоговой базой территории на региональном уровне можно наблюдать в современной России в связи с созданием в 2012 г. института консолидированной группы налогоплательщиков (КГН). Субъекты Федерации стали более уязвимыми к возможным манипуляциям со стороны налогоплательщиков, направленным на перемещение налоговой базы из одного региона в другой, поскольку по действующим правилам по итогам налогового периода осуществляется взаимозачет прибылей и убытков участников КГН. По мнению докладчика, объем налоговых поступлений в региональный бюджет не отражает реальный вклад каждого региона в создание благоприятных условий для инвесторов и не стимулирует региональные власти к созданию дополнительных условий для повышения своей налоговой конкурентоспособности.

Секционная работа

Оживленные дискуссии состоялись на трех тематических секциях: (1) субфедеральные бюджеты и налоговая политика (модератор Иванов Ю.Б.); (2) проблемы и перспективы совершенствования местного налогообложения (модератор Гончаренко Л.И.); (3) специальные налоговые режимы как потенциальный источник доходов субфедеральных бюджетов (модератор Пинская М.Р.). На этих секциях в общей сложности было обсуждено более 20 докладов (презентации всех докладов доступны на сайте симпозиума <http://www.intaxsym.ru/2015---vii-simpozium/partnery-vii-simpoziuma>).

Значительный интерес вызвала общественная экспертиза результатов налоговых исследований докторантов, так называемый, День докторанта (модератор Пансков В.Г.). В частности, практика организация такой экспертизы, реализуемая уже третий год подряд, привлекает не только самих докторантов, поскольку позволяет им получить независимую оценку их исследований, советы и рекомендации, но и организаторов налогового симпозиума, заинтересованных в притоке новых идей и новых участников.

Завершил работу симпозиума круглый стол "Приоритеты развития и повышение качества научных исследований в области налогов и налогообложения". Была презентована новая монография "Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития" [9]. Также был презентован новый профильный журнал симпо-

зиума "Journal of Tax Reform" (сайт: jtr.urfu.ru), ориентированный на размещение англоязычных полноформатных статей по различным проблемам налоговых реформ и продвижению его в международном налоговом научном пространстве. Главный редактор журнала И.А. Майбуров подчеркнул, что журнал будет приветствовать междисциплинарные подходы к исследованиям и поддерживать следующие рубрики: административно-управленческие проблемы налоговых реформ; экономические проблемы налоговых реформ; экономико-математические модели налоговых реформ; юридические аспекты налоговых реформ; социология и психология налогообложения; противодействие уклонению от уплаты налогов; исторический опыт налоговых реформ.

Большой интерес участников круглого стола вызвал доклад заведующей кафедрой налогов и таможенного дела Байкальского государственного университета экономики и права, д.э.н., проф. **А.П. Киреенко** (г. Иркутск) "Методы проведения научных исследований в области налогов и налогообложения". Докладчик подчеркнула, что в изучении налогов, как и в экономической науке в целом, наибольший прогресс в настоящее время обнаруживается не в разработке новых теорий, а в развитии эмпирических исследований и применении теорий к решению конкретных практических задач. В развитии теории налогообложения прослеживается тенденция к все более узкой специализации исследований. Если теория Кейнса, созданная в начале XX в., отражает элементы анализа общего функционирования экономики, то разработки конца века исследуют закономерности и взаимосвязи, установленные для определенного набора условий (например, для отдельных демографических групп налогоплательщиков; для товаров с определенным типом эластичности по цене; для фиксированного типа рыночных структур).

По мнению докладчика, одним из современных методов изучения экономических явлений, в том числе налогов, становится экспериментальная экономика – сочетание экспериментальных методов с методами психологии и методами других социальных наук. Основные виды экономических экспериментов – это разговоры с теоретиками (проверка теоретических прогнозов); поиск фактов (изучаются факторы, не охваченные теоретическими исследованиями); "шепот в уши принцессы" (диалог между экспертами и политиками). В качестве основных методик проведения экспериментов докладчик выделила две: лабораторные экспери-

менты (в качестве испытуемых, как правило, используются студенты); полевые исследования (сложные и дорогие исследования реальных ситуаций и документов). При этом была подчеркнута особая практическая значимость для налоговых исследований именно первой методики. В числе проблем, которые могут быть исследованы путем проведения экспериментов, докладчик обозначила следующие: (1) реакция налогоплательщиков на изменения в налоговой сфере; (2) трансформация индивидуальных решений в групповые; (3) использование инструментария других социальных наук (социология, психология, антропология).

Заинтересованное обсуждение участников круглого стола вызвала проблема идентификации тематического фокуса следующего симпозиума, а также будущих издательских проектов. Были сделаны различные предложения, проведен их анализ. В итоге, участники круглого стола подтвердили наибольшую заинтересованность в подготовке ряда тематических энциклопедических словарей по разным сферам налогообложения. Данный проект рассчитан на несколько лет и позволит осуществить теоретико-методологический прорыв в понимании большинства налоговых терминов и подходов.

Заключение.

В целом же, следует отметить, что участники симпозиума вышли на новое качество обсуждения актуальных проблем налоговых реформ, об этом неоднократно говорилось в дискуссии. Каждый участник почерпнул для себя что-то новое, наметил направление дальнейших исследований, чтобы на следующем симпозиуме сделать новый доклад. Общим же итогом проведения симпозиума "Теория и практика налоговых реформ" следует считать бесценный опыт научной дискуссии, скрупулезный анализ последних научных разработок и лучшего зарубежного опыта, а главное – новые научные контакты и перспективы будущих совместных исследовательских проектов.

Итоговое решение, как обычно, можно уместить в формате одного предложения. Практику проведения подобных симпозиумов следует продолжать. Восьмой симпозиум "Теория и

практика налоговых реформ" состоится в конце июня - начале июля 2016 г. в г. Йошкар-Оле. "Эстафетную палочку симпозиума" принимает Поволжский государственный технологический университет (кафедра бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности). Мы будем рады видеть новых участников и приветствовать новые идеи! Мы будем рады любой организационной и спонсорской помощи! Ждем Вас! Пишите на электронный адрес оргкомитета: 5symposium@mail.ru

Список литературы

1. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б. Налоги и налогообложение: сверяем позиции // Налоги и финансовое право. 2009. №6. С. 196-207.
2. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б. Теория и практика налоговых реформ: сверяем позиции // Налоги и финансовое право. 2010. №10. С. 194-202.
3. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Крисоватый А.И. Налоговым реформам - научную основу // Налоговая политика и практика. 2011. №4. С. 10-13.
4. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Гончаренко Л.И. Реформирование налоговых систем: новое качество обсуждения // Налоги и финансовое право. 2012. №7. С. 180-190.
5. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Гончаренко Л.И. О Четвертом Российско-Украинском налоговом симпозиуме // Инновационное развитие экономики. 2012. №4(10). С. 2-11.
6. Тарангул Л.Л., Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Гончаренко Л.И. Пятый Украина-Российский симпозиум: теория и практика налоговых реформ // Экономика. Налоги. Право. 2013. №4. С. 145-151.
7. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Погорлецкий А.И. Теория и практика налоговых реформ: обмен идеями продолжается // Налоговая политика и практика. 2014. №9. С. 7-9.
8. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Погорлецкий А.И., Гончаренко Л.И. Шестой Российско-Украинский симпозиум: теория и практика налоговых реформ // Экономика. Налоги. Право. 2014. №4. С. 151-158.
9. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития: монография / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 415 с.

*Савенкова Татьяна Ивановна,
PhD, д-р экон. наук, профессор
Эстонского университета прикладных наук
по предпринимательству Майнор
г. Таллин
E-mail: eek@eek.ee*

О МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ "ИННОВАЦИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СМЕНА ПАРАДИГМЫ "

В статье приведена информация о проведении международной научно-методической конференции на базе Эстонского университета прикладных наук по предпринимательству Майнор, проанализированы выступления отдельных докладчиков, тезисы докладов которых приложены на английском языке.

Ключевые слова: международная конференция, инновации, предпринимательство, новые методы и программы.

В Таллине на базе Эстонского университета прикладных наук по предпринимательству Майнор, с которым Поволжский государственный технологический университет осуществляет академическое, научное и культурное сотрудничество, была проведена Международная научно - методическая конференция "Инновации и предпринимательство: смена парадигмы". Для обсуждения организаторы конференции предложили темы:

- Наставничество в области предпринимательства.
- Внедрение новых методов, программ и практики наставничества в предпринимательстве.
- Создание успешных ENTREPRISES через наставничество.
- Наставничество: изменение мышления.
- Предпринимательство и образование.
- Изменение парадигмы обучения и преподавания предпринимательства.
- Внедрение новых методов образования и методов преподавания предпринимательства.
- Разработка учебных программ для обучения предпринимательству.
- Практика оценки предпринимательского образования.
- Предпринимательская педагогика и др.

Существует большой интерес к развитию предпринимательства, к углублению сотрудничества, объединяющего европейские и национальные опыты, к обучению в этой сфере. Ранее в Таллине этим Университетом уже были проведены две конференции: "Образовательные аспек-

ты предпринимательства и творчества" и "Инновации и предпринимательство: новые способы мышления" <http://conference.euas.eu/>

Развитие предпринимательства в непростых экономических и политических условиях во всем мире может достичь высокого уровня, для этого требуется держать руку на инновационном пульсе экономики, ставить и решать проблемы, помогать советами управленцам предприятий. В работе этой конференции по предпринимательству приняли участие не только представители вузов и бизнеса ЕС, но и России. Рабочими языками на этой конференции были английский, эстонский и русский.

С приветственным словом к участникам обратилась ректор Эстонского университета Майнор профессор **Криста Туулик**. Основными обсуждаемыми темами и докладчиками в рамках пленарного заседания руководство Униаерситета Майнор определили:

- **Kirsten M. Poulsen** "Mentoring for entrepreneurship - sharing a passion for initiatives, innovation and new business" / "Наставничество предпринимательства - обмен страсть к инициативам, инновациям и нового бизнеса";
- **Yrjö Ojasaar** "Mentoring in small enterprises" / "Наставничество в малых предприятиях";
- **Paul Coyle** "Entrepreneurial Leadership" / "Предпринимательское лидерство";
- **Tõnis Arro** "Estonia - startup nation of Europe? Bottlenecks and opportunities" / "Эстония – развитие в Европе. Угрозы и возможности".

Пленарное заседание было открыто профессором **Кирстен М. Поульсен / Kirsten M. Poulsen** из Копенгагенской школы бизнеса.



Кирстен М. Поульсен является международно признанным экспертом программы наставничества в бизнесе с более чем с 20-летним международным опытом. С 1990 года она работает и на национальном уровне (Дания), и на международном уровне. В 2000 году она создала консалтинговую компанию.

Профессор **Пол Койл / Paul Coyle** из Предпринимательского университета обсудил вопросы, относящиеся к развитию предпринимательского лидерства, управлению высшим образованием в этой сфере.



Теория и практика предпринимательского лидерства является его главным научным интересом.

Тынис Арро / Tõnis Arro поделился своим опытом и идеями в сфере предпринимательства. В настоящее время работает в качестве генерального директора Эстонского фонда развития.



Консультант и тренер команд и руководителей, партнер в компании Executive Lab Search helping to find он помогает найти профессионалов для портфельных инвестиций. Имеет степень по психологии Тартуского университета, изучил когнитивно-поведенческую психотерапия в Университете Хельсинки и управление в Лондонской школе бизнеса. Он недавний выпускник Академии Коучинг в Лондоне и в настоящее время участвует в программе стипендий Кауфман of Academy of Executive Coaching in London and currently participating in Kaufmann Fellowship program.

Юрьё Ојасаар / Yrjö Ojasaar председатель правления Эстонской службы Industry Association Estonian Service Industry Association and, и один из самых почитаемых экспертов Эстонии по предпринимательству. В процессе работы поделился практическими советами о том, как поддерживать стартапы через наставничество.



Имеет обширный опыт проектирования предпринимательской деятельности и опыт правового обеспечения и защиты бизнеса.

Работа на конференции проходила на английском и русском языках в трех параллельных секциях.

В первой секции **Entrepreneurial education, values, and partnership as driving forces of entrepreneurship development (English Language)** / Предпринимательское образование, ценности, инновации и партнерство как движущие силы развития предпринимательства (английский язык) были представлены и заслушаны доклады:

- **Taimi Elenurm / Tiit Elenurm** "The meaning of entrepreneurship for unemployed persons" / "Смысл предпринимательства для безработных".

- **Aigars Andersons / Prof. Maira Lescevic** "Key factors and strategy for successful investment attraction" / "Основные факторы и стратегии для успешного привлечения инвестиций".

- **Karin Kuimet / Eneken Titov** "The generations of Estonian small business' leaders based on their values" / "Развитие эстонского малого бизнеса и лидеров на основе ценностей".

- **Øivind Strand** "A long and winding road, lessons learned from the process of developing a knowledge building project with the industry" / "Тенденции развития и уроки, извлеченные из процесса разработки проекта развития промышленности".

- **Piret Einpaul / Tauno Õunapuu** "Planning and distinctions of support system of non-academic staff involved in informing and consulting entrepreneurship students" / "Планирование и различия системы поддержки преподавательского состава, участвующего в информировании и консультировании студентов предпринимательства".

- **Maira Lescevic** "Project Nobanet - opportunities and challenges for development of business and university cooperation" / "Проект Nobanet - возможности и вызовы для развития бизнеса и университетского сотрудничества".

- **Ivika Born / Taimi Elenurm** "Expectations of the participants" / "Ожидания участников".

- **Ruth Alas / Tiit Elenurm** "Management styles of successful entrepreneurs" / "Стили управления успешных предпринимателей".

В процессе работы второй секции **Innovation, cooperation and partnership in entrepreneurship (Russian Language)** / **Инновации, сотрудничество и партнерство в области предпринимательства (русский язык)** были заслушаны сообщения:

- **Ольги А. Мироновой** "Оптимизация налоговой политики предприятий в условиях использования трансфертного ценообразования".

- **Ольги И. Васильчук** "Предпринимательство и развитие научной и инновационной деятельности в регионе".

- **Валерия Л. Поздеева** "Актуальные вопросы анализа экономической безопасности компании".

- **Ханона З. Барабанера** "Высшее образование в сфере предпринимательства в новых условиях".

- **Татьяны И. Савенковой** "Кластеризация предпринимательства и логистических услуг".

- **Елены Е. Голанд / Татьяны И. Савенковой** "Инновационное развитие образования и предпринимательская образовательная среда".

В работе 3-й секции **Наставничество предпринимательства** **Кирстен М. Поульсен** предлагала использовать возможность изучить динамику наставничества с использованием интерактивных упражнений.

По результатам работы конференции к основным способам и методам развития предпринимательства и предпринимательского мышления участники отнесли:

- Электронное обучение в предпринимательском образовании.

- Предпринимательские исследования.

- Анализ результатов предпринимательского образования.

- Планирование предпринимательского образования.

- Подготовку преподавателей предпринимательства.

- Развитие предпринимательского духа среди студентов.

- Создание предпринимательских университетов в системе высшего образования.

- Разработка предпринимательской культуры в высших учебных заведениях.

- Разработка предпринимательской среды в высших учебных заведениях.

- Новые стратегии в ведущих университетах предпринимательства.

- Развитие лидерства и культуры предпринимательства в университетах.

- Лучшая практика выращивания предпринимательского дела среди студентов, преподавателей и в обществе.

Что это значит / нужно, чтобы стать предпринимателем.

- Предпринимательские знания и поведение.

- Равенство в сфере предпринимательства.

- Инновации и предпринимательство.

- Социальное предпринимательство.

- Социальная видение и социальные ценности предпринимательства.
- Университет делового сотрудничества и партнерства.
- Лучшие практики в университете делового сотрудничества и партнерства.
- Проблемы университетского делового сотрудничества.
- Стратегический менеджмент и предпринимательство.

- Стратегия, инструменты и механизмы в области предпринимательства.

- Проведенное мероприятие позволило участникам озвучить собственные позиции в сфере предпринимательства, обсудить новые положения по его развитию, научному и методическому обеспечению.

Далее мы приводит некоторые материалы выступлений участников конференции, сделанных в рамках открытого микрофона на английском языке.

Hanon Barabaner
Dr., professor,
Head of Centre for Business Research Ecomen
Estonian Entrepreneurship University Mainor

HIGHER EDUCATION IN NEW CONDITIONS

Rapid acceleration of scientific and technological progress (transition to the 6th technological order) obligates universities to train specialist on the basis of high technology (in various branches of human activity) and a view to future. Only the close cooperation of universities with research institutions, leading companies and authorities (including international ones) that define the development strategy of the country, region or world can ensure the fulfilment of these requirements. All of the above-mentioned means that universities have to:

First, maintain an ongoing in-depth monitoring of the global technology market and participate in its formation within their majors in order to predict what kind of environment (physical, technological, economic, intellectual) will have to work their graduates in;

Secondly, monitor no less profoundly the global, regional and national labor markets in order to adequately and timely respond to the current and future needs of these markets;

Furthermore, become an active part of the so-called "triple helix" (or "pentacoil"), which provides the innovative development of the economy;

And finally, build their curricula based on those processes that are, or rather should be dominant in the provision of human activity in the coming decades, such as:

Economization (under conditions of increasing scarcity of natural resources) – the transition to a resource-efficient technologies in all areas of natural resource management.

Ecologization (in terms of the increasing pollution of the environment) – the transition to environmentally safe technologies and the formation of Environmental Management Systems.

Socialization – an active establishment of a universal society on the basis of the formation (recognition) of a system of universal values and international law.

Information, i.e., more means to quickly transfer any advances in economization, ecologization and socialization worldwide.

Innovativeness – the desire and ability to develop and implement breakthrough innovations that are radically different from traditional technologies and systems, forming a new set of technology (environment).

Implementation of these requirements tasks the universities with a range of new challenges which may only be solved in the broad cooperation of institutions themselves, their integration, and active interaction with the real economic environment.

Krista Tuulik
Eneken Titov

ABILITY TO INSPIRE – KEY SKILL FOR TEACHER IN HIGHER EDUCATION

Despite of international cooperation, mobility between the universities and even counties, the teaching practice in higher education is quite different. Mostly, at least in EU, the researchers and managers of education are agreed in one thing – the student is the centre of teaching-learning process. To be more exact, nowadays the classical teaching-learning paradigm is not appropriate anymore and focus is moved from teaching to learning. Therefore the expectations for the teacher are also changed and teachers' ability to involve and "kindle" the students is emphasised as one of the key skills according to modern learning paradigm. Although inspirational or inspiring teacher is frequent term, the content of this is not understood in the same way.

The aim of the article/presentation is to map the factors, which form the construct "inspiring teacher" using modern theories of education and previous scientific researches. Article helps to understood and unify the content of this term, showing the factors describing the essence of "inspiring teacher".

KEYWORDS: inspiring, higher education, teaching skills

Tatyana Gvarliani

Ph. D., the professor, faculty manager SSU, Sochi, Russia

E-mail: antana-tata@mail.ru

Elena Vorobey

Ph. D., the professor, faculty of economy SSU, Sochi, Russia

E-mail: e.vorobei@mail.ru

INVESTMENT POLICY IN THE FIELD OF TOURISM AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF RUSSIA

In modern conditions the impact of investment policy in the development of the industry of hospitality and tourism had acquired particular relevance. Tourism is a rapidly growing sector of the world economy, providing a huge positive effect on the economy of the State. Tourism is often the lever, which allows to improve the economy of the country. In many countries, tourism plays a significant role in the formation of the gross domestic product, create additional jobs and employment, enhance the country's foreign exchange. Tourism has a great impact on such key sectors as transport and communications, construction, agriculture, consumer goods production and the other, that is a catalyst for economic and social development. Tourism has become one of the most lucrative businesses in the world. The tourist industry runs on renewable resources and is a long-term, economically viable prospect. Today, the economic stability of many countries (such as Switzerland, Austria, France, etc.) in large part by the ever-increasing tourism revenues. Moreover, there are countries whose economies are fully based on income from the tourist industry.

At present, tourism accounts for 11% of the world's gross domestic product, 7% of the world's investment, 8% of the total number of jobs. In recent years, Russia has to pay more attention to the development of tourism. However, a deep potential of tourism in Russia has not disclosed. You want done to Russia became the leader of world tourism. Our country has huge potential for tourism development. According to the WTO, the potential for Russia to the level of infrastructure development to take up to 40 million. foreign tourists a year and receive significant revenues from the provision of services. Now Russia in international tourism accounts for about 7% of the tourist flow, and the share of international tourism in the country's gross domestic product accounts for only 0.1%. The contribution of tourism industry to the national economy depends on the investment policy.

Keywords: Investment policy, tourism, development, Russia.

Hanon Barabaner

Doctor of Economics, professor,

member of IHEAS,

member of Russian Academy of Natural Sciences

HIGHER EDUCATION IN THE NEW ENVIRONMENT

While performing a serious scientific system analysis it is becoming clear that the world has entered an unprecedented, long-term and polysystem crisis, global both in its spatial coverage and depth of effects.

Speaking about a polysystemic crisis let's outline, at least sketchily, what systems are in crisis. The financial and banking system has shown its ineffectiveness. The crisis of the existing world currency system is obvious. It became clear that the world faces an environmental catastrophe.

There is an active depletion as a result of the human's activity. As one of the answers can be the need for a total modernization of the entire manufacturing complex. Crises in this complex are also obvious. The process of social and economic stratification is becoming catastrophic. There is an acute question of the need for rapid changes in the relationships between the "golden billion" and the rest of humanity. Ultimately, we can state the crisis of the existing world order.

Considering the crisis which we are experiencing as a polysystem, we must mention the crisis of a neo-liberal model of capitalism which has been dominating for a long period of time.

Speaking of a polysystem global crisis, it should be noted that growth of this crisis is going along with globalization, which to some extent itself provokes the crisis, contributing to its spatial spread ("crisis bacillus knows no boundaries").

Naturally, the way out of the global polysystemic crisis in conditions of globalization will require a fundamental restructuring and modernization of the world system of higher education as one of the basic systems of functioning of modern humanity.

In this regard, it is necessary to examine new trends in higher education that are generated by both the process of globalization and by the peculiarities of the current world crisis.

Higher education is becoming increasingly popular. Diversification of higher education according to institutional forms, levels and content is going on. There is a trend towards internalization of higher education. Expansion of higher education raises the problem of the quality of education and the problem of higher education increasing financing. Rapid obsolescence of knowledge acquired issues a challenge of moving the focus of the training with the preferential development of the massive amounts of systematic ("book") knowledge on inoculation of a self-development culture and tools for lifelong learning.

Higher education is experiencing a growing influence of professional associations which call upon higher education to accelerate the entry of students and graduates in the labor market and increase their readiness to work in a professional environment.

Development of a single world (global) labor market stipulates the necessity of tough unification of specialist training programs. A huge level of competition in this market raises the question of providing the highest quality of training for all graduates. Sharp acceleration of scientific and technological progress (transition to the sixth technological order) requires universities to train specialists on the basis of the latest technology (in all spheres of human activity), with due consideration of the future. Only close cooperation of universities with research institutions, leading companies and governmental agencies (including international), defining the development strategy of the country, the region, and the world can ensure compliance with these requirements.

Fulfillment of these requirements issues a new challenge to a number of universities that can only be solved in the course of their extensive interaction and integration. What are those requirements? It is clear and precise profiling of universities. This, of course, does not preclude a sufficiently large set of specializations in universities of big countries, countries which specialize in production of large groups of goods and services. It also means involvement not only local lecturers in training of specialists, but also the best professors from other countries, that is, a considerable development of faculty members international mobility. It is a sharp increase in communication of universities with all real spheres of social life, that is, greater involvement of specialists of the industry in the teaching process.

An actively holding discussion on the functioning and development of higher education in the world allows making two essential conclusions.

The first one is that the problem of the functioning and development of higher education is recognized by the international community as one of the key problems of the state.

The second one is that currently there is a lack of a sound system concept of higher education development which is accepted by the world community.

Various points of view on at least six items are under discussion:

- if there should be an open market of educational services, and if you say tougher, should there be the market of educational services at all, or the state takes over the functions of the monopolist in this sphere of services (the ratio of public and private higher education institutions);

- a problem of payment for higher education;

- a problem of the structure of high school (the ratio of universities and universities of applied sciences);

- a problem of quality of higher education and quality criteria;

- a problem of justifying the extent of training of specialists with higher education;

- a problem of the desirability, necessity and possibility of multilingual higher education or transition to higher education in only a few languages.

J. Goland
Tatiana I. Savenkov
Doctor of Economics, Professor EUAS

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF EDUCATION AND EDUCATIONAL ENVIRONMENT

Improving the quality of education and hence the competitiveness is a key issue of the society.

Creativity is the criteria level to identify and develop skills that provide the ability to use effectively the resource of educational space as well as competitiveness.

Increasing demand of employers and employees on quality education and individual dissatisfaction with modern educational process makes distance learning particularly relevant, especially the MOOC as one of the most promising forms and as a harbinger of the structural changes of the educational process.

On the base of an interdisciplinary approach, the massive open education as a training of an expert as well as his further professional development promotes the integrity of the educational and teaching-learning process.

It seems appropriate alternatively in acquisition advancement of the forms of training to continue this program in the framework of an international project to develop a pan-European initiative entrepreneurship education, achieving its full approval in the period 2016 - 2020.

Design and effective use of multicultural educational environment resources would contribute in forming a competitive graduates and professionals.

It is important to establish the competence oriented, personality developing educational systems and cycles in education, to form a system of measures to enhance the motivation for acquiring the knowledge, skills, willingness to work in a competitive environment.

The article describes the system of higher education in Estonia as part of the European Higher Education Area and the experience of the Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences Mainor in the transformation of traditional forms of distance learning into the so-called massive open education.

The article suggests the key areas for human capacity and resources to develop the MOOC in the University with the enhancement of international cooperation.

The models of professional image of competitive entrepreneurs, professionals in the field of economics and management are described

It is proposed to develop a roadmap for improvement program of the University Mainor competitiveness and others.

Keywords: innovation, education, distance education, educational environment resources, competitive specialist, creativity, self-determination, etc.

Eneken Titov
Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences
E-mail: Eneken.titov@eek.ee

Karin Kuimet
Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences
E-mail: Karin.kuimet@eek.ee

THE GENERATIONS OF ESTONIAN SMALL BUSINESS' LEADERS BASED ON THEIR VALUES EESTI VÄIKEETTEVÕTETE JUHTIDE GENERATSIOONID LÄHTUVALT NENDE VÄÄRTUSTEST

Nowadays the workforce is formed by four generations. Practitioners and academicians have raised many questions concerning the generations' ability to cooperate and concerning the management tools. Although generations of Estonian workforce and American or even European countries workforce are not divided similarly (according to birth date), no one has ever questioned if actually different generations

exist. The aim of this paper is to find out the values of the small business' leaders and form the generations' model according to collected data.

We use unstructured Interviews to find out the managers' values and interviews have been carried out in a face-to-face format and we have been trying to get managers to share stories about their management practice. The collected stories have been analysed using expert triangulation and managers' values have been found out. The resulting values and descriptive data allow to form the generations' model.

The findings show that there are different Estonian managers' generations according to the managers' values. Values of managers' generations are partly overlapped - some values seem to be "general" and are not connected to generations, but according to their field or specialisation (management). Results help to lighten and prevent the possible generation conflicts at workplace and form the organisational culture.

Key words : values, management, generations

Mironova O.A.

Doctor of Economics, Professor,

Head of Department of Accounting and Auditing

Volga State University of Technology E-mail: nkc.yola@gmail.com

OPTIMIZATION OF THE TAX POLICY OF THE ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF USE OF TRANSFER PRICING

Each subject oriented in their business activities on the tax policy of the state, while paying close attention to the optimization of its own tax policy. The key issues stand out: the reduction of the tax burden, identification and assessment of tax risks, the use of transfer pricing in controlled transactions. It should be noted that the controlled transactions of large Russian companies are subject to administration by the interregional tax inspectorates. In this regard, the company that claim to the tax authorities on the implementation of the transactions falling within the status of "controlled", carried out between related parties, have to choose from the available options for tax policy one that allows you to conduct transactions with minimal tax risk.

The problem is the timely detection of tax risks and establish effective management tool to reduce the possible risks, avoidance of the implications of their occurrence. In the company's management system - the taxpayers focused on the value of taxes paid. Identification of risks, as a rule, is reduced to an additional payment of taxes and penalties that arise as a result of inspections. A lot of problems in this regard is the use of transfer pricing in large organizations that have a lot of subsidiaries. Establishing a transfer price as internal prices formed on the goods, works, services, and other objects of the rights to which the company makes their implementation interdependent parties, is the basis for the formation of income from transactions. If the transfer price differs from the market, the tax authorities during controls have the right to assess the legality and the real value of income for tax purposes.

It should be noted that in the arsenal of tax authorities for tax control on transactions between related parties there are a number of methods for determining prices "comparable uncontrolled price method", "resale price method", "cost method", "method comparable profitability", "method distribution of profits. "When setting tax policy, each method should be analyzed from the perspective of its conformity to the assessment of the tax base, now formed using approved transfer prices. If it increases the efficiency of tax risk management, reduced the tax burden, it testifies to the impact of tax policy adopted.

Leonid Savenkov

Dr. Prof. Dmitrii Savenkov

INNOVATIONS AND ENTREPRENEURSHIP: INNOVATIONS AS AN INVESTMENT TOOL FOR ENTERPRISES.

To explore the chosen topic, it is necessary to focus on the following questions: are innovations an object of investment for enterprise? What role do innovations play in business development? How should innovation activity be built inside a company? – first of all, it is necessary to determine the correlation

between three terms: investment, innovations and innovation activity, all tied to the economic operations of the corporations.

Investment is understood as the aggregate material, labor and financial costs directed at expanding or upgrading production, increasing the quality of goods and/or services produced, educating staff and conducting research and development.

The elements of investment that deserve special attention are specifically the results of intellectual activity: innovations, implemented, among other things, in the process of innovation activity.

The demand for an active search for new technologies, materials, methods of business organization and management using highly skilled specialists is a characteristic trait of modern entrepreneurship where competition between various participants is extremely heavy. Implementing innovations lays the foundation for building an adequate economic strategy intended to ensure efficient operation of the economic mechanisms within the enterprise.

It should be noted that innovations are also considered a mandatory element of the company development strategy.

An innovation product can include either new inventions or any products, technologies and management mechanisms. Based on this, innovation (development) can be termed as the final result of creative activity impersonated in a new or improved product sold in the market, or a new/improved technological process used in practical operation.

Innovation activity, in turn, can be defined as economic (including entrepreneurial) activity in the area of organization, management and actual performance of innovation process. Attributes of innovations activity include independence in property and organizational activity, association with innovation risks, focus on systematic profit generation, and a comprehensive, systemic, focused nature.

Keywords: innovation, investment, enterprise, innovation activity

Dr. oec Maira Leščevica,

Vidzeme University of Applied Sciences;

B.Sc. Aigars Andersons, Vidzeme University of Applied Sciences

KEY FACTORS AND STRATEGY FOR SUCCESSFUL INVESTMENT ATTRACTION

An investment attraction strategy is important component of an economic development strategy. A community economic development strategy (CED strategy) is a strategic plan for enhancing a community's economy. This strategy can be useful when updating official community development plan and zoning by-laws, as economic development priorities often have a significant impact on land use planning and other community policies. That all gives framework within which business and investment attraction can be pursued.

Much of the work done in preparing the economic development strategy, such as the economic base analysis and assessment of community assets, is also helpful in preparing your investment attraction strategy. The purpose of undertaking the investment attraction strategy is to develop a well-conceived strategic plan for attracting business and investment.

Where appropriate, some smaller communities and/or communities within close proximity to each other may want to consider collaborating to develop and implement a regional investment strategy – investment attraction for agglomeration. This approach may be more effective in attracting business investment.

There are some regions with very well developed investment attraction strategy. Key success factors can be identified.

Key words: Investment attraction strategy, Investment proposal, Entrepreneurship development,

Shemyakina M.S.

*Senior lecturer, Department of Accounting and Auditing
Volga State University of technology*

INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN EDUCATION OF COURSE UNIT "TAX CONSULTING"

Course unit "tax consulting" is included in the training of students in the bachelor degree program "Economy" and the specialty "Economic Security." It should be noted that used in the teaching of this course, educational technology can not meet the reality. In our opinion, the study of these disciplines should be accompanied by the use of methods such as lecture-visualization, problem lectures, case-study and business game.

In one of the modules of discipline include the compulsory study of arbitration practice of tax dispute resolution. In disclosing the material the lecturer should be used such as educational technology lektsiya-visualization and problem lectures. In this case, the lecture is a oral information transformed into a visual form, and visuals, as perceived and realized, can serve as a basis of adequate thought and action. It should be noted that not only must the video sequence to illustrate the oral information but also the contents data being a carrier. In our view, it is appropriate in the study of this module, use the video sessions of arbitration courts. In this case, the lecturer an opportunity to look in detail at each stage of the meeting of the arbitration court and the students - the ability to assess a problem situation from both the tax authorities and organizations, and from the court, as well as to propose to resolve the case.

Thus, the application of the lecture-visualization is provided: the formation of the students professional thinking through systematization and highlight the most important, essential elements of the training content, systematization of the students' knowledge, the creation of problem situations and their possible solutions. With the help of the problem is provided by the lecture: help students to understand theoretical knowledge; development of theoretical thinking; formation of cognitive interest in the content of the subject and professional motivation of future specialists.

Azarskaya M.A.

*Doctor of Economics, Professor, Department of Accounting and Auditing
Volga State University of Technology
E-mail: azarskaya@list.ru*

OBJECTIVES OF INTERNAL CONTROL IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

The questions of strategic management is requiring the development of all management functions which includes internal controls. Monitoring the achievement of the strategic objectives, the effectiveness of interventions to address the risks and their consequences are the current questions remains of the internal control, its organization and methods of implementation.

In organizations using a process approach to the management, we can distinguish the following types of internal control: strategic, administrative, accounting, legal and others.

Internal strategic control is a process that provides information regarding the achievement of the strategic goals of the company. In modern conditions, the strategic goal of any company becomes the maximization of value for the benefit of stakeholders.

Internal management control is a process that provides information about the performance of the company in terms of achieving the strategic objective, i.e. maximize the fundamental value, the development of measures to improve the efficiency of the company in achieving this goal.

One of the most important functions of the internal management control is to analyze the rationality of the functioning of the economic system, presented as a set of business processes, identifying the fundamental value of reserves growth.

Internal accounting control is the process of obtaining information regarding accounting, preparation of financial statements, including a reflecting strategic goals.

Internal control is a legal process carried out to obtain an objective assessment of the compliance of the company with legal requirements; identify and minimize the risks of existing legal, enforcement personnel requirements of the legislation.

Monitoring the implementation these goals can be built based on the model and indicators comprehensively evaluating, characterizing and describing the internal control system with the ability to predict its changes.

Model is needed to establish the state of the system, economic security is achieved under the condition that all parameters are within the permissible limits of their thresholds, and the thresholds are reached one indicator not to the detriment of others.

Outside of thresholds, the company loses the ability to dynamic development, competitiveness and, as a consequence, is doomed to financial insolvency and bankruptcy.

Øivind Strand

Aalesund University College, Department of international business, Norway

E-mail: ost@hials.no

A LONG AND WINDING ROAD, LESSONS LEARNED FROM THE PROCESS OF DEVELOPING A KNOWLEDGE BUILDING PROJECT WITH THE INDUSTRY

All over Europe, higher education institutions experience major changes. The structure of institutions, as well as the funding, and the societies' expectations to them are all changing. Most affected are the smaller, often regional, institutions which fit under the broad label of Universities of Applied Science (UAS), Kyvik and Lepori (2010). These institutions are in crossfires between governments' policy for massive merging processes in the sector, a re-direction towards more academic research and the expectations to play an active role as a regional knowledge provider. As a consequence of new funding regimes, more of the UAS's incomes are expected to come from the National research council or EU on one side and from projects and cooperation with the industry on the other side. The knowledge needs in the industry are generally of a more multi-discipline, Mode 2 type (Gibbons et al. 1994), whereas the academic credibility of a scholar or an academic institution are generally based on Mode 1, discipline based knowledge.

This paper explores the process of developing a knowledge building project between Maritime offshore firms and a small (2000 students) university college in Ålesund, Norway. The coastline between Bergen and Trondheim on the west coast of Norway is the home base of one of Norway's most complete industry clusters (Reve & Sasson, 2012), the Norwegian maritime cluster. The focal point of the cluster is the region surrounding the city of Ålesund, where Ålesund University College is located. The knowledge building project was directed towards challenges in the Maritime Offshore Industry. The paper intends to shed new light on two areas:

- How can a small applied academic institution in the region build an academic consortium in order to compete for research funding
- How can the same institution build connections and network with the regional industry in order to gain commitment and funding for research projects

Keywords: University-business cooperation, Triple helix theory, Competence building projects

References:

Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S., Scott, P., Trow, M., (1994). *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies.*

Sage, London

Kyvik, S., Lepori, B.(eds.) (2010), *The Research Mission of Higher Education Institutions outside the University Sector, Striving for Differentiation Series: Higher Education Dynamics, Vol. 31, Springer.* ISBN 978-1-4020-9244-2

Reve, T., Sasson, A. (2012), *Et kunnskapsbasert norge (Norwegian)/A knowledge –based Norway, Universitetsforlaget, ISBN10: 8215018556.*

PLANNING AND DISTINCTIONS OF SUPPORT SYSTEM OF NON-ACADEMIC STAFF INVOLVED IN INFORMING AND CONSULTING ENTREPRENEURSHIP STUDENTS

In recent years the quality of study organization research (Haaristo, 2014, Saar et al, 2012) has focused on explaining students' expectations, their needs, and the level of satisfaction. Mentioned studies have identified the areas that need greater attention. In 2013 the author's attendance at the research (Kumpas et al 2013) showed that students' expectations of learning and teaching quality are heavily dependent on a variety of personal and social factors. It's necessary that higher education institutions take the mentioned distinctions for working out consulting and support system and assuring students' satisfaction into account. Considering the structure of Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences (EUAS), it is important to note that employed students, adult learners and entrepreneurship students have rather different expectations and needs connected with study organization. For example, a delay in examination results is a significantly more important problem for entrepreneurship students' in comparison with others.

To meet the expectations above, it is important to develop and deploy the most effective and feasible solution that takes into account the structure of students of higher education institution. In EUAS study consultants in study centres are responsible for informing, advising, and answering questions. Study consultants find solutions to simpler questions and, if necessary, guide the student to specialists. The quality of study consultants' decisions, their communication and consulting skills are therefore of critical importance. Many higher educational institutions use a similar approach to managing study process problems.

Recruitment prerequisites for study consultants are communication skills, ability to cope with stress, ability to learn, and willingness to work in shifts; also, they are not expected to have consulting experiences nor pre-knowledge about entrepreneurship education and methodology. Job analysis conducted in 2013 gave an overview of the activities of consultants, their learning and training needs.

There have been enough technical trainings for study consultants of EUAS in recent years (study information system, system of recognition of prior and experiential learning, etc.). At the same time there has been a lack of regular communication skills and consulting trainings and no overview of study consultants' knowledge in characteristics and methodologies of entrepreneurship studies.

Determining work and training related needs of study consultants and creating a support system helps them to improve work quality and increase work satisfaction.

The aim of current research is to find out and specify which knowledge, skills, and resources are considered important by EUAS study consultants in order to provide support for the students and to make their study experience as likable and efficient as possible.

Semi-structured interviews with study consultants and library workers are conducted for the research. The interviews are based on the above mentioned student research results, job descriptions of employees, and the study process model of EUAS.

As a result of the analysis of the interviews it is possible to specify the job duties of study consultants and evaluate the conformity of existing job descriptions to their actual functions. The main result of the research is an overview of the existence of necessary competencies for the execution of the job functions of the study consultants and their expectations for training activities, counselling, and support activities.

On the basis of the results it is possible to work out a support system for entrepreneurship students in order to make the work of study consultants more efficient.

KEYWORDS: higher education, support system, non-academic staff

References:

Haaristo, Hanna-Stella 2014. Üliõpilaste tagasiside Eesti kõrgkoolides. Tallinn: Poliitikauuringute Keskus Praxis.

Saar, Ellu; Tamm, Auni; Roosalu, Triin; Roosmaa, Eve-Liis 2012. Mittetraditsiooniline tudeng kõrgkoolis. Tartu: SA Archimedes

Kumpas, Kaija; Õunapuu, Tauno; Titov, Eneken; Kiili, Jaanus 2013. Students' evaluations of learning: is there a difference according to sex, age, field of study and working experience? Higher education - higher level learning?, January 23th-25th, 2013 in Tallinn, Estonia. , 2013.

Ruth Alas
Tiit Elenurm
Estonian Business School
Tallinn, Estonia
E-mail: tiit.elenurm@ebs.ee
ruth.alas@ebs.ee

Elizabeth J. Rozell
Wesley A. Scroggins
Missouri State University
E-mail: erozell@missouristate.edu
wesscroggins@missouristate.edu

MANAGEMENT STYLES OF SUCCESSFUL ENTREPRENEURS: A CROSS-CULTURAL COMPARISON OF 27 COUNTRIES

Abstract: The paper reflects results of the second stage of the broader international research program “Entrepreneurship Work in Organizations Requiring Leadership Development” (E-WORLD). This study examines how perceptions of entrepreneurial attributes differ across countries according to management styles. Based on results from 27 countries clusters are formed and management styles of clusters are compared.

Findings across the world indicate that entrepreneurial managers are perceived being the most successful entrepreneurs. Next is manager, who is focused on teambuilding, on integrating organisation. This style is followed by producer, who is focused on providing clients needs. Administrator is considered to be least successful.

However, there are differences in different clusters of countries. Entrepreneurial management style is emphasised the most in Arab countries and Latin American countries and at least in mainland Asian cluster. Integrative manager is most valued in USA and at least in Arab countries and Latin American countries. Producer, focused on short term results is most valued in Arab countries and at least in mainland Asian cluster. Administrator is evaluated highest in USA and Malaysia and lowest in Latin American countries and Arab countries.

To conclude, long term focus is considered more important in most of countries. The Latin American countries and Arab countries value long term efficiency less than the other clusters.

Keywords: success factors of entrepreneur, cross-cultural comparison, management style

Andreyeva Svetlana V.
Cand.ec.sc., associate professor of Accountancy and Economic Analysis Department
Samara State University of Economics, Russia
E-mail: apollonia63@mail.ru

PROFESSIONAL JUDGMENT OF AN ACCOUNTANT AS AN INNOVATIVE TOOL OF ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF BUSINESS ENTERPRISE

Modern business enterprises operate in difficult conditions of uncertainty. It makes crucial the issues of active development of management innovations, including those in the accounting and information field. The most important tool in determining the quality and effectiveness of accounting is a professional judgment of an accountant. By its nature, it is a conscious impact of a specialist in the field of accounting on the processes of formation of accounting and information resources of the enterprise.

Managers and entrepreneurs underestimate the capabilities of this tool, restricting the scope of its application only to official accounting. This approach is unjustified. Proper application of professional judgment of an accountant has a significant impact on interpretation of operating results of an enterprise. The flexibility of this tool is as follows. On the one hand, it ensures provision of accounting information

according to established regulations. On the other hand, it uses the legitimate opportunity of variant accounting rules, which provides targeted changes in the structure of assets and liabilities, income and expenses of the enterprise. This allows increasing the informational attractiveness of enterprise accounting to external users.

Professional judgment of an accountant allows adapting the complex accounting methods to the conditions of a particular company. Professional judgment of an accountant should be considered as a modern accounting innovation, providing flexible information support for a business enterprise.

Key words: professional judgment of an accountant, innovative component of professional judgment

Taimi Elenurm

Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences

Tiit Elenurm

Estonian Business School

THE MEANING OF ENTREPRENEURSHIP FOR UNEMPLOYED PERSONS

The unemployment rate in Estonia has continued to decline in recent years and accounted for 7% during the fall of 2014. There is however the challenge of overcoming long-term unemployment, especially among young people. The paper is focused on studying how the long-term unemployed are willing to engage in business activities as employees or entrepreneurs and how they describe the potential meaningful entrepreneurship initiative and business for them.

The paper reflects how the young participants of Work clubs (Tööklubid) initiated by the Estonian Unemployment Insurance Fund described their wishes and possibilities to become entrepreneurs. We used qualitative study to collect opinions of unemployed club participant and mapped the meanings of becoming „an entrepreneur” among unemployed youngsters. Club participants specified in what kind of circumstances they would need to become an entrepreneur. In fact some of participants already were used to self-employed activities in shadow economy and presented arguments why official entrepreneurship would be inferior to their present life style.

The results show that understanding the meaning of entrepreneurship is different depending on values of young unemployed people and would mean choices between formal and informal business activities, be full-time or part-time and can be implemented in combination with paid employment. Five main business initiative types preferred by unemployed young people are: small handcraft workshop where you can do something practical, either alone or in co-operation with a few trusted friends; re-selling Internet purchased, launching alongside paid employment some service, casual work to help someone for a small fee, mutual work, exchange of services and products through barter deals without financial transactions.

This research leads suggestions how to customize mentoring of unemployed young people taking into consideration their dispositions, attitudes and entrepreneurial orientations.

Keywords: unemployed youngsters, entrepreneurship, meaning of becoming entrepreneur

Tatiana I.Savenkov,

Doctor of Economics, Professor EUAS

CLUSTERS IN LOGISTICS SERVICES

This article discusses innovation in the development of transport logistics services, logistics cluster and Proto. Attention is paid to the structure and their forming objects in the area of Baltic Sea. Being the bridge between East and West, the Baltic Sea region is a major center of world trade.

In order to characterize the transport and logistics system it is important to assess the transport infrastructure, its potential capacity and utilization factor on one side and assessment of region in terms of accessibility to users, end consumers, on the other. Logistics clusters are formed at the intersection of the

main commodity - cargo flows and unite in themselves a set of objects. They feature a dual nature: as an infrastructure element (Proto) of an economic cluster and as an independent form of cluster integration.

Logistic Proto contributes to: effective construction of the territorial transport and logistics and terminal and warehouse facilities; establishment of an effective information system; creation of a system for operational cooperation, planning and supervisory regulation in transport hubs; optimizing the delivery of goods involving several modes of transport and ensuring optimal service maintenance.

The fundamental object in the transport and logistics infrastructure is a seaport – a transport hub which links together all modes of transport, logistics and transportation services. Modern trends in the development of the economy and transportation impose new requirements to the seaport, such as sufficient storage space and industrial parks.

The cluster approach provides the ability to support both from the government and on the international level. The EU program for the development of transport networks (TEN-T) allow ports to become beneficiaries of various grants and funding from the EU structural funds.

Cluster systems optimize and increase the opportunities for participation in competitive activity, allow to satisfy the demands of the market in the supply of goods and services; obtain economies of scale procurement; develop new markets through marketing and innovation policy; achieve stable contacts with financial and lending institutions.

Keywords: innovation cluster, Proto, logistics cluster, transport - logistics cluster, transportation, international transport corridors, etc.

Tatyana Gvarliani,

Ph. D., the professor, faculty manager SSU, Sochi, Russia

E-mail: antana-tata@mail.ru

Elena Vorobey,

Ph. D., the professor, faculty of economy SSU, Sochi, Russia

E-mail: e.vorobei@mail.ru

ACTUAL PROBLEMS OF TAX SECURITY OF THE STATE AND BUSINESS

In the face of the global economic crisis strategy of the economic security of the country is the starting point for the design and build of new conceptual approaches to the improvement of security in different sectors of the economy, the adaptation of existing regulatory tools and techniques that can guarantee the survival and normal functioning of the market economy, despite external and internal threats. Tax controversy and conflict-of-interest balance in the tax field determine the objective necessity of the concept of security of the tax as a separate institution of modern economic security strategy, due to the laws of dialectics tax relations, development and socio-economic realities of the day.

Taxes and tax system should be seen not only as a resource and tool factor impact on the socio-economic processes, but as a real threat to economic security at the present stage. Identifies the main signs of the security tax, which define its place in the structure of national, economic and financial security.

Tax competition among countries to attract multinational investors is a serious threat to the international level. In the period of globalization of economic relations international tax treaties are becoming increasingly important in the system of institutional mechanisms for fiscal security and the civilized world of the taxation system.

Keywords: Tax risks, security, international commercial activity, innovative model.

Dr.Maira Leščevica,

Vidzeme University of Applied Sciences, Latvia

*Lic. Sc. Eija Källström ,
Arcada University of Applied Sciences, Finland*

PROJECT NOBANET - OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR DEVELOPMENT OF BUSINESS AND UNIVERSITY COOPERATION

The overall aim of Nordic-Baltic Network for Internationalization of SMEs (NOBANET) is to create and widely disseminate new knowledge on successful internationalization of Nordic and Baltic SMEs. This aim is achieved through close cooperation between HEIs and SMEs in 6 Nordic and Baltic countries.

HEIs and SMEs work closely together and across national borders, within educational courses and through real-life assignments in companies.

The concrete objectives of NOBANET are to develop new learning materials on internationalization of SME's, to implement real-life projects on internationalization, to develop partner HEI's curricula to include internationalization of SME's and to create sustainable models for cooperation between HEI's and SME's.

Key words: Business and University Cooperation, development of cooperation, NOBANET Project.

*J. Goland
Tatiana I.Savenkov,*

Doctor of Economics, Professor EUAS

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF EDUCATION AND EDUCATIONAL ENVIRONMENT

Improving the quality of education and hence the competitiveness is a key issue of the society.

Creativity is the criteria level to identify and develop skills that provide the ability to use effectively the resource of educational space as well as competitiveness.

Increasing demand of employers and employees on quality education and individual dissatisfaction with modern educational process makes distance learning particularly relevant, especially the MOOC as one of the most promising forms and as a harbinger of the structural changes of the educational process.

On the base of an interdisciplinary approach, the massive open education as a training of an expert as well as his further professional development promotes the integrity of the educational and teaching-learning process.

It seems appropriate alternatively in acquisition advancement of the forms of training to continue this program in the framework of an international project to develop a pan-European initiative entrepreneurship education, achieving its full approval in the period 2016 - 2020.

Design and effective use of multicultural educational environment resources would contribute in forming a competitive graduates and professionals.

It is important to establish the competence oriented, personality developing educational systems and cycles in education, to form a system of measures to enhance the motivation for acquiring the knowledge, skills, willingness to work in a competitive environment.

The article describes the system of higher education in Estonia as part of the European Higher Education Area and the experience of the Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences Mainor in the transformation of traditional forms of distance learning into the so-called massive open education.

The article suggests the key areas for human capacity and resources to develop the MOOC in the University with the enhancement of international cooperation.

The models of professional image of competitive entrepreneurs, professionals in the field of economics and management are described

It is proposed to develop a roadmap for improvement program of the University Mainor competitiveness and others.

Keywords: innovation, education, distance education, educational environment resources, competitive specialist, creativity, self-determination, etc.

Eneken Titov,
Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences
Tallinn, ESTONIA
E-mail: Eneken.titov@eek.ee

Karin Kuimet,
Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences
Tallinn, ESTONIA
E-mail: Karin.kuimet@eek.ee

THE GENERATIONS OF ESTONIAN SMALL BUSINESS' LEADERS BASED ON THEIR VALUES

Nowadays the workforce is formed by four generations. Practitioners and academicians have raised many questions concerning the generations' ability to cooperate and concerning the management tools. Although generations of Estonian workforce and American or even European countries workforce are not divided similarly (according to birth date), no one has ever questioned if actually different generations exist. The aim of this paper is to find out the values of the small business' leaders and form the generations' model according to collected data.

We use unstructured Interviews to find out the managers' values and interviews have been carried out in a face-to-face format and we have been trying to get managers to share stories about their management practice. The collected stories have been analysed using expert triangulation and managers' values have been found out. The resulting values and descriptive data allow to form the generations' model.

The findings show that there are different Estonian managers' generations according to the managers' values. Values of managers' generations are partly overlapped - some values seem to be "general" and are not connected to generations, but according to their field or specialisation (management). Results help to lighten and prevent the possible generation conflicts at workplace and form the organisational culture.

Key words : values, management, generations

Øivind Strand
Aalesund University College, Department of international business, Norway
E-mail: ost@hials.no

A LONG AND WINDING ROAD, LESSONS LEARNED FROM THE PROCESS OF DEVELOPING A KNOWLEDGE BUILDING PROJECT WITH THE INDUSTRY

All over Europe, higher education institutions experience major changes. The structure of institutions, as well as the funding, and the societies' expectations to them are all changing. Most affected are the smaller, often regional, institutions which fit under the broad label of Universities of Applied Science (UAS), Kyvik and Lepori (2010). These institutions are in crossfires between governments' policy for massive merging processes in the sector, a re-direction towards more academic research and the expectations to play an active role as a regional knowledge provider. As a consequence of new funding regimes, more of the UAS's incomes are expected to come from the National research council or EU on one side and from projects and cooperation with the industry on the other side. The knowledge needs in the industry are generally of a more multi-discipline, Mode 2 type (Gibbons et al. 1994), whereas the academic credibility of a scholar or an academic institution are generally based on Mode 1, discipline based knowledge.

This paper explores the process of developing a knowledge building project between Maritime off-shore firms and a small (2000 students) university college in Ålesund, Norway. The coastline between Bergen and Trondheim on the west coast of Norway is the home base of one of Norway's most complete industry clusters (Reve & Sasson, 2012), the Norwegian maritime cluster. The focal point of the cluster is

the region surrounding the city of Ålesund, where Ålesund University College is located. The knowledge building project was directed towards challenges in the Maritime Offshore Industry. The paper intends to shed new light on two areas:

- How can a small applied academic institution in the region build an academic consortium in order to compete for research funding

- How can the same institution build connections and network with the regional industry in order to gain commitment and funding for research projects

Keywords: University-business cooperation, Triple helix theory, Competence building projects

References:

Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S., Scott, P., Trow, M., (1994). *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*. Sage, London

Kyvik, S., Lepori, B.(eds.) (2010), *The Research Mission of Higher Education Institutions outside the University Sector, Striving for Differentiation Series: Higher Education Dynamics, Vol. 31*, Springer. ISBN 978-1-4020-9244-2

Reve, T., Sasson, A. (2012), *Et kunnskapsbasert norge (Norwegian)/A knowledge –based Norway*, Universitetsforlaget, ISBN10: 8215018556.

Ruth Alas

Tiit Elenurm

Estonian Business School

Tallinn, Estonia

E-mail: tiit.elenurm@ebs.ee

ruth.alas@ebs.ee

Elizabeth J. Rozell

Wesley A. Scroggins

Missouri State University

Springfield, , USA

E-mail:erozell@missouristate.edu

wesscroggins@missouristate.edu

MANAGEMENT STYLES OF SUCCESSFUL ENTREPRENEURS: A CROSS-CULTURAL COMPARISON OF 27 COUNTRIES

The paper reflects results of the second stage of the broader international research program “Entrepreneurship Work in Organizations Requiring Leadership Development” (E-WORLD). This study examines how perceptions of entrepreneurial attributes differ across countries according to management styles. Based on results from 27 countries clusters are formed and management styles of clusters are compared.

Findings across the world indicate that entrepreneurial managers are perceived being the most successful entrepreneurs. Next is manager, who is focused on teambuilding, on integrating organisation. This style is followed by producer, who is focused on providing clients needs. Administrator is considered to be least successful.

However, there are differences in different clusters of countries. Entrepreneurial management style is emphasised the most in Arab countries and Latin American countries and at least in mainland Asian cluster. Integrative manager is most valued in USA and at least in Arab countries and Latin American countries. Producer, focused on short term results is most valued in Arab countries and at least in mainland Asian cluster. Administrator is evaluated highest in USA and Malaysia and lowest in Latin American countries and Arab countries.

To conclude, long term focus is considered more important in most of countries. The Latin American countries and Arab countries value long term efficiency less than the other clusters.

Keywords: success factors of entrepreneur, cross-cultural comparison, management style

Taimi Elenurm

Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences

Tiit Elenurm

Estonian Business School

THE MEANING OF ENTREPRENEURSHIP FOR UNEMPLOYED PERSONS

The unemployment rate in Estonia has continued to decline in recent years and accounted for 7% during the fall of 2014. There is however the challenge of overcoming long-term unemployment, especially among young people. The paper is focused on studying how the long-term unemployed are willing to engage in business activities as employees or entrepreneurs and how they describe the potential meaningful entrepreneurship initiative and business for them.

The paper reflects how the young participants of Work clubs (Tööklubid) initiated by the Estonian Unemployment Insurance Fund described their wishes and possibilities to become entrepreneurs. We used qualitative study to collect opinions of unemployed club participant and mapped the meanings of becoming „an entrepreneur” among unemployed youngsters. Club participants specified in what kind of circumstances they would need to become an entrepreneur. In fact some of participants already were used to self-employed activities in shadow economy and presented arguments why official entrepreneurship would be inferior to their present life style.

The results show that understanding the meaning of entrepreneurship is different depending on values of young unemployed people and would mean choices between formal and informal business activities, be full-time or part-time and can be implemented in combination with paid employment. Five main business initiative types preferred by unemployed young people are: small handicraft workshop where you can do something practical, either alone or in co-operation with a few trusted friends; re-selling Internet purchased, launching alongside paid employment some service, casual work to help someone for a small fee, mutual work, exchange of services and products through barter deals without financial transactions.

This research leads suggestions how to customize mentoring of unemployed young people taking into consideration their dispositions, attitudes and entrepreneurial orientations.

Keywords: unemployed youngsters, entrepreneurship, meaning of becoming entrepreneur

Tatiana I.Savenkov,

Doctor of Economics, Professor EUAS

CLUSTERS IN LOGISTICS SERVICES

This article discusses innovation in the development of transport logistics services, logistics cluster and Proto. Attention is paid to the structure and their forming objects in the area of Baltic Sea. Being the bridge between East and West, the Baltic Sea region is a major center of world trade.

In order to characterize the transport and logistics system it is important to assess the transport infrastructure, its potential capacity and utilization factor on one side and assessment of region in terms of accessibility to users, end consumers, on the other. Logistics clusters are formed at the intersection of the main commodity - cargo flows and unite in themselves a set of objects. They feature a dual nature: as an infrastructure element (Proto) of an economic cluster and as an independent form of cluster integration.

Logistic Proto contributes to: effective construction of the territorial transport and logistics and terminal and warehouse facilities; establishment of an effective information system; creation of a system for operational cooperation, planning and supervisory regulation in transport hubs; optimizing the delivery of goods involving several modes of transport and ensuring optimal service maintenance.

The fundamental object in the transport and logistics infrastructure is a seaport – a transport hub which links together all modes of transport, logistics and transportation services. Modern trends in the development of the economy and transportation impose new requirements to the seaport, such as sufficient storage space and industrial parks.

The cluster approach provides the ability to support both from the government and on the international level. The EU program for the development of transport networks (TEN-T) allow ports to become beneficiaries of various grants and funding from the EU structural funds.

Cluster systems optimize and increase the opportunities for participation in competitive activity, allow to satisfy the demands of the market in the supply of goods and services; obtain economies of scale procurement; develop new markets through marketing and innovation policy; achieve stable contacts with financial and lending institutions.

Keywords: innovation cluster, Proto, logistics cluster, transport - logistics cluster, transportation, international transport corridors, etc.

*Taimi Elenurm,
Ivika Born*

Estonian Entrepreneurship University of Applied Sciences

WORK EXPECTATIONS OF UNEMPLOYED JOB CLUB PARTICIPANTS

The article summarizes the opinions of unemployed people who took part in the job clubs and individual counselling, offered by Eesti Töötukassa (Estonian Unemployment Insurance Fund) about what is a good workplace and what kind of work opportunities they are looking for. Also it was studied what factors determine the decision either to stay unemployed or to start a new job. One of the aims of a job club and individual counseling is to analyse psychological barriers, caused by unemployment and help to deal with them.

The study has covered expectations and opinions of 110 unemployed persons, participating in job clubs and 38 unemployed persons, participating in individual counseling in small towns of Estonia from 2010 to 2013. Method of research is case study analysis.

The expectations of those remaining unemployed, vary by generations. Cultural context and work experience also have an impact. A third of the participants in the job clubs wish to remain unemployed.

Younger people tend to calculate carefully what is the balance between the income from a potential job and the related costs (the time and money spent on getting to work, family members' higher contribution in terms of domestic work, costs related to clothing and eating outside home, etc).

Older Estonian speaking unemployed people want a job near their home, are ready to work in a small company or family business, but also by themselves. Like younger Estonian speaking people, they are ready to be self-employed.

Middle aged and older, mainly Russian speaking unemployed people expect jobs in a more simple manufacturing facility, preferably close to their home. An opportunity to socialise/communicate and belong to a group are the main reasons mentioned as to why work is necessary. Their motivation to find a new job is higher compared to young people, but in their estimation the likelihood of finding a job is low.

Part time work and shared work is not so widely offered by Estonian organisations to the unemployed, demand is higher.

The results of the survey/research may be useful for authorities to organise entrepreneurship and for employers to create conditions of work in organisations in order to employ long-term unemployed.

Keywords: unemployment, expectations of the unemployed, psychological barriers in unemployment, work conditions.

**ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**

*Хайруллин Рамиль Камилевич,
д-р экон. наук, профессор,
проректор по экономике
Поволжской государственной академии
физической культуры, спорта и туризма
Россия, г. Казань
E-mail: hrk69@mail.ru*

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассмотрен подход автора к инновационной составляющей социально-экономического развития региона как к системе, определена возможность ее идентификации как системы и анализа как взаимозависимой совокупности параметров.

Ключевые слова: инновационный тип развития, регион, экономика знаний, система.

Принципиальные различия социально-экономического развития регионов России объективно возникают под влиянием внешних и внутренних факторов. Внешние складываются в результате мер, реализуемых на государственном уровне в области экономики, политики, экологии и социальной сферы. Немаловажное значение имеет внешнеполитическая ситуация, диктующая поведенческие мотивации в той или иной области. В частности, система экономических санкций, разрастающаяся в последние два года и контрмеры государства в отношении введенных санкций Запада повлияли на структурную перестройку программ развития отраслей экономики в стране и ее регионах с большим акцентом на политику импортозамещения.

Внутренние факторы социально - экономического развития регионов формируются с учетом их социально-демографических, экономических, финансовых и других характеристик, а также под влиянием целей и задач, реализуемой государством политики устойчивого экономического и инновационного развития.

Переход России на инновационный тип экономического развития предусмотрен Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [4]. Инновации рассматриваются в качестве ведущего фактора экономического роста, конкурентоспособности всех отраслей экономики. Стратегической целью определено "достижение уровня экономического и соци-

ального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015 - 2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности)" [4].

Инновационный тип экономического развития является социально-ориентированным и отражен тремя основными характеристиками:

1 – модернизация традиционных секторов экономики (нефтегазовый, сырьевой, аграрный, транспортный) и опережающий рост объемов продукции приоритетных отраслей, формирующих валовой внутренний продукт (ВВП);

2 – развитие инноваций во всех секторах экономики с целью повышения производительности труда секторов, определяющих национальную конкурентоспособность, снижения энергоемкости;

3 – развитие новой экономики знаний и высоких технологий (сфера профессионального образования, высокотехнологичная медицинская помощь, наука, опытно-конструкторские разработки, связь и телекоммуникация, наукоемкие подотрасли химии и машиностроения).

Для соответствия вышеизложенным характеристикам экономическое развитие должно осуществляться по следующим инновационным направлениям (рис. 1).

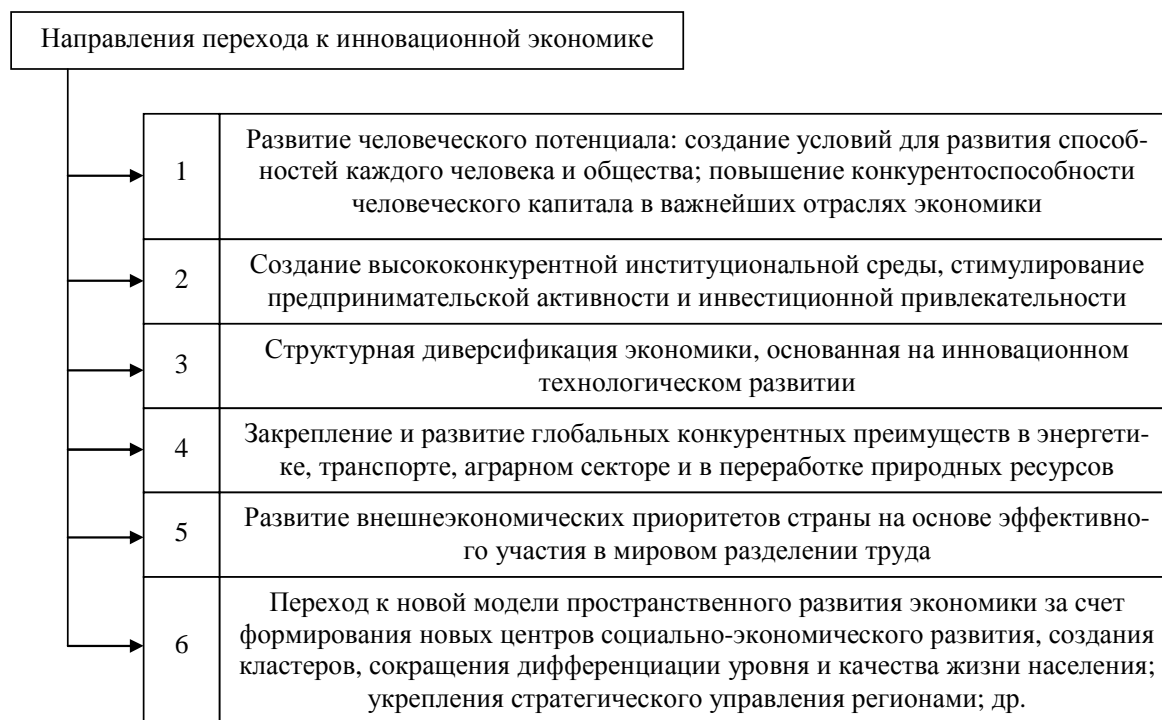


Рис. 1. Основные направления перехода социально-экономического развития России на инновационный путь

Российская экономика имеет достаточную устойчивость, которая обеспечивается воспроизводственным оборотом сырьевых и энергетических ресурсов. Это дает основание планировать ускоренные инновационные процессы и проектировать региональные и отраслевые инновационные системы [1]. Важным фактором создания и развития региональных и отраслевых инновационных систем является концепт (системообразующие связи), структура и субстрат сырьевой и энергетической системы в

экономике. В основных макроэкономических показателях, представленных официальной статистикой по федеральным округам, на Приволжский федеральный округ приходится 14,7% добычи полезных ископаемых в стране [2], причем лидирует по объему добытых полезных ископаемых производство и распределение электроэнергии, газа и воды среди регионов Приволжского федерального округа Республика Татарстан (табл. 1).

Таблица 1. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в 2014 году в действующих ценах [2]

	Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
	млн. рублей	2014г. в % к 2013г.	млн. рублей	2014г. в % к 2013г.	млн. рублей	2014г. в % к 2013г.
Российская Федерация, млрд.рублей	10172	106,0	28757	110,6	4479	105,5
Приволжский федеральный округ	1498580	106,8	6228678	108,1	836215	107,2
Республика Башкортостан	174235	118,9	922669	106,9	109010	110,6
Республика Марий Эл	409	119,4	105752	141,0	10687	101,2
Республика Мордовия	187	99,9	118444	111,1	11313	106,9
Республика Татарстан	368175	99,8	1153865	109,5	119416	109,2
Удмуртская Республика	140749	105,3	220100	114,6	32265	114,1
Чувашская Республика	832	124,7	130414	103,0	20862	101,7
Пермский край	224290	105,7	834937	108,3	101430	108,8

	Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
	млн. рублей	2014г. в % к 2013г.	млн. рублей	2014г. в % к 2013г.	млн. рублей	2014г. в % к 2013г.
Кировская область	890	107,7	149420	110,5	32888	114,0
Нижегородская область	1598	125,1	967374	104,2	86900	103,9
Оренбургская область	355046	108,9	233100	110,8	61076	106,7
Пензенская область	497	84,0	139092	109,3	18889	108,8
Самарская область	200163	112,0	805724	105,9	115797	105,0
Саратовская область	20059	88,1	269050	110,4	90686	103,2
Ульяновская область	11451	113,7	178738	107,6	24995	104,6

Валовой региональный продукт Республики Татарстан с 2005 по 2012 год увеличился втрое и составил 376879,2 млн. руб. [3]. Это подчеркивает значимость сырьевых активов и территориального размещения месторождений, а также добывающих и перерабатывающих комплексов. Системообразующие связи сырьевых отраслей при существующих технологиях не дадут инновационного эффекта. Поэтому переход на инновационный тип экономики региона является целевой задачей развития.

В контексте исследований инноваций сырьевая система и близкая к ней энергетическая система рассматривается как доминирующий фактор развития инновационной экономики Республики Татарстан. Чтобы региональной экономике соответствовать инновационному типу и быть социально-ориентированной, региональным властям и бизнес-сообществу следует многое сделать. В частности, на базе приоритетных секторов экономики, которые могут обеспечить повышение производительности труда и конкурентоспособность региона, требуется снижение энергоёмкости. Для этого важна оптимизация отношений собственности, т.е. институционализация групп влияния в сырьевом обеспечении энергетики: в производстве и распределении электро- и теплоэнергии [1, с. 135]. Мы уже отмечали, что самым сложным в энергетической системе региона является соотношение в воспроизводственном процессе институтов денежного и неденежного хозяйства, а также соотношение энерготарифов и изменяющихся затрат. Здесь необходимо изучение поведенческой мотивации всех "экономических игроков", формирующих и использующих энергетические ресурсы, что должно осуществляться с целью достижения уровня требуемой (достаточной) экономической эффективности.

Для инновационного типа экономического развития региона необходимо также развитие новой экономики знаний и высоких техноло-

гий. Это направление получило стартовое развитие в Республике Татарстан еще в 2005 году, когда на территории Елабужского района республики было решено создать экономическую зону ОЭЗ "Алабуга", приоритетными направлениями которой на предстоящие 20 лет были выбраны машиностроение и нефтехимия. Основополагающими факторами создания особой экономической зоны явились:

- удачное территориальное размещение ОЭЗ вблизи от: Камского автомобильного завода (КамАЗ), Нижнекамского нефтехимического комплекса и химического комбината ОАО "ПО ЕлАЗ";

- имеющаяся в регионе развитая транспортная и инженерная инфраструктура, авиационное и железнодорожное сообщение.

Общая площадь территории особой экономической зоны – 20 га, на которой размещены в настоящее время объекты, обеспечивающие функционирование этой зоны. Для резидентов ОЭЗ предусмотрены налоговые и таможенные льготы и предоставление государственных преференций в соответствии с законодательством Республики Татарстан. Вышеизложенное свидетельствует об обеспечении правовых инвестиционных и налоговых условий для активизации производственной и предпринимательской деятельности организации, функционирующих на территории этой зоны, что, в свою очередь, должно привести к значительному экономическому результату от реализации конкурентоспособной, наукоемкой и высокотехнологичной продукции на российском и зарубежном рынках.

Новая экономика знаний должна базироваться на научных опытно-конструкторских, телекоммуникационных и других разработках, осуществляемых научно-профессиональным сообществом. Для развития человеческого потенциала в республике создаются общественно-деловые и научно-образовательные центры, в

частности, SMART Сити Казань (новая инвестиционная площадка для развития международного и российского бизнеса, научно-образовательной и деловой активностей), получивший название "умный город XXIIвека". Территория SMART Сити Казань занимает 650 га, примыкает к международному аэропорту, по сути, является особой экономической зоной для развития высокотехнологического производства и прикладной науки.

Интеллектуальный потенциал и развивающиеся институты для его воспроизводства – не менее важный фактор инновационной экономики региона. Следует отметить зависимость воспроизводства данного фактора от социально-экономической среды. Такую зависимость можно анализировать и управлять ею, как и любой другой экономической системой, поскольку в ней, опираясь на общую теорию систем, можно выделить ряд универсальных параметров. Напомним, что в теории систем используются более двух десятков различных параметров, среди которых наиболее интересными являются:

- авторегенеративность по элементам, т.е. система сама способна восстанавливать свои элементы в процессе функционирования;

- авторегенеративность по отношениям, т.е. система сама может восстанавливать отношения между элементами;

- внешнерегенеративность по элементам, т.е. восстановление элементов системой осуществляется под влиянием других систем;

- минимальность, при которой система разрушается, если из нее удалить хотя бы один элемент [1, с. 138].

Воспроизводство интеллектуального капитала как системы нельзя рассматривать в отрыве от воспроизводства человеческого капитала, т.е. демографической ситуации, системы образования и других многих количественных и качественных характеристик социально-экономической среды.

Такой подход позволяет рассматривать инновационную экономику региона тоже как систему, имеющую свои параметрические профили, которые можно сравнивать с определенным эталоном или параметрическими профилями аналогичных систем других регионов, выявлять отклонения или системные "аномалии" и определять в каких направлениях систему можно модернизировать. Технически это осуществимо на основе карты параметров, в которой, на наш взгляд, следует выделять сырьевую, энергетическую,

демографическую, интеллектуальную и другие системы. Эффективность инновационной системы, выделенной наряду с другими в сводной карте параметров, будет зависеть от наличия внешних и внутренних системных противоречий и влияния внешних и внутренних факторов.

Список литературы

1. Хайруллин Р.К. Некоторые методологические подходы к анализу инновационных систем // Экономические науки. № 11(48). 2008. С. 134-139.
2. Социально-экономическое положение Приволжского федерального округа в 2014 году [Электронный доступ]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641
3. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный доступ]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156
4. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р).
5. Каранина Е.В. Инвестиционные факторы повышения эффективности предпринимательской деятельности в процессе формирования и оптимизации финансовой стратегии с учетом регионального риска // монография / Каранина Елена Валерьевна, Вершинина Наталья Алексеевна. Киров, 2009.
6. Каранина Е.В. Формирование инновационной модели комплексной оценки рисков финансового состояния предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 13 (316). С. 18-23.
7. Кадышев Е.Н. Модель системной организации процесса обеспечения регионального производства // монография / Е. Н. Кадышев, В. Л. Семенов; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Федеральное гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Чувашский гос. ун-т им. И. Н. Ульянова". Чебоксары, 2007.
8. Короткова А.В. Современные проблемы и перспективы социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов // Йошкар-Ола, 2014.
9. Евстафьева А.Х., Сычев М.И. Инновационный потенциал региона и механизмы его роста (на примере республики Татарстан) // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. 2012. № 1. С. 145-151.
10. Евстафьева А.Х., Туйчина Ю.А. Влияние особых экономических зон на развитие региона (на примере ОЭЗ ППТ "Алабуга") // Вестник экономики, права и социологии. 2011. № 1. С. 33-36.

Смирнов Валерий Валерьевич,

канд. экон. наук, доцент

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

E-mail: valerysmirnov@rambler.ru

ТЕОРИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ - ОСНОВА ПАРАДИГМЫ КОРПОРАТИВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматривается проблема формирования парадигмы корпоративного стратегического управления в XXI в. В процессе анализа достижений современной науки в различных областях и особенностей развития современной глобальной экономики делается вывод о том, что в настоящее время наблюдается смена парадигмы корпоративного стратегического управления, в основе которой будут находиться положения теории устойчивого развития.

Ключевые слова: Корпоративное стратегическое управление, парадигма стратегического управления, управление эффективным развитием, устойчивое развитие.

Классические школы, описавшие приоритетные области и принципы корпоративного управления позволили в 60-70-е годы XX в. ряду исследователей, среди которых были И. Ансофф, А. Чандлер, П. Друкер, К. Эндрюс, научно оформить принципиально новый подход к корпоративному управлению, названному стратегическим управлением. В дальнейшем школа стратегического управления абсорбировала достижения разнообразных научных областей, выделив ряд характеристик, которые в совокупности отличают корпоративный стратегический менеджмент от других его видов и лежат в основе парадигмы корпоративного стратегического управления, сформированной к началу XXI в.. К такого рода характеристикам относятся: восприятие процесса формирования стратегии как процесса творческого осмысления реальности; осмысление реальности осуществляется как когнитивный и аналитический процессы, реализуемые менеджерами одновременно; на основе осмысления реальности формируется видение будущего и адекватного ему плана действий; целью формирования стратегии и стратегического плана является проведение трансформаций, позволяющих адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды для выполнения миссии и достижения значимых целей; в процессе стратегического планирования применяются формализованные процедуры; стратегическое управление рассматривается на предприятии как постоянно развивающийся процесс; несмотря на то, что функцию стратегического менеджмента реализуют менеджеры, сам процесс является коллективным, предполагающим ведение переговоров, активную коммуникацию

с большим числом заинтересованных сторон [14, 15, 16, 13].

Однако в начале XXI в. в области развития теории научного управления и практической деятельности фирм и корпораций проявились себя новые тенденции, подходы и особенности функционирования, которые ознаменовали собой очередное изменение парадигмы корпоративного стратегического управления.

Ряд российских и зарубежных ученых одновременно разработали и предложили практикам для целей корпоративного стратегического менеджмента новый взгляд на системность явлений. В частности, был предложен новый подход, одновременно предложенный Г. Б. Клейнером, Я. Корнаи, Дж. О'Коннором, И. Макдермоттом, связывающий принципы практического управления предприятиями и теорию систем [5, 6, 10], который в дальнейшем развивался в трудах А.Н. Ряховской, А.В. Трачука, Р.Н. Федосовой, Е.В. Арсеновой, О.Г. Крюковой, Б. Н. Михалевского, Ю. Н. Гаврильца, Ю. И. Черняка, В. И. Данилова-Данильяна, М. Г. Завельского, В. М. Глушкова и др.

В соответствии со взглядами упомянутых авторов можно выделить два основных отличия рассматриваемого теоретического подхода. Во-первых, ранее системный подход основывался на эндогенном восприятии системы как множества взаимосвязанных составляющих. Новая системность основана на экзогенном восприятии системы как некоторого фрагмента реальности, выделяемого в пространстве и во времени. Во-вторых, отличие связано с существенным усилением субъективного компонента в понимании системы [5].

По причине существования выше описанных отличий О.С. Виханский и Л.Б. Сульповар, а также ряд других исследователей предложили для целей управления предприятиями и их группами выделять изменения, протекающие в дальнем внешнем окружении или макросреде и ближнем внешнем окружении или оперативной среде [3, 12]. Кроме того, С.И. Ашмарина и Л.В. Ермоленко классифицировали систему методов и подходов для управления изменениями. Они отмечали, что для каждого из подходов характерны свои методы управления: в условиях эволюционного подхода применяются методы организационного развития, а жесткого - реинжиниринг бизнес-процессов. В рамках обоих подходов может применяться промежуточный интегрированный метод, именуемый "рефреймингом" [1].

Крен в сторону экзогенного восприятия предприятия как системы кардинально меняет взгляд на стратегическое управление, так как прежде предполагалось, что фирма должна адаптироваться и подстраиваться к внешней среде, но не создавать ее [11], сегодня промышленные предприятия и группы, особенно такие, как металлургические, стараются формировать внешнюю среду под свои потребности. На наш взгляд, это верно только в определенных условиях. Оптимальным является нахождение стратегического баланса взаимодействия внешних факторов и внутренних условий (экзогенной и эндогенной составляющих) в рамках дальнейшего развития теории управления и теории динамических способностей. В этой связи теория динамических способностей, сформировавшаяся в начале 90-х годов XX в., и утверждающая, что фирма может надеяться на долгосрочный успех только в том случае, если у нее имеются способности к постоянной трансформации, меняет парадигму стратегического управления в сторону осознания ситуации с точки зрения возможности оказать влияние на внешнюю среду с целью ее улучшения или адаптации к ней.

XXI в. также ознаменовался исследованиями технологической сингулярности, включением в парадигму корпоративного стратегического управления положений теории времени, эффективности, устойчивого развития, а также повышением турбулентности во всех частях глобальной экономики.

Прогнозирование технологической сингулярности, широко обсуждаемой научным сообществом в настоящее время, влияет на изменение эталонных взглядов господствующих в экономической теории после открытия Д. Кондратьевым циклов экономического развития [7]. Зарождающийся шестой по счету технологический уклад или нанобиоинформационно-гнитивная конвергенция (NBISконвергенция), в

силу своих уже сейчас просматривающихся сущности и форм проявления, вытесняет гуманитарные науки из парадигмы корпоративного управления, меняя их на технические и естественные науки [2].

Следствием приоритизации точных наук в экономике является рассмотрение малоисследованных характеристик времени как важнейших факторов корпоративного стратегического управления, влияющих на конструирование моделей будущего. В рамках новейших взглядов теории времени доказывается необходимость для целей стратегического управления учитывать нелинейность течения времени в различных социально-экономических системах и подсистемах одной социально-экономической системы [8].

Логическим продолжением развития ресурсной теории фирмы в настоящее время стала интеграция положений теории эффективности в парадигму корпоративного стратегического управления. Инструментом практической интеграции являются появившиеся в последнее время так называемые BPM-системы (системы автоматизированного управления эффективностью бизнеса - Business Performance Management).

Б.Е. Одинцов и А.Н. Романов, изучая появление BPM-систем, подчеркивая существенность и новизну для науки и практики данного явления пишут, что сравнить его пока что не с чем, так как управление эффективностью в условиях рынка есть ни что иное, как учет фундаментальных требований экономических законов, среди которых законы зависимости между ценой, спросом и предложением, убывающей доходности, возрастания дополнительных затрат и т.д., и вытекающих из них экономических законов и законов управления (обеспечения необходимого разнообразия систем управления, единства и соподчиненности критериев эффективности, используемых в процессе управления и др). BPM-системы, интегрировав в себя все самое лучшее, что известно в области вычислительной техники и информационных технологий, по мнению исследователей, находятся на вершине достижений в сфере управления корпоративным сектором экономики [9].

Применение BPM-систем абсолютно необходимо в новых условиях хозяйствования, так как в XXI в. капитализм достиг новой фазы своего эволюционного развития [4]. Эта фаза развития связана с резким обострением противоречий между интернациональной сущностью капитала и национальными суверенитетами и государственностью, нарушением баланса выработки и реализации решений, сложившихся между институтами отдельных государств и надгосударственными структурами, обеспечи-

вающими контроль и использование самых разнообразных ресурсов, реализацию экономических и политических процессов.

Важнейшей чертой нового капитализма становится чрезмерная значимость финансов, по ряду оценок в глобальной экономике только 2-3 % денежной массы обслуживает операции реального сектора, и при этом отсутствуют межгосударственные институты, способные осуществлять контроль и профилактику негативных событий в глобальной финансовой системе и экономике [4].

Недопустимо большой отрыв финансового сектора от реального, появление в экономиках новых форм денег (превращение потоков денежных средств в особые информационные потоки), нарушение государственной монополии на эмиссию денежных средств (выведение части эмиссии и денежного оборота из-под национальных юрисдикций, использование частной компании "InterSettle" для проведения в режиме on-line сделок с ценными бумагами, включая деривативы между крупнейшими биржами, расположенными в различных юрисдикциях, применение системы SWIFT для межбанковских расчетов и перевода колоссальных финансовых ресурсов в считанные мгновения из одной части света в другую), формирование сложной иерархической структуры потребительского, ипотечного, синдицированного кредитования, возрастание объемов трансграничных валютно-финансовых операций, рост скорости появления новых финансовых инструментов и институтов, среди которых паевые, хеджевые, трастовые и пенсионные фонды, структурированные производные ценные бумаги, привело к колоссальному разрыву между финансовым, который стал практически полностью виртуальным, и реальным секторами. В свою очередь масштаб разрыва явился причиной возникновения кризисной ситуации в глобальной экономике, экономике отдельных стран, паразитирования финансово-банковского сектора на других частях экономики.

Вызванная описанными явлениями турбулентность в мировой экономике, а также глобальные проблемы социального и экологического характера, ставят проблему устойчивости функционирования промышленных предприятий и групп в разряд их стратегических целей, а концепцию устойчивого эффективного развития делают фундаментом современной парадигмы корпоративного стратегического управления.

Список литературы

1. Ашмарина С.И., Ермоленко, Л. В. Особенности управления организационными изменениями в экономических системах / С.И. Ашмарина, Л.В. Ермоленко// Вестник Самарского государственного университета. - 2008. - № 66. С. 129.
2. Вздорова, Л.П. Шестой технологический уклад: первое проявление сингулярности /Л.П. Вздорова// Инновации в науке. -2014. - № 30-2. - С. 20-25.
3. Виханский, О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 1998. – 248 с.
4. Гринберг, Р.С. Турбулентность мировой экономики и российская специфика /Р.С. Гринберг// В сборнике: Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы материалы II Международной научно-практической конференции. Нижний Новгород, -2014. - С. 10-17.
5. Клейнер, Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент / Г.Б. Клейнер// Российский журнал менеджмента. - 2008. – Т. 6. - № 3. - С.27-50.
6. Корнаи, Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. - 2002. -№ 4. - с. 4–22.
7. Коротаев, А.В. Новые технологии и сценарии будущего, или Сингулярность уже рядом? [Электронный ресурс] /А.В. Коротаев// - Режим доступа: - http://cliodynamics.ru/index.php?option=com_content&task (дата обращения 18.02.2014).
8. Крючков, В.Н. Нелинейность времени в менеджменте (или чем стратегическое планирование отличается от долгосрочного?) / В.Н. Крючков.- Омск: ОмГУ, 2009. – 93 с.
9. Одинцов, Б.Е., Романов, А.Н. Проблемы создания информационных систем управления эффективностью бизнеса /Б.Е. Одинцов, А.Н. Романов//Вестник Финансового университета. – 2014.-№ 6. – с. 22 – 36.
10. О'Коннор, Дж., Макдермотт, И. Искусство системного мышления / Дж. О'Коннор, И. Макдермотт. - М.: АльпинаБизнесБукс, 2006. – 256 с.
11. Орехова, С.В. К дискуссии о динамических способностях фирмы /С.В. Орехова// Современная конкуренция. - 2012. - № 1. - С. 14.
12. Совершенствование управления социально-экономическими системами : сб. науч. ст. / М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. агентство по образованию, Моск. гос. ун-т сервиса, Фак. "Ин-т регион. муницип. упр." / под ред. Л. Б. Сульповара, Л. С. Морозовой. - М. : МГУС, 2005. - 139 с.
13. Andrews, K. The concept of corporate strategy. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL, 1971. – 160 p.
14. Ansoff, I., McDonnell E. Implanting Strategic Management / I. Ansoff, E. McDonnell - 2nd ed. Prentice Hall, 1990. – 510 p.
15. Chandler, A.D., Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial enterprise / A.D. Chandler. M.I.T. Press. Cambridge, 1962 – 455 p.
16. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles (1985). Русскоязычное издание: Бизнес и инновации./ П. Друкер – М.: "Вильямс", 2007. – С. 432.

*Азанов Берик Куралбаевич,
старший научный сотрудник
Центрального многофункционального научно-исследовательского центра
"Российско-Казахско-Белорусский союз",
научный сотрудник Межотраслевого научно-исследовательского, образовательного
центра "Евразийский союз — Казахская Республика",
выпускник очной аспирантуры СпбГАСУ
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург;
Республика Казахстан, Мангистауская область, г. Актау
E-mail: eurasian_union@mail.ru*

ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСШИРЕНИЯ СОЮЗА— ЕАЭС: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ СОЮЗА

Рассматривается современное состояние армянской, кыргызстанской и таджикостанской экономик. Положительно оценивается вступление Армении в Евразийский экономический союз. Прогнозируется укрепление экономики Евразийского экономического союза в результате расширения.

Автором составлены юридические аспекты Политического союза. Разработано юридическое определение понятию "Союзное гражданство/Гражданство ЕАЭС". Отмечается, что реализация вопросов гражданства устанавливается путем изменений и дополнений в Договоре о Евразийском экономическом союзе или особым межгосударственным актом, в этих процедурах и вопросах должен обеспечиваться полный государственный суверенитет стран-участников Союза ЕАЭС. Определены, теоретическая и практическая значимость рассматриваемых вопросов. Раскрыты фундаментальные вопросы отрицательных и положительных сторон в контексте расширения Союза.

Ключевые слова: политико-экономические аспекты евразийской интеграции, союзное гражданство, евразийское союзное государство, юридические аспекты Политического союза, новый союз бывших республик Союза ССР, Международные документы, заключенные в рамках российско – казахско - белорусского Таможенного союза и Единого экономического пространства, таможенный союз, единое экономическое пространство, союз, союзная экономика, союзные власти, таджикостанская экономика, кыргызстанская экономика.

Сегодня политико-экономические аспекты евразийской интеграции приобретают максимальную значимость и актуальность. С 2010 года Казахстан, Россия и Беларусь живут в условиях экономического союза, что стало важным событием после исчезновения с политической и географической карты мира Союзного государства СССР.

Если кратко остановиться на достигнутом, то первого января 2010 года мы начали обустройство единой таможенной границы (территории), а с первого января 2012 года население и бизнес начали жить в новом формате объединения, в Едином экономическом пространстве. Товарооборот между союзными республиками постоянно возрастает, торгово-экономические отношения набирают все

большие обороты, 29 мая 2014 года главы трех государств подписали договор о ЕАЭС, 26 сентября 2014 года Государственная Дума Российской Федерации, ратифицировала Союзный договор, синхронно 9 октября 2014 года, депутаты сената парламента Республики Казахстан на своем пленарном заседании, и нижняя палата парламента Республики Беларусь, ратифицировали договор о ЕАЭС.

ЕАЭС юридически начал свою деятельность с 1 января 2015 года. Во всех процессах реинтеграции постсоветского пространства интерес проявляли Кыргызстан и Таджикистан. Экономике этих государств не были готовы к объединению с российской, казахской и белорусской экономиками. Поэтому полноценное Единое экономическое пространство образовали

три государства, тем самым Союзное пространство было восстановлено в трех частях. Вслед за двумя среднеазиатскими республиками о своих намерениях заявили наши армянские партнеры, и больше всего к немедленному интегрированию была готова именно Республика Армения. Ранее первым претендентом на участие в Союзе стало многонациональное кыргызстанское государство.

Расширение Союза ЕАЭС – это процесс укрупнения Евразийского объединения посредством вступления в него новых государств-членов. Для Российского государства этот вопрос важен с позиции геополитического укрепления России и Евразии на международной арене.

Процесс развития и превращения постсоветского пространства в понятную интеграционную форму происходил путем структурной эволюции и институциональной трансформации послесоветской зоны, с передачей количественных функций управления на наднациональный уровень – Содружество независимых государств (СНГ), Сообщество и Союз России и Беларуси, затем Союзное государство Россия – Беларусь, Соглашение о Едином экономическом пространстве Казахской Республики, Республики Узбекистан и Республики Кыргызстан, Договор о Таможенном Союзе от 1995г. и о Едином экономическом пространстве от 1999г между Беларусью, Казахстаном и Россией. Так стало очевидно дальнейшее углубление Союза государств после юридического оформления евразийской интеграции, начали свою жизнедеятельность Таможенный Союз (2010г) и Единое экономическое пространство (2012) с помощью унификации и гармонизации системы законов, действующих в странах союза, был создан общий рынок, гарантирующий свободное передвижение людей, товаров, капитала и услуг. С 01 января 2015 это уже сплоченный в единый блок государств Евразийский экономический союз. После присоединения к Союзу стран уровень экономического развития, которых заметно ниже учредителей ЕАЭС, на лидеров Союза ляжет груз бюджетных расходов и дотаций на сферы регулируемые надгосударственными органами Евразийского союза.

В настоящее время для вступления в ЕАЭС четкие критерии не определены. Статья 108 Договора о ЕАЭС предполагает Вступления любого государства "разделяющего его цели и принципы, на условиях, согласованных государствами-членами. Для получения статуса государства-кандидата на вступление в Союз

заинтересованное государство направляет соответствующее обращение на имя Председателя Высшего совета. На основании решения Высшего совета формируется рабочая группа из представителей государства-кандидата, государств-членов и органов Союза (далее - рабочая группа) для изучения степени готовности государства-кандидата к принятию на себя обязательств". Интересным является отсутствие критерий, по какому принципу можно оценить готовность страны кандидата?! "На основе вывода рабочей группы о том, что государство-кандидат в полном объеме выполнило обязательства, вытекающие из права Союза, Высший совет принимает решение о подписании с государством-кандидатом международного договора о вступлении в Союз"[1].

В вопросах расширения считаем необходимым, обозначить следующие моменты: требование, чтобы в государстве соблюдались демократические принципы, свобода и уважение прав человека, а также устойчивые функции правового государства. Страна-кандидат должна иметь конкурентоспособную и функционирующую рыночную экономику, должны признаваться общие правила и стандарты Союза, включая приверженность целям по дальнейшему развитию Союза. Национальная экономика, где производители могут справиться с конкурентным давлением более развитых государств-членов в рамках Союза.

Кроме того, не исключаются и политические критерии, каковыми являются: 1. Демократия - функционирующее демократическое правление должно обеспечивать равное право для всех граждан страны возможность принимать участие в политических процессах принятия решений на всех уровнях национальной власти. 2. Верховенство национального законодательства – предполагает, что государственный орган может действовать только в рамках действующих законов, которые были приняты в установленном порядке. Всем потенциальным членам необходимо настоятельно рекомендовать приведение национальных законов в соответствие с принципами права Евразийского союза, сформировавшегося на протяжении становления Евразийского союзного государства (ЕАЭС).

24 ноября 2011 года в Совете Федерации прошел круглый стол "Большая страна: перспективы интеграционных процессов на постсоветском пространстве в рамках "Евразийского союза". Помимо казахских, белорусских коллег, руководителей структурных комитетов,

глава Совета Федерации В.И.Матвиенко привлекла к участию российского политического авторитета Евгения Примакова.

Свое выступление Примаков начал с предостережения создателям "большой страны" на территории евразийского пространства и категорически был против расширения Союза за счет Кыргызстана и Таджикистана: начать же, нужно с обстоятельного построения Российско – Белорусско - Казахского союза и "Пока категорически нельзя выходить за эти рамки. Несмотря на то, что к нам стучатся Киргизия и Таджикистан", среди других примеров, которым не следует пренебрегать он назвал ошибки Европейского союза, в котором "уже наметился кризис из-за слишком стремительного разрастания": Евросоюзу казалось, что чем он шире, тем он мощнее, но оказалось, что от этого и начались его беды. Е.Примаков, также отвечая на вопрос "Известий", сказал: "Я не хотел бы, заниматься гаданием на кофейной гуще. Все будет зависеть от того, насколько остальные страны будут готовы соответствовать всем критериям до вступления, а не после, когда они будут расшатывать существующее положение, которое с таким трудом выработалось в рамках трех государств"[2].

Главы РФ и Казахстана не раз открыто заявляли, что двери Союза открыты для всех желающих. Однако 18 ноября 2011 года лидеры Союзного блока на встрече в Кремле высказали немного иное мнение.

Д.А. Медведев в должности президента РФ заявил: "Создание Евразийского союза предполагается к 2015 году, но это может случиться и раньше" ... "Москва, Минск и Астана, конечно, рады видеть в ЕврАзЭСе другие государства, однако будут предъявлять к ним самые строгие требования"; "Мы открыты, но это не значит, что любая страна, даже близкая нам, может завтра вступить в наше интеграционное объединение. Процесс может идти год, два, 10,15 лет". "Это три страны, у которых была общая история, которые развиваются по общему сценарию". "Мы лучше, чем Европейский союз, поскольку русские, казахи и белорусы уже знают друг друга, имеют сходную экономику и в прошлом общую принадлежность к Советскому Союзу [3]. В ходе второго бизнес-форума "Единое экономическое пространство: новые возможности промышленного развития", состоявшегося 15 июня 2012 года в г. Санкт-Петербурге, Д.А.Медведев подчеркнул: "Еще раз хочу, чтобы вы услышали, и некоторые партнеры, которые почему-то рассчитывают, что они подпишут пять или 10 бумаг и после

этого смогут тоже находиться внутри нашего ТС, - это невозможно" ... "Для целого ряда государств, которые с нами торгуют, и с которыми у нас свои, особые, отношения - это испытание", "Эти страны периодически предъявляют свои претензии" ... "Мы исходили и будем исходить из того факта, что всеми преимуществами, которые связаны с созданием Единого экономического пространства и функционированием Таможенного союза, могут пользоваться только те страны, что в нем находятся". Уже 19 декабря 2011 года, на саммите глав ТС-ЕЭП казахский лидер Н.А.Назарбаев сказал, что Кыргызстан и Таджикистан должны пройти все процедуры, по которым прошли Россия, Казахстан и Беларусь. Президент Белоруссии А.Г. Лукашенко сообщил, что для желающих вступить есть специальная процедура, так называемая "дорожная карта". Белорусский профессор Шимов В.Н. отмечает положительную динамику для белорусской экономики от участия его страны в Евразийском объединении: "Позитивными внешними предпосылками являются вхождение страны в Таможенный союз (ТС) и Евразийское экономическое сотрудничество (ЕврАзЭС), многовекторная внешняя политика, укрепление ряда экспортных позиций и др.", "Это подтверждает и модернизационный опыт Казахстана и России (стран – членов ТС и ЕЭП, с которыми Беларуси предстоит координировать свои модернизационные проекты)"[4].

Проф. МГЮА им. О. Е. Кутафина, К.А. Бекашев в своих евразийских изысканиях рассматривает правовой образ Союза и ставит следующие вопросы: "Является ли ЕАЭС международной организацией или международным интеграционным объединением? Является ли ЕАЭС наднациональной организацией", "Будучи межгосударственной организацией, Союз не может обладать качествами наднациональности, поскольку он не может возвышаться над своими учредителями, командовать ими". Хотя во всех межгосударственных нормативных актах и документах ЕАЭС и предшественниках ЕЭП и ТС ассоциируются как наднациональные организаций / объединения. Также проф. К.А. Бекашев, отрицает конфедеративность и наднациональные черты ЕАЭС. Однако продолжая, уважаемый ученый, сам четко говорит, что "право ЕАЭС – надгосударственное интеграционное образование – и его право обладает чертами наднационального права". Ссылаясь на европейский опыт, он приводит следующее: "право ЕАЭС является автономной правовой системой", это утверждение значителен в

межгосударственных актах и договорах Европейского союза. Далее в его труде говорится, "право ЕАЭС – часть международного права, поскольку учредительный договор ЕАЭС квалифицируется как международный договор"[5], но никто не отрицает тот факт, что Договор о ЕАЭС является международным договором, иначе он не может классифицироваться.

В первых числах декабря 2014 года глава российского государства В.В. Путин внес Договор о присоединении Республики Армения к Договору о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) на ратификацию в Государственную думу РФ. Договор о присоединении был парафирован президентами РФ, Армении, Казахстана, Беларуси 10 октября 2014 года. 17 декабря Совет Федерации РФ ратифицировал договор о присоединении Армении к ЕАЭС. Данный документ предусматривает присоединение Республики Армения к Договору о ЕАЭС, а также к другим международным документам, заключенных в рамках Единого экономического пространства. Союзными наднациональными институтами были пересмотрены тарифные обязательства Армении, а также скорректирован Единый таможенный тариф (ЕТТ) ЕАЭС. Документ о присоединении предусматривает переходные периоды от года до восьми лет для приведения в соответствие отличающихся от ЕТТ ставок ввозных таможенных пошлин Армении, от 12 до 60 месяцев – в отношении применения технических регламентов Таможенного Союза, 3 года – по вопросам охраны и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности.

В течение переходных периодов государства учредители Союза вправе определить особый порядок прибытия ввезенных в Армению товаров на свою территорию. Следом за Государственной Думой (РФ, 18 декабря национальный парламент Республики Казахстан одобрил ратификацию договора о присоединении Армении к Союзу. Международный документ вступил в силу 02 января 2015 года, и Армения стала полноправным членом ЕАЭС и теперь должна соответствовать нормам договорно-правовой базы Союза.

Современное государственно - экономическое состояние Кыргызстана и Таджикистана не столь положительное. Низкая макро- и микроэкономика, в удручающем положении и экономическое развитие. Хрупкий бюджет и ВВП, и как мы все очень хорошо знаем "гипербезработица". Такое разнохарактерное по своему происхождению и глубине состояние

экономики может оказать негативное воздействие на экономику ЕАЭС. В настоящее время трудовые мигранты из Таджикистана и Кыргызстана зарабатывают себе на жизнь в Российской Федерации и Республике Казахстан. С вхождением этих стран в Союз, союзные власти могут узаконить таджикистанских и кыргызстанских мигрантов, ведь одно из преимуществ Единого экономического пространства это свободное передвижение рабочей силы и капитала на территории Союза.

Из Казахстана в Российскую Федерацию приезжает на работу высококвалифицированная рабочая сила (инженеры, экономисты, юристы и т.д.), граждане республики, как правило, в совершенстве владеют русским языком. (Однако, граждане Казахстана предпочитают работать у себя на родине, поскольку уровни экономик с РФ и соответственно заработные платы идентичны). Это вследствие сохраненного единого языкового пространства, и в прошлом многовековые культурные связи тюркоордынских ханов с князьями Руси, а также конституционный статус русского языка в стране, как официального, после государственного казахского языка. Фактически русский язык второй государственный в национальной республике, русский язык часто используется и распространяется как единственный государственный язык. Казахская Республика больше похожа на Россию, нежели национальные субъекты (республики) РФ и это не просто высокие слова, а самая настоящая реальность.

Государства участники Союза, могут интенсифицировать межгосударственные отношения, кроме Российской Федерации, Беларусь может продолжать успешное союзническое сотрудничество с Казахстаном на основе принципов национального равенства, невмешательства во внутренние дела, экономических и любых других методов давления, урегулирования спорных проблем согласительными средствами, а также других общепризнанных принципов и норм международного права. Руководствуясь стремлением всемерно способствовать развитию на добровольной основе Евразийского экономического союза, учитывая исторически сложившиеся связи между народами двух государств, традиции взаимообогащения их культур, необходимо совершенствовать сложившиеся отношения. См. работу автора Азанова Б.К.[6].

Главной же целью президентов Кыргызстана и Таджикистана является восстановление национальных экономик за счет более крупных эко-

номик Беларуси, Казахстана и России. Здесь полагается отметить слова Олейнова А.Н: "Государство в процессах международного взаимодействия может выступать как субъект, действия которого в международных процессах направлены на защиту национальных интересов [7].

1. Экономика Армении

Недра Армении имеют рудные полезные ископаемые. Промышленное значение заключается в месторождениях руд цветных и черных металлов, каменной соли, бентонитовых и огнеупорных глин, перлитов, диатомитов, известковых и вулканических туфов, пемзы, гранитов, мрамора и других. Обнаружены промышленные скопления полудрагоценных и поделочных камней: агата, аметиста, бирюзы, яшмы, обсидиана. Запасы руд и металлов утверждены по 20 месторождениям: три – меди, шесть – молибдена, пять – полиметаллических (свинец, цинк и др.), четыре – золота, два – железа и недавно обнаруженное – урановое. Большинство месторождений представлены комплексными рудами – медно - молибденовыми или золото-полиметаллическими (Запасы Сотского золотоносного месторождения в Армении составляют 120 тонн золота Информационное агентство АРКА – новости Армении и Нагорного Карабаха; [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.panarmenianet/rus/economy/news/53252/>)

По оценкам ЦРУ США, в 2010 году ВВП (по ППС) составил 17,27 млрд. долларов США, ВВП на душу населения (по ППС) – 5 800 долларов США (Данные центрального разведывательного управления 2013 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/am.html#Econ>). Структура ВВП, по оценкам ЦРУ США, в 2010 году имела следующий вид: сфера услуг – 31,4 %, промышленность – 46,6 %, сельское хозяйство – 22 %.

В советское время в Армении была создана современная промышленность, Армения поставляла на внутренний рынок СССР станки и оборудование, текстильную и другую промышленную продукцию в обмен на поставки сырья и электроэнергии. Сельское хозяйство развивалось на базе крупных агропромышленных комплексов. Наибольшую долю в стоимости экспортных поставок из Армении составляют чугун, необработанная медь, молибден и другие цветные металлы. Серьезный дисбаланс во внешней торговле, обусловленный экономической изоляцией со стороны соседних стран, компенсируется прямыми иностранными инве-

стициями, в том числе денежными переводами армянской диаспоры (работающих за границей). Армения присоединилась к ВТО в 2003 году. В середине 2000-х ежегодный рост экономики Армении в течение нескольких лет превышал 10 %, однако в 2009 году Армения испытала резкий экономический спад, ВВП снизился более чем на 14 %, несмотря на крупные кредиты от международных организаций. Основными причинами кризиса стали резкое сокращение строительного сектора и снижение денежных поступлений от рабочих, уехавших на заработки за рубеж. В 2010 началось некоторое оживление экономики, однако в 2011 году одно из наиболее авторитетных и известных экономических печатных изданий в мире журнал Forbes дала Армении 2 место после Мадагаскара в рейтинге худших экономик мира (Мадагаскар, Армения, Киргизия - худшие экономики мира [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://m.forbes.ru/article.php?id=70366>).

Автор Азанов Б.К, напоминает, что 02 января 2015 года государство Армения стала полноправным членом Союза ЕАЭС образованного на базе российско-казахско - белорусского Союза. По согласованию с высшим органом управления Союза для республики определен переходный период и до 2022 года, республика сохранит собственные таможенные тарифы. На общих основаниях Армения присоединилась к Союзному договору в сфере услуг, в торговле переход будет постепенным: до 2022 Армения сможет применять отличные от ставок остального Союза таможенные пошлины на мясо и мясные продукты, до 2020 года – на мед, молочную продукцию и яйца, до 2019 года – на некоторые фрукты и орехи. Кроме того, до 2018 года республика сохранит нулевые таможенные ставки на бензин. Также отмечается об особом регулировании пошлин на продукцию химической и фармацевтической промышленности, на удобрения, краски, кожу, изделия из пластика и резины, в том числе шины для автомобилей и т. д.

Со своей стороны хотим сказать, что поддерживаем армянскую инициативу участвовать в ЕАЭС. Армения – страна с большим экономическим и человеческим потенциалом.

2. Экономическое состояние Таджикистана и Кыргызстана.

2.1. Кыргызстанская экономика.

К 2013 году совокупный номинальный ВВП достиг отметки около \$8,02 млрд., то есть около \$1,150 на душу населения (135-е место в мире). ВВП, пересчитанный по паритету покупательной способности (ППС) составляет \$11,66

млрд. (по данным книги фактов ЦРУ). 48 % работающих занято сельским хозяйством и животноводством. На конец 2012 года внешний государственный долг Киргизии достиг \$9,352 млрд. (Международный Банк, Gross domestic product 2012, PPP)

За 1990–1996 гг. кыргызстанская экономика уменьшилась почти вдвое, в основном из-за остановки промышленных предприятий страны после развала СССР, и как следствие массовый отъезд квалифицированных, в основном русскоязычных, специалистов. Промышленность производит лишь 15,9 % ВВП страны. Примерно 40 % промышленного производства дает добыча золота – единственная активно развивающаяся в республике отрасль. С начала 2000-х годов ситуация не стабилизировалась, экономический рост пошел на убыль. Достаточно ощутимым вливанием в экономику республики являются денежные переводы от кыргызстанских трудовых мигрантов, работающих в Российской Федерации и Казахской Республике. По разным оценкам эти вливания составляют до 800 млн. долларов в год.

Внешняя торговля

Экспорт – 2,327 млрд. долл.: хлопок, электроэнергия, шерсть, мясо, табак; золото, ртуть, уран, сурьма, швейные изделия, обувь. Основные покупатели экспорта – Швейцария 27,2 %, Россия 19,2 %, Узбекистан 14,3 %, Казахстан 11,4 %, Франция 6,7 %. Импорт – 3,71 млрд. долл. нефть и газ, машины и оборудование, химикаты, продовольствие. Основные поставщики импорта – Россия 36,6 %, Китай 17,9 %, Казахстан 9,2 %, Германия 8,2 %. Безработица, по официальным данным, – 73,4 тысяч человек (3,5 % экономически активного населения) в реальности – более 150 тысяч. В декабре 2010 года средняя заработная плата составляла 7,000 сомов/150 долларов США. (Human Development Report 2013 (United Nations Development Programme; Евразийская панорама <http://demoscope.ru/weekly/2007/0279/panorm01.php#8>)

По словам кыргызстанского министра юстиции А.Шыкмаматова, главы высшего совета Союза уже приняли "дорожную карту" по вступлению республики в ЕАЭС. Он отметил, что необходимо принять 24 нормативно-правовых акта для унификации кыргызстанских законов с Союзными.

Сам процесс вхождения в ЕЭП, согласно планам кыргызстанских властей, начался с 1 января 2015 года. В начале декабря 2014 г. премьер-министр Кыргызстана Д. Оторбаев

принял участие в заседании Межведомственной комиссии Союза по присоединению республики к ЕЭП. "Мы находимся на завершающей стадии, необходимо решить вопросы правового характера для исключения юридических коллизий при подписании договора. Он подчеркнул, что "Все вопросы должны быть решены с учетом интересов страны, поэтому требуется детально рассмотреть каждый пункт договора о присоединении Республики к Евразийскому экономическому союзу" По итогам заседания Межведомственной комиссии Союза было принято решение согласовать промежуточный проект договора и продолжить переговорный процесс по продвижению позиций Киргизии с учетом рекомендаций членов Евразийской комиссии.

Кроме того, правительства России и Казахстана потеряли часть бюджета в пользу Кыргызстана. Кыргызстанский президент А. Атамбаев сказал: "Мы вступаем в Евразийский союз, конечно, у Казахстана нет лишних денег, но Казахстан выделяет 100 миллионов долларов на поддержку Киргизии. Разве это кто-то сделает кроме братской страны?" По данным ИА "Новости-Казахстан", в свою очередь, Н.А. Назарбаев пообещал оказать Киргизии "Необходимую техническую, конституционную и иную помощь" в вопросах присоединения к ЕАЭС: "Ведется работа по запуску казахско-кыргызстанского фонда прямых инвестиций, которые мы теперь направим на обустройство границ в связи с вступлением Киргизии в Таможенный союз"[8].

Кыргызстанское правительство оповестило кыргызстанцев, что РФ выделит 200 млн. долларов на реализацию "дорожной карты" присоединения страны к ЕАЭС, а также подчеркнуло, что в общей сложности на процедуры потребуется еще 377 млн. долларов, договоренности были достигнуты по итогам встречи глав Союза с участием Кыргызстана при подписании Союзного договора 29 мая 2014 г.[9].

В этом свете, мы не можем дать каких-либо комментариев, однако считаем важным отметить, что эти средства могли использоваться для социальных нужд россиян и граждан Казахстана. Белорусам, россиянам и казахам слишком непозволительна высокая цена интеграции. Газета "Вечерний Бишкек" заострила внимание на словах президента о грядущем вступлении Киргизии в Союз: "Атамбаев уверен, что если сегодня Республика не вступит в ТС на хороших условиях, то ей придется на коленях просить о вступлении уже на менее вы-

годных условиях" [10]. Руководитель киргизстанского государства заметил: "Конечно, кое-какая обида на нас есть со стороны США, но на сегодня мы и эту ступень проходим. Также главный киргизстанец А.Атамбаев сказал, что если Казахстан и Беларусь будут против вступления в Союз, в Киргизии не будет никакого развития.

Однако в конце 2013 года, вице-министр Ж. Оторбаев и руководитель республики А.Атамбаев на заседании высшего совета Союза, жестко заявили, что документ в нынешнем его виде не отвечает национальным интересам Кыргызстана, и что члены ТС были против и загнали Кыргызстан во временные рамки [11]. Кроме того, А. Атамбаев подчеркнул, что Кыргызстан присоединится к интеграционным объединениям, только с учетом национальных интересов. В связи с этим, при утверждении "дорожной карты" должны быть учтены все рекомендации киргизстанской стороны.

Позже он резко поменял свое мнение и взгляды и 20 мая 2014 года выступил за вхождение страны в ЕАЭС: "Необходимости вступления в Таможенный союз не видит только тот, кто не хочет этого видеть"; "Если мы хотим, чтобы Киргизия развивалась, мы должны вступить в Таможенный союз". "Здесь нет никакой политической подоплеки, кто пытается запугать восстановлением СССР или русификацией Киргизии, те глубоко ошибаются. Мы будем вступать в Таможенный союз, это наше чисто экономическое решение[12]".

8 мая 2015 года в столице российского государства Москве по итогам заседания Высшего евразийского совета, президентами союзных государств подписаны документы по вступлению Кыргызстана в ЕАЭС. В частности, было решено отменить таможенный контроль для товаров и транспортных средств, перемещаемых через казахско-киргизстанский участок границы Союза.

Предполагается снять санитарно - карантинный, ветеринарно-санитарный и фитосанитарный контроль. Кыргызстанская продукция, в том числе мясо, молоко, фрукты, текстиль, может свободно поступать на рынки союзных государств. Также в Москве парафирован Протокол об условиях и переходных положениях о применении республикой союзного договора и актов о внесении изменений в Договор и отдельные международные договоры, входящие в право Союза, в связи с присоединением Республики Кыргызстан к Договору о ЕАЭС от 29 мая 2014 года.

По словам главы Евразийской комиссии В. Христенко, "в ближайшее время Киргизия станет полноправным членом Союза". Дальнейшее развитие событий покажет ее величество время. Состоялось заседание Высшего Евразийского экономического совета (ВЕЭС) на уровне глав государств. В саммите также принял участие Президент Киргизии Алмазбек Атамбаев. 20 мая парламент полинационального Кыргызстана в ходе заседания одобрил в трех чтениях пакет законопроектов о присоединении киргизстанского государства к ЕАЭС. 21 мая глава киргизстанской нации А. Атамбаев подписал закон о ратификации документов о присоединении Кыргызстана к Договору о ЕАЭС. Он напомнил, что российской стороной была выделена техническая помощь в сумме \$200 млн., а Казахстан предоставил \$100 млн. на реализацию "Дорожной карты". Также отметил, что участие страны в интеграционных процессах позволит облегчить жизнь киргизстанских трудовых мигрантов в Казахстане и России, заключив, что "У половины киргизстанцев мы снимаем головную боль. Есть, конечно же, еще какие-то вопросы и проблемы" См.[13].

Для полноценного вступления многонационального Кыргызстана в Союз остается только ратификация договора о вхождении республики в ЕАЭС парламентами государств учредителей Союза.

08 мая на заседании Высшего Евразийского совета на уровне глав государств-учредителей Союза, приняли участие армянский и киргизстанский президенты. С речью выступили руководители союзных государств: Так, глава и лидер Российского государства В.В.Путин поприветствовал своих коллег и отметил, что: На мировой арене появилось новое экономическое объединение с едиными правилами движения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов. Важно, что у всех участников Евразийского союза есть настрой на углубление интеграции. Более тесные торговые инвестиционные связи, несомненно, будут способствовать дальнейшему социально-экономическому развитию наших стран. Предлагаем подумать над возможностью более тесного взаимодействия в сфере монетарной политики. Убежден, действуя слаженно, центробанки наших стран могли бы эффективнее противостоять негативному влиянию резких колебаний курсов валют. Мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что это дело будущего. Здесь никто не собирается забегать вперед. Идет создание евразийской системы "единого окна" для бизнеса. Ее запуск позволит унифицировать фискальные, таможенные и ад-

министративные процедуры внешнеэкономической деятельности. Интерес к углублению отношений с союзом проявляют и зарубежные партнеры. Согласован и будет подписан в ближайшее время договор с Вьетнамом, аналогичные документы прорабатываются на экспертном уровне с Израилем, Индией, Египтом".

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев сказал об уверенности, что интеграционное объединение, основанное на принципах равенства, учета интересов, прагматизма и поэтапности укрепит государства ЕАЭС. Отметил о расширении Союза, а также о казахской стороне, которая придает исключительно важное значение деятельности Евразийского экономического союза, и о необходимых усилиях со стороны Казахстана для подготовки и принятия взаимовыгодных, необходимых документов.

Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко пояснил об ответственности для его страны в связи председательством в Союзе, о принятии решений по ряду важнейших вопросов функционирования Союза.

С.Саргсян, президент Республики Армения отметил, что Евразийский экономический союз становится серьезной торгово-экономической единицей, привлекающей интерес многих стран от Латинской Америки до Азии. Шаги, направленные на развитие торгово-экономических связей с разными странами, и подписание соглашений о сотрудничестве с ними способствуют расширению нашего общего рынка.

А.Атамбаев, президент Республики Кыргызстан подчеркнул, что для гармонизации договорно-правовой базы Кыргызстана со стандартами Евразийского экономического союза парламент Кыргызстана принял весь пакет соответствующих законов. И здесь я хочу выразить особую благодарность российским и казахским коллегам за громадную поддержку, которая была оказана и в моральном, и в финансовом, и в материальном плане, в том числе поставками оборудования, соответствующих финансовых средств. Поддержка оказывалась буквально во всем.

2. Таджикистанская экономика.

ВПП (nominal) по состоянию на 2013 год составил 7,6 млрд.\$, (138 место в мире), на душу населения 950\$ (МВФ). Таджикистан – аграрно-индустриальная страна, одна из наиболее бедных стран мира. Длительная гражданская междоусобная война между этническими группами, составляющих таджикский народ, связанные с ней разрушения и людские потери

привели к резкому спаду в экономике (ВВП в 1995 году составлял лишь 41 %, от показателя 1991г.) На сельское хозяйство приходится 18,9 % ВВП, на промышленность – 21,9 %, сектор услуг – 59,2 % (Таджикистан, 15 лет государственной независимости /статистический сборник/ Государственный комитет статистики Республики Таджикистан, Душ.: 2006; Официальный сайт таджикистанского президента <http://www.president.tj/ru/taxonomy/term/5/152>)

Экономика страны находится в огромной зависимости от средств, зарабатываемых трудовыми мигрантами. Число таджикистанских граждан, занимающихся трудовой деятельностью в России, насчитывает 1 млн. человек. В Казахстане около 700000 тыс. ч. В 2005 г. они официально перевели на родину, по данным Международного валютного фонда, 247 млн. долл. Реальный объем пересылаемых денег в 2013 году, по оценке ЕБРР, – около 1 млрд. долл., при этом до 70 % средств переводятся из России. Эти деньги, однако, в основном не инвестируются, а тратятся на текущее потребление. Денежные переводы мигрантов из Таджикистана на родину составляют 60% ВВП, страны и, по данным Всемирного банка, к концу 2012 года, по соотношению переводов к ВВП Таджикистан занимает 1-е место в мире. Экспорт алюминия, который обеспечивает половину экспортных поступлений, приносит лишь 550 млн. долларов. На втором месте – экспорт хлопка.

Характеризуя внешнюю торговлю следует выделить основные виды экспортируемой продукции – алюминий, свинец, цинк, редкоземельные металлы, ванадий, окись урана, продукция легкой промышленности (хлопковые и шелковые ткани), хлопок, сельскохозяйственная продукция (овощи и фрукты). Основными странами экспорта являются: Нидерланды 36,7 %, Турция 26,5 %, Россия 8,6 %, Иран 6,6 %, Китай 5,7 %. Импорт – основные страны импорта – Россия 32,3 %, Китай 11,9 %, Казахстан 8,8 %, Узбекистан 4,7 %. Незначительные преимущества гидроэнергетический потенциал, производство первичного алюминия, сельскохозяйственной продукции, сухофруктов и ковров, что мало ощутимо для экономики Единого экономического пространства. Слабые стороны: нестабильная экономика. Большая безработица. Зависимость от товарного обмена. Отсутствие центрального планирования. Малая или слабая диверсификация сельского хозяйства, для которого пригодны лишь 3 % земель. Отток высококлассных специалистов. Спад производ-

ства во многих отраслях. Когда все республики Союза ССР выпустили свои национальные валюты, то Таджикистан, став независимым государством, до мая 1995 г. использовал в обращении советские и российские рубли, т.е. не эмитировал собственной национальной валюты. На территории в обращении находились приблизительно 65 млрд. советских рублей 1961–1991 гг. выпуска, в огромном объеме изъятых из обращения в других республиках. Это имело катастрофические последствия для таджикской экономики.

Разрыв торгово-экономических связей, нарушение взаиморасчетов с бывшими республиками СССР, прекращение поступления централизованных средств из союзного бюджета, резкое повышение цен на импортные энергоресурсы и потребительские товары и, кроме того, вовлечение Таджикистана в гражданскую войну – все это нанесло гигантский ущерб, народному хозяйству и парализовало экономику страны. Таким образом, экономические трудности в Таджикистане начались после распада Советского Союза. В то же время по причине нехватки материальных и финансовых средств, для выплаты заработной платы, пенсий, стипендий и пособий, возрос внутренний долг государства. В данных условиях Национальный банк Таджикистана не имел возможности проводить свою независимую денежно-кредитную и валютную политику. Таджикская экономика практически не финансировалась, эти проблемы присутствуют и в настоящее время. Одной из самых серьезных проблем в Республике Таджикистан, это отсутствие собственных финансовых ресурсов, необходимых для проведения глубоких экономических реформ. Экономическое и политическое положение республики требует принятия решительных мер для создания демократического полиязыкового гражданского общества, с возможностью придания статуса русскому языку как второму государственному, восстановления основ рыночной экономики. Наряду с этим, неотрегулированность в области финансово-кредитных отношений в этой стране стала еще одной серьезной проблемой. Даже переход экономики на свободные рыночные отношения не позволил наладить процесс становления валютно-финансовых отношений. После распада эффективной плановой советской экономики и введения таджикской национальной рыночной экономики появились частные банки, однако и это не смогло обеспечить должного эффекта, хотя создаются предпосылки становления независимой денежно-кредитной систе-

мы таджикского государства. Недостаточно исследованными и разработанными остаются концептуальные проблемы становления валютной системы таджикской экономики в целом, на современном этапе рыночных преобразований.

К числу основных отрицательных моментов относятся следующее:

- руководством страны, не выявлены факторы развития денежно-кредитной системы республики. К ним отнесены: а) внешние проблемы, связанные с экономической, политической и социальной обстановкой в стране; б) системные проблемы, охватившие всю денежно-кредитную сферу; в) проблемы деятельности отдельных кредитных организаций.

- не раскрыты условия становления национальной валютной, кредитной системы: дефицит таджикского государственного бюджета, стагнация производства, рост числа убыточных предприятий, нарастание неплатежей, расширение бартерных и других неденежных форм расчетов;

- не дана оценка тенденциям развитию и преобразованию денежно-кредитной системы Таджикистана. Не обеспечены условия для роста реального валового внутреннего продукта, отсутствие снижения темпов инфляции; увеличение инвалютных резервов страны до уровня 2-3 месяцев покрытия импорта. Не обеспечена стабильность номинального обменного курса и покупательской способности таджикского сомони; дальнейшее совершенствование действующего механизма межбанковского валютного рынка; выполнение целевых показателей финансовой программы в рамках стратегии снижения бедности. Эти проблемы требуют немедленного решения.

Обсуждение евразийских интеграционных процессов и взаимная полемика в научном сообществе Союза ЕАЭС.

Сейчас Союз ЕАЭС все более становится объектом обсуждений в экономической и юридической науке. Часть из них выходят за рамки научной этики и приличия. Коллеги из союзных республик заочно обвиняют друг друга и отрицают очевидные правовые вещи. Отдельные ученые пишут о проблемах евразийской интеграции. Да, проблемы есть и их надо решать на экспертном уровне всем научным сообществом Союза, а не следить за каждым сказанным словом и мнением и искать врагов там, где их нет.

Так, коллега из Казахстана, заведующий кафедрой международного права Казахского национального университета им. Аль-Фараби,

д.ю.н. Айдарбаев С.Ж. направил волну критики в адрес российской правовой, международно-экономической науки и российских исследователей, под пристальное внимание казахского коллеги попали известные ученые и исследователи.

Айдарбаев С: "Вызывает тревогу, заключения иногда формулируются, вроде бы, серьезными исследователями", "Автор статьи Е.Т. Байльдинов не во всем прав, когда утверждает, что "цели размыты, неконкретны и не очень понятны обычным людям, которые не видят в них своих интересов". Общее заключение вызывает сомнение в силу слабой обоснованности, что можно доказать на тех же примерах, которые приводятся в рассматриваемой статье. Критика целей Договора о ЕАЭС является неосновательной и слабо аргументированной. Не выдерживает никакой критики вывод о том, что большим недочетом Договора о ЕАЭС является "отсутствие в нем положений, определяющих приоритет норм ДЕАЭС. Данное положение позволяет сделать вывод о том, что высказавший их человек недостаточно хорошо знаком с международным правом" [14]. Высказаны замечания автору Е.Т. Байльдинову.

Объектом критики становятся и известные авторитеты российского права, такие как профессор О.И. Тиунов. Айдарбаев С. находит противоречивым и спорным вывод проф. Тиунова: "Передача государствами каких-либо полномочий интеграционным образованиям означает потерю ими части своего суверенитета"

Вслед за профессором обсуждается д.ю.н. С.Н. Ярышев, по мнению Айдарбаева С. решаемые научные проблемы в рамках его докторской диссертации "Международно-правовые вопросы формирования и функционирования Единого экономического пространства" не совсем верны.

Далее уважаемый коллега в слабо аргументарной, не состоятельной форме критикует другого исследователя Азанова Б.К., который в рамках международно-правовой концепции определил, что по некоторым вопросам Союз имеет атрибуты государственно подобного образования и тем самым является Союзным государством или Конфедерацией (При этом Азанов Б.К. не утверждает что ЕАЭС это независимое суверенное государство), в этом свете, д.ю.н. Фархутдинов И.З. специфически заключает, что "Безусловно, понятие суверенитета выходит за рамки принципа территориальности"[15]. Айдарбаевым С. осуждаются отдель-

ные фрагменты из его работы, при этом Айдарбаев С.Н. пропускает обоснования к каждому выводу и заключению Азанова Б.К. Со своей юридической стороны научный работник Азанов Б.К. в своих научных трудах привел несколько правовых аргументов и доводов в пользу Конфедеративной и/или Союзной государственности ЕАЭС. Азанов Б.К. говорит все это с полным осознанием всех возможных положительных и негативных последствий своего заявления. Увы, здесь отсутствует предмет для спекуляции.

Вот присущие государственному образованию юридические функции, указанные в Договоре о ЕАЭС:

1. Закрепление правосубъектности. (В первой статье договора о ЕАЭС отмечается: Союз является международной организацией региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью". Примечательно, что правосубъектностью обладают государственные образования. В предметной статье Договора ст. 7, где говорится: "1. Союз имеет право осуществлять в пределах своей компетенции международную деятельность, направленную на решение задач, стоящих перед Союзом. В рамках такой деятельности Союз имеет право осуществлять международное сотрудничество с государствами, международными организациями и международными интеграционными объединениями и самостоятельно либо совместно с государствами-членами заключать с ними международные договоры по вопросам, отнесенным к его компетенции. Государства являются первичными субъектами международного права как носители суверенитета, в нашем случае в рамках Союза и/или конфедерации у государств-участников объединения выработался "коллективный суверенитет". Как правосубъектному конфедеративному государству- ЕАЭС, Союзу присущи следующие характеристики: ЕАЭС создает нормы международного права; ЕАЭС подчиняется непосредственному воздействию международно-экономического права; Союз обладает международными правами и обязанностями; Союз участвует в международных правоотношениях; Союз несет ответственность по международному законодательству; наше Союзное/конфедеративное государство имеет общий международно-правовой статус, определенный в целом международным правом, его принципами набор прав и обязанностей, присущих в равной степени всем государствам; особый международно-правовой статус – набор

прав и обязанностей, определенный специфическим положением Союза, специальными договорами. 2. Договор о ЕАЭС регистрируется в Секретариате ООН в соответствии со ст. 102 Устава Организации Объединенных Наций, что дает нам все основания полагать, что ЕАЭС является конфедеративным государством. Это логично, поскольку членами ООН могут быть только международно-признанные государства, обладающие международной правосубъектностью, т. е. субъекты международного права. Полная федеративность и/или государственность ЕАЭС ограничивается учредительным документом объединения, т. е. абсолютная суверенная международная правосубъектность Евразийского экономического союза лимитирована только целями и задачами, закрепленными в Союзном документе – Договоре о ЕАЭС [16;17;18;19;20].

Есть немало правовых норм, придающих ЕАЭС и "федеративный" характер, поскольку государства-участники добровольно передают часть суверенных полномочий, равно как прекращают часть своего суверенитета в пользу Союза и надгосударственного органа ЕАЭС – единая таможенная территория, единое экономическое пространство, регулирование вопросов макроэкономики и т. д. Подобно государству, Союз ЕАЭС имеет аппарат, совокупность государственных органов, должностных лиц. В международном праве рядовая правовая норма как деяние любого органа государства рассматривается как деяние самого государства. Союз подобно государству имеет прерогативу осуществлять внешнеполитические и внешнеэкономические отношения. Подобно государству, в Союзе есть коллективный управляющий орган и сопутствующие институты – межправительственный совет, комиссия, судебный орган. Для полной государственности Союза ЕАЭС не хватает только Совета министров иностранных дел. Созданы надгосударственные органы, которые имеют такие же функции, как у государства; участниками переданы часть национального суверенитета ибо теперь стороны не могут проводить самостоятельную таможенно-экономическую политику; де-факто и де-юре национальные государства наделили евразийские союзные институты правом принимать обязательные решения для всех участников; наличие государственных функций у Евразийского экономического союза в экономической, торговой, энергетической, валютной сферах фактически указывают не только на конфедеративное образование ЕАЭС, но и на федератив-

ную форму и форму Союзного государства [16;17;18;19;20].

В контексте внешнеторговой политики только государство (а не интеграционное объединение или международная организация) законодательно устанавливает определенные правила внешней торговли, ЕАЭС как Конфедеративное/Союзное государство имеет основные государственные органы – Высший совет как руководящий орган, Межправительственный совет как союзное правительство, Высший Суд, блок департаментов Евразийской комиссии. Ранее функции Союзного правительства выполняла Евразийская экономическая комиссия (председатель ЕЭК – своего рода премьер-министр), являясь главным наднациональным органом ЕЭП и ТС, после Высшего совета. 3. Макроэкономическая политика (В договоре о ЕАЭС). Раздел XIV. Валютная политика. Раздел XV. Торговля услугами, учреждение, деятельности осуществление инвестиций. Раздел XVI. Регулирование финансовых рынков. Раздел XVII. Налоги и налогообложение. Раздел XVIII. Общие принципы и правила конкуренции. Раздел XIX. Естественные монополии. В независимом суверенном государстве макроэкономическая политика – это государственная политика, целью которой является ограничение уровней безработицы и инфляции, поддержка роста экономики, предотвращение экономических кризисов, обеспечение стабильного функционирования экономики. В макроэкономической политике выделяют, в частности, налогово-бюджетную, денежно-кредитную и внешнеэкономическую политики. См. в научных трудах Азанова Б.К. выполнен и представлен более глубокий анализ [16;17;18;19;20]. В целом работы автора научной статьи, были положительно оценены в юридических, экономических научных кругах России, Беларуси и Казахстана. Отдельные казахские ученые также ссылались на его работы, используя его научные положения для конкретизации интеграционных вопросов.

Совершенно произвольны и необоснованны утверждения д.ю.н. Айдарбаева, особенно когда в них отсутствуют какие-либо правовые разъяснения: "Если следовать данной логике, то в качестве Союзного государства и "свободной федерации" следует признать Всемирную Торговую Организацию, которая занимается исключительно вопросами международной торговли, а если быть точнее, внешнеторговой политики государств-членов". Если быть точнее, то ВТО не занимается внешнеторговой политикой, поскольку не обладает правосубъектно-

стью. И не имеет полномочия указанных в Договоре о ЕАЭС. ВТО создана для либерализации внешнеторговой политики государств-членов.

Д.ю.н. Айдарбаев С.Ж: "В данном случае упускается из виду тот факт, что Союзное государство как субъект международного права может возникнуть только в том случае, если государства, входящие в его состав, полностью откажутся от своего суверенитета в его пользу"

Государство называется или определяется "Союзным" потому как, входящие в его состав государства или субъекты, обладают всей полнотой государственности и политическим суверенитетом, и участники Союза полностью не отказываются от суверенитета, тем более добровольно. Тот же самый СССР юридически был союзным федеративным государством с унитарной системой управления, где согласно Советской конституции от 1977 года, союзные республики имели все атрибуты суверенных государств, за ними определялось право свободного выхода из состава СССР, осуществление внешнеэкономической деятельности.

В Главном законе Союза ССР четко было прописано, что СССР добровольное объединение равноправных Советских социалистических республик. Статья 72. Выражает и уважает волю союзных республик и народов "За каждой союзной республикой сохраняется право свободного выхода из СССР". Статья 76 гласит: "Союзная Республика - суверенное советское социалистическое государство, которое объединилось с другими советскими республиками в Союз Советских Социалистических республик. Вне пределов, указанных в статье 73 Конституции СССР, союзная республика самостоятельно осуществляет государственную власть на своей территории". Статья 80 четко заключает "Союзная республика имеет право вступать в отношения с иностранными государствами, заключать с ними договоры и обмениваться дипломатическими и консульскими представителями, участвовать в деятельности международных организаций". Статья 81 "Суверенные права суверенных республик охраняются Союзом ССР.

Мало кто из научного сообщества в те времена, да и сейчас, придавал этим положениям серьезное значение. Любой квалифицированный юрист-международник был бы крайне удивлен, если бы более подробно изучил бы конституцию СССР. Получается, мы в 21 веке "открываем заново Америку" или разрабатыва-

ем велосипед, который на удивление имеет функции, о которых люди не знали.

Мы полагаем, что ученый (Айдарбаев С) с вышеуказанными взглядами и утверждениями, больше практикуется в области гражданского права и семейно-бытовой конфликтологии, нежели в международном праве. Хотя нам известно, что Айдарбаев С.Н. защитил докторскую диссертацию в 2010 г. по специальности: 12.00.10 – "Международное право" до закрытия традиционных докторских диссертационных советов (ДС). Айдарбаев С.Ж. заключает, что никак нельзя согласиться с некоторыми безапелляционными заявлениями российских исследователей, "которые без всяких оснований и аргументов позволяют себе высказываться по очень серьезным вопросам международной региональной интеграции на постсоветском пространстве. Очень слабо обоснованы с точки зрения теории международного права и не принимают во внимание, а иногда и грубо нарушают устоявшиеся международно-правовые концепции. Можно заметить, что в российской международно-правовой науке предпринимаются определенные усилия для доктринального обоснования международной правосубъектности интеграционных объединений применительно к ЕЭП, а затем и к ЕАЭС". "ЕАЭС как классическая международная организация экономического характера, и политическим союзом он стать не сможет".

Мы немного возмущены такими действиями наших коллег, в этих условиях трудно говорить о доверительной форме отношений между учеными Союза ЕАЭС, хотя объединение научного потенциала ЕАЭС для развития объединения весьма необходимо. Сложно поверить, что теоретические мысли о ЕАЭС с практическим развитием служат причиной недопонимания. Коллега настойчиво пытается что-то разыграть.

Никто не собирается идти на взаимную полемику, дебаты, обвинения, ибо в научном обществе не допускаются наветы, глумления, завистливость и высокомерие. Поэтому просим всех наших коллег подходить с осторожностью с резкими необоснованными замечаниями в адрес своих товарищей, и призываем в первую очередь уважать свои ученые степени. Также выше представленный казахский ученый заявляет, что рядовые граждане России, Казахстана и Беларуси не поддерживают Евразийскую интеграцию, подкрепляет свои мысли словами, что не было социального опроса среди населения Союза. Утверждения такого рода противо-

речат огромной сложной работе президента Казахстана Нурсултана Абишевича Назарбаева, который последовательно отстаивал свою идею о создании Евразийского союза и реализовал ее. Высказанные вслух мнения Айдарбаева С.Ж. можно назвать обвинительным заключением. Однако все официальные данные показывают обратное, просим просмотреть ниже приведенные официальные источники (зафиксирована поддержка граждан России, Беларуси и Казахстана)[21]. Более того, в соответствии с результатами проведенного Казахским институтом стратегических исследований при президенте республики опроса, создание Евразийского экономического союза поддерживает чуть менее 85 процентов граждан Казахстана.

В этой связи уместно передать справедливые мысли д.ю.н. Толстыха В.Л.: "В целом большинство статей, посвященных интеграции, неинтересны и бесполезны; кроме того, они образуют псевдонаучный дискурс, отторгающий стоящие работы. Реальность не прощает подобного отношения, она развивается по своим законам, игнорирование и подмена которых вымышленными законами может обернуться катастрофой"[22].

По мнению автора данной статьи, ученые и эксперты практики должны корректными в дискуссионных интеграционных вопросах.

ВЫВОДЫ

На основании вышеизложенного, необходимо отметить, что на первых порах ничего положительного для экономики Союза от кыргызстанского и таджикистанского участия в объединении нет. Но говорить однозначно, что участие этих республик губительно для ЕАЭС не представляется возможным. Пока только могут быть только прогнозы и вопросы: "Что даст их присутствие в ЕАЭС развитым экономикам России, Казахстана и Беларуси?! являющимися Локомотивом евразийской интеграции"; "Что в итоге получают правительства этих стран, и наконец какой эффект получают наднациональные органы Единого экономического пространства, являясь фундаментальными инструментами по эффективному управлению Союзом. Или им оставаться донорами и добрыми отзывчивыми "старшими братьями", а все это равнозначно гипотезе.

Как дальше сложится судьба Евразийского союза рассудит время, ведь народы государств-членов ЕАЭС имеют большие надежды от воссоединения и построения эффективного надгосударственного образования, а руководство стран учредителей Союза желает повысить благосостояние населения ЕАЭС, сконструиро-

вать эффективную экономику. Надеемся, что евразийское союзное государство - ЕАЭС способно противостоять и противодействовать международным политико-экономическим кризисам, катаклизмам, всякого рода бессмысленным санкциям, угрожающим и самим странам-организаторам. Конечно, определенный ущерб очевиден для права и экономики Союза.

Но, с другой стороны, быстро изменчивые сложные обстоятельства в международной геополитике заставляют идти к определенным уступкам, и, расширяя Союз, мы будем жить в самодостаточном едином пространстве, и построим свободный равноправный Политический союз — с единой экономикой, где будет функционировать общая надгосударственная валюта, без преобразования ЕАЭС в федеративное государство и сохраняя политический суверенитет, а поскольку Союз ЕАЭС обладает международной правосубъектностью и имеет юридические права вступать в торгово-экономические и политические сношения с третьими государствами и интеграционными объединениями, то необходимо образование внешнеполитического института (службы или комитета) и сформировывать единую евразийскую внешнеполитическую стратегию в отношении Европейского Союза, США, Турции, Китая, Канады, арабоязычных стран и т.д. Все эти вопросы были подробно рассмотрены Азановым Б.К, в трудах, см[16;17;18;19;20].

Можно предположить, что санкции будут способствовать укреплению Евразийского союза и развитию единого народного хозяйства Союза, поскольку наш регион самодостаточный и вполне может функционировать на самообеспечении. Со времен распада Советской государственности Россия, Казахстан и Беларусь сумели создать единый наднациональный орган управления Союзом и интеграционные институты. СНГ, на которое возлагали большую надежду народы союзных республик, осталось неразвитой международной организацией. В свое время советский правовед-международник Кривчикова Э.С. отмечала об отсутствии конвенционного определения международной организации определенного и признаваемого государствами[23]. В работе авторов говорится, что акты СНГ не имеют прямого действия на территории государств-участников [24]. Это очевидно, поскольку СНГ не обладает наднациональными полномочиями. К сожалению, Содружество не пошло по пути образования стабильной и равноправной конфедерации, однако СНГ стало хорошей стартовой площадкой для развития более глубоких форм инте-

грации республик бывшего СССР. И российское руководство не могло смотреть хладнокровно на эти жизненно важные процессы, и было вынуждено искать иные пути восстановления Союза. От малоинтегрированного СНГ мы пришли к Евразийскому союзному / конфедеративному государству — ЕАЭС и это многого стоит (В своих трудах автор Азанов Б.К. с международно-правовой точки зрения адекватно определил ЕАЭС как союзное государство и конфедерацию, разработал определения "Конфедерация и Союзное государство").

В данной работе мы употребили, пожалуй, впервые, термин "Евразийское союзное государство". Не надо останавливаться на достигнутом, в ближайшее время нам необходимо дойти до сегодняшнего уровня развития Европейского союза (ЕС).

Пока члены Союза ЕАЭС смотрят друг на друга свысока и оценивают возможности, ЕС ускоренно развивается и скоро европейская интеграция дойдет до уровня бывшего Советского союза. Сейчас из-за европейских и американских санкций Россия проходит через острую фазу экономического и политического кризиса, и пока не может полностью реализовать потенциал Союза ЕАЭС. Азанов Б.К. уверен и убежден, что это временное явление и в самой ближайшей перспективе российское государство и лидер нации Владимир Владимирович Путин, вплотную возьмутся и полностью раскроют большие возможности ЕАЭС.

Имеем глубокую надежду, что после достижения целей и задач, указанных в Договоре, мы разработаем и перейдем к реализации политических вопросов для перехода к Политическому союзу государств. Основополагающие решения и задачи между странами не должны переноситься на поздние сроки. Автор еще раз подчеркивает свое убеждение в преобразовании ЕАЭС в Политический союз.

Ранее в своих трудах мы подчеркивали значимость данного вопроса и полагаем, что Политический союз должен охватывать социально - территориальное объединение, при этом национальные границы государств-участников должны оставаться неизменными и в случае возникновения непредвиденных конфликтов должны защищаться международным правом и международными миротворческими силами. Автором составлены юридические аспекты Политического объединения.

Политический союз включает в себя:

1. Охрану окружающей среды.
2. Защиту прав потребителей ЕАЭС.

3. Коллективную безопасность.
4. Гражданскую оборону и правосудие.
5. Общее решение проблем в сфере здравоохранения.
6. Научные исследования, технологическое развитие, освоение космоса и спорт.
7. Административное сотрудничество.
8. Единый подход в развитии культуры, туризма и образования государств членов Союза.
9. Установление единого союзного гражданства.

Нами предложены юридические определения понятий: "Союзное гражданство / Гражданство ЕАЭС", Гражданство Союза ЕАЭС. Гражданин одного государства, члена Союза ЕАЭС, является тем самым гражданином Евразийского союза и имеет права и несет обязанности, установленные для граждан как союзным законодательством, так и конституцией и национальным правом национального государства-члена ЕАЭС, на территории которого он проживает. Никто не может быть признан гражданином Союза ЕАЭС, без приобретения гражданства государства-участника. Реализация вопросов гражданства устанавливается путем изменений и дополнений в Договоре о Евразийском экономическом союзе или особым межгосударственным актом, в этих процедурах и вопросах должен обеспечиваться полный, государственный суверенитет стран участников Союза ЕАЭС. В ЕАЭС должны быть признаны и гарантированы права и свобода человека и гражданина в независимости от национального происхождения, вероисповедания, языка и национальной культуры, согласно общепризнанным принципам и нормам международного права.

10. Единый наднациональный парламент / Союзное парламентское собрание.
11. Общую паспортно-визовую сферу.
12. Сотрудничество во имя развития гуманитарной помощи.
13. Единую денежную единицу.

Этот перечень должен осуществляться при условии, что это не будет ограничивать участников реализовывать собственную суверенную компетенцию. При разделении компетенции государства-члены должны иметь свободу действий. Члены Союза должны обладать полнотой государственной власти на своей территории, самостоятельно осуществлять внутреннюю и внешнюю политику не в ущерб развитию Союза.

На сегодняшний момент евразийская интеграция не затрагивает и не представляет ника-

кой угрозы суверенитету и национальной безопасности стран-членов Союза.

Мы считаем, что без поддержки Российской Федерации вряд ли бы образовались Таможенный союз и Единое экономическое пространство, а также Евразийский экономический союз. Реформы и государственная политика подтвердили, что проводимый В.В. Путиным стратегический курс показал эффективность его работы.

Глубокие общественно-политические и социально-экономические реформы В.В.Путина направлены на обеспечение высокого жизненного уровня российского народа и граждан Союза ЕАЭС, а также повышение роли и авторитета Союза на международной арене.

Безусловно, в основе многих из них лежат идеи, заложенные в проекте Президента Казахстана Н.А.Назарбаева о формировании Евразийского союза государств, впервые выдвинутом в Московском государственном университете и в мэрии российской столицы в ходе официального визита главы казахского государства в Российскую Федерацию в марте 1994 года. В построении эффективного Союза есть большая заслуга Н.А.Назарбаева и его страны.

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе г. Астана 29 мая 2014 года.
2. Евгений Примаков назвал условия для успеха Евразийского союза. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/507752#ixzz3Md6xitC2>
3. Медведев назвал преимущества Евразийского союза перед еврозоной [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2011/11/18/evrazunion/>; Проблемы формирования Таможенного Союза и Единого экономического пространства в рамках ЕвразЭС. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://afn.by/news/i/150994>
4. Шимов В.Н., Крюков Л.М. Модернизация национальной экономики – императив времени//В.Н.Шимов, Л.М.Крюков//Белорусский экономический журнал№2.С. 18,23.
5. Бекашев К. А. ЕАЭС: международная (межгосударственная) организация или международное (межгосударственное) интеграционное объединение? № 11 (78) 2014 – Евразийский юридический журнал
6. Азанов Б.К. Белорусско-Казахское сотрудничество в условиях Единого экономического пространства. Б.К. Азанов//Сборник научных статей/ Международной научно-практической конференции "Теоретические и прикладные проблемы социально-правового контроля и предупреждения преступности".:Витебский гос унив. им. П.М.Машерова 16-17 мая 2014 г. Республика Беларусь ,г.Витебск. С. 36-39.
7. Олейнов А.Г. Теоретико-методологические основы анализа международного взаимодействия в экономической сфере . Автореф. дисс ... доктора . юр. наук. Москва, 2013г.
8. Казахстан "заплатит" Киргизии \$100 млн. за вступление в ЕАЭС [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.panorama.am/ru/politics/2014/11/07/kazakhstan-kirghizia-eeu/>;
9. Россия заплатит Киргизии за вхождение в Таможенный союз [Электронный ресурс]: Режим доступа:<http://odnako.su/news/finance/-109536-rossiya-zaplatit-kirgizii-za-vhojdenie-v-tamojennyu-soyuz-12-mlrd/>
10. Глава Киргизии: Если сейчас не вступить в ТС на хороших условиях, потом придется просить на коленях[Электронный ресурс]: Режим доступа:<http://www.regnum.ru/news/polit/1872314.html#ixzz3MdnUjxP>
11. Кыргызстан не подписал "дорожную карту" по вступлению в Таможенный союз [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://uaport.net/news/kg/t/1312/24/3843402>
12. Президент Киргизии считает, что страна должна вступить в Таможенный союз [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://vm.ru/news/2014/05/20/prezident-kirgizii-schitaet-cto-strana-dolzha-vstupit-v-tamozhennij-soyuz-249328.html>
13. Парламент Киргизии ратифицировал вступление республики в ЕАЭС [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.regnum.ru/newspolit/1926156.html>; "Русские и киргизы похожи – любят надеяться на авось" <http://www.regnum.ru/news/polit/1926485.html>; Президент Киргизии ратифицировал документы о вступлении в ЕАЭС [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.regnum.ru/news/polit/1926421.html>
14. Айдарбаев С.Ж. Некоторые доктринальные постулаты Евразийской интеграции в свете договора о ЕАЭС. Материалы международной научно-практической конференции (5 декабря 2014 года).
15. Фархутдинов И.З. Экономический суверенитет государства в условиях глобализации / И.З.Фархутдинов / "Право и безопасность"№ - 3 (28), 2008.
16. Азанов Б.К. Евразийский союз Белоруссии, Казахстана, России – какое будущее? // Б.К. Азанов// Евразийский юридический журнал/С 26-36 .2014. - № 5 (72) – Москва). Дополнительно http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6184%3A2014-06-25-08-10-15&catid=99%3A2010-06-02-08-56-30&Itemid=1.
17. Азанов Б.К. Договор о Евразийском экономическом союзе: комплексный правовой анализ. Раздел III. Органы Союза., Раздел IV Бюджет Союза. Часть вторая Таможенный союз., Раздел VI Функционирование таможенного союза № 9 (76) 2014 г. Евразийский юридический журнал

- http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=655&Itemid=199
18. Азанов Б.К. Договор о Евразийском Экономическом Союзе: комплексный правовой анализ: заключительная часть № 10 (77) 2014 http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6681:-10-77-2014-1&catid=460:-10-77-2014-&Itemid=775.
19. Азанов Б. К. Договор о Евразийском экономическом союзе: комплексный правовой анализ (Раздел I. Общие положения. Раздел II. Основные принципы, цели, компетенция и право союза) № 8 (75) 2014.
20. Азанов Б.К. Евразийский союз и Союзное государство Белоруссии и России: сравнение, методологический анализ и рекомендации по совершенствованию управления//Б.К. Азанов// Доклад. Очное участие. Евразийский научный форум "Интеграционные процессы на Евразийском пространстве: успехи, проблемы, перспективы", семинар по историческим, политическим, социологическим, философским наукам "Евразийские исследования в гуманитарных науках: успехи, проблемы, перспективы": МИЭП Санкт-Петербург, 28–29 ноября, 2013 г.) Программа конференции. <http://www.mier.edu.ru/?do=menu&id=11757>. Сборник научных трудов конференции С 3-13.
21. Евразийское агентство новостей. Опрос: половина россиян поддерживает Евразийский экономический союз [Электронный ресурс]: Режим доступа:<http://eurasianews.md/society/opros-pоловина-rossiyan-podderzhivaet-evrazijskij-ekonomicheskij-soyuz.htm>; Военное обозрение .Союз Евразийских Республик свободных [Электронный ресурс]: Режим доступа:<http://topwar.ru/8599-soyuz-evraziyskiy-respublik-svobodnyh.html>; Meta KZ.95 процентов казахстанцев - за вступление в Евразийский Экономический союз [Электронный ресурс]: Режим доступа:<http://meta.kz/novosti/kazakhstan/893803-95-percentov-kazahstancev-za-vstuplenie-v-evraziyskiy-ekonomicheskij-soyuz.html>.
22. Толстых В.Л. Проблемы евразийской интеграции// В.Л. Толстых// Евразийский юридический журнал. 2015. - № 3 (82) – Москва http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7279:2015-04-23-05-47-53&catid=99:2010-06-02-08-56-30
23. Кривчикова Э.С. Основы теории права международных организаций//Э.С.Кривчикова: Учеб пособие. М. 1979. С. 19.
24. Довгань Е.Ф., Керимбаева А.Ш., Павлова Л.В., Пронина М.Г., Экономический Суд Содружества независимых государств. 15 лет.: Минск: Ковчег, 2008.

*Вавилов Дмитрий Леонидович,
канд. экон. наук, директор ЗАО "Красный ключ"
Россия
E-mail: Kkl80913@mail.ru*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В условиях современных рыночных отношений предприятия химического комплекса России не могут надежно и стабильно функционировать без развития и поддержания на соответствующем уровне своего потенциала и способности к постоянному совершенствованию всех факторов производства. Именно процесс развития химических предприятий в значительной мере предопределяет эффективность функционирования субъектов хозяйствования, их конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Ключевые слова: предприятия химического комплекса, модели управления развитием, проектирование, конкурентоспособность.

В рыночных условиях стабильного и долгосрочного успеха добиваются те предприятия, которые используют прогрессивные технические решения и технологии, передовые методы организации производства, труда и управления. Освоение эффективных нововведений позволяют предприятию снижать издержки производства [1, с. 57]. Тем самым укрепляя его позиции в конкурентной борьбе с предприятиями, выпускающими аналогичную продукцию. Укрепляются позиции предприятия в конкурентной борьбе за счет расширения рынков сбыта, повышается экономическая устойчивость предприятия во внешней среде [2, с. 248].

Необходимо отбирать к использованию такие технические и организационные решения, которые позволят в данных конкретных условиях получить наибольший экономический эффект [3, с. 59].

С целью достижения показателей эффективности управления развитием химического комплекса в регионе, необходим, по нашему мнению, следующий организационно - экономический механизм, сущность которого показана на рисунке 1.

Из рисунка 1 видно, что организационно-экономический механизм развития предприятий химического комплекса представляет собой совокупность средств и методов достижения цели развития отрасли, базирующуюся на принципах, подходах, этапах реализации и т.п.

По нашему мнению, выполнение основных этапов данного механизма приводит к суще-

ственному социально-экономическому эффекту. При этом нами выделено четыре метода воздействия в виде экономического, организационно-административного, правового, и социально-психологического.

К факторам внешней среды, влияющих на формирование и развитие химического комплекса и функционирование организационно-экономического механизма данной отрасли отнесем следующие факторы: конкурентоспособности, конъюнктурообразующие, рыночные (рис. 2).

Следовательно, организационно - экономический механизм развития предприятий химического комплекса должен основываться на прогнозе, ориентироваться на долгосрочное планирование и прогнозирование с возможностью быстрой адаптации к изменениям во внешней среде с целью достижения поставленных результатов и повышения уровня конкурентоспособности химического комплекса в целом.

Таким образом, на основании всего вышесказанного построим алгоритм развития предприятий химического комплекса (см. рис. 3), способный к адаптации субъектов хозяйствования к требованиям внешней среды. Как видно из рисунка 3, механизм связывает для каждого из этапов методы, средства и условия воздействия на субъектов факторов конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.

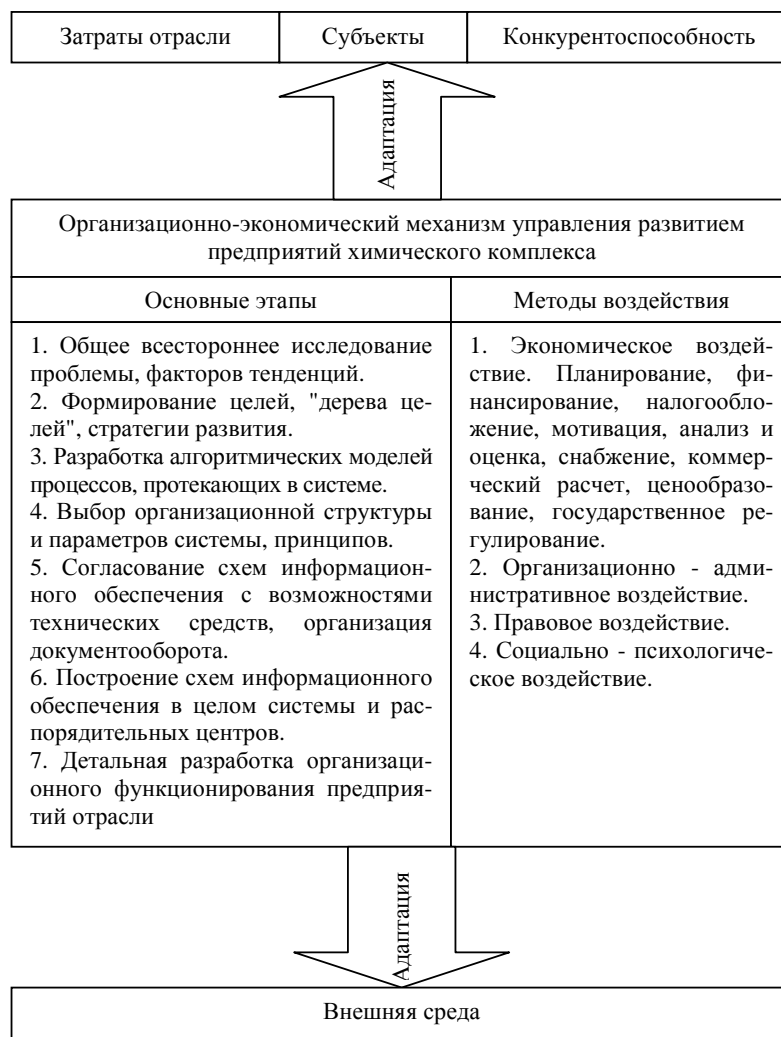


Рис. 1. Организационно-экономический механизм развития предприятий химического комплекса в регионе

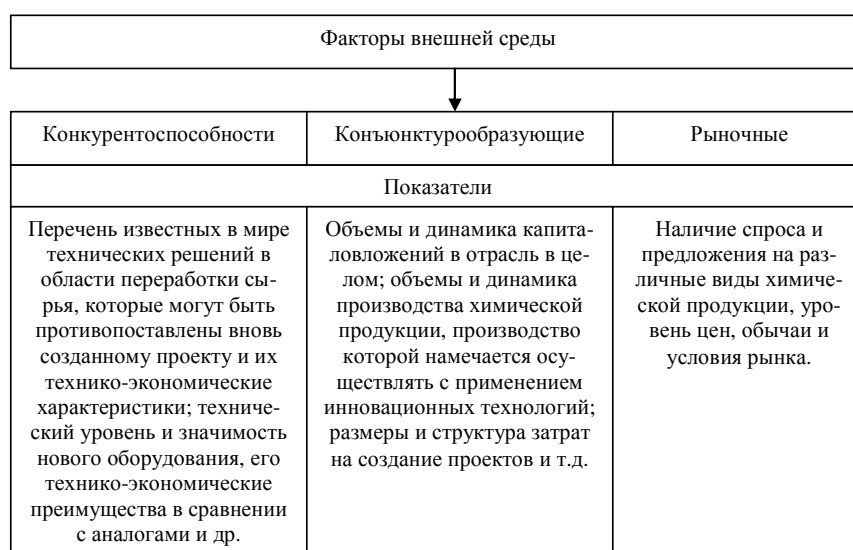


Рис. 2. Факторы внешней среды, влияющие на развитие химического комплекса

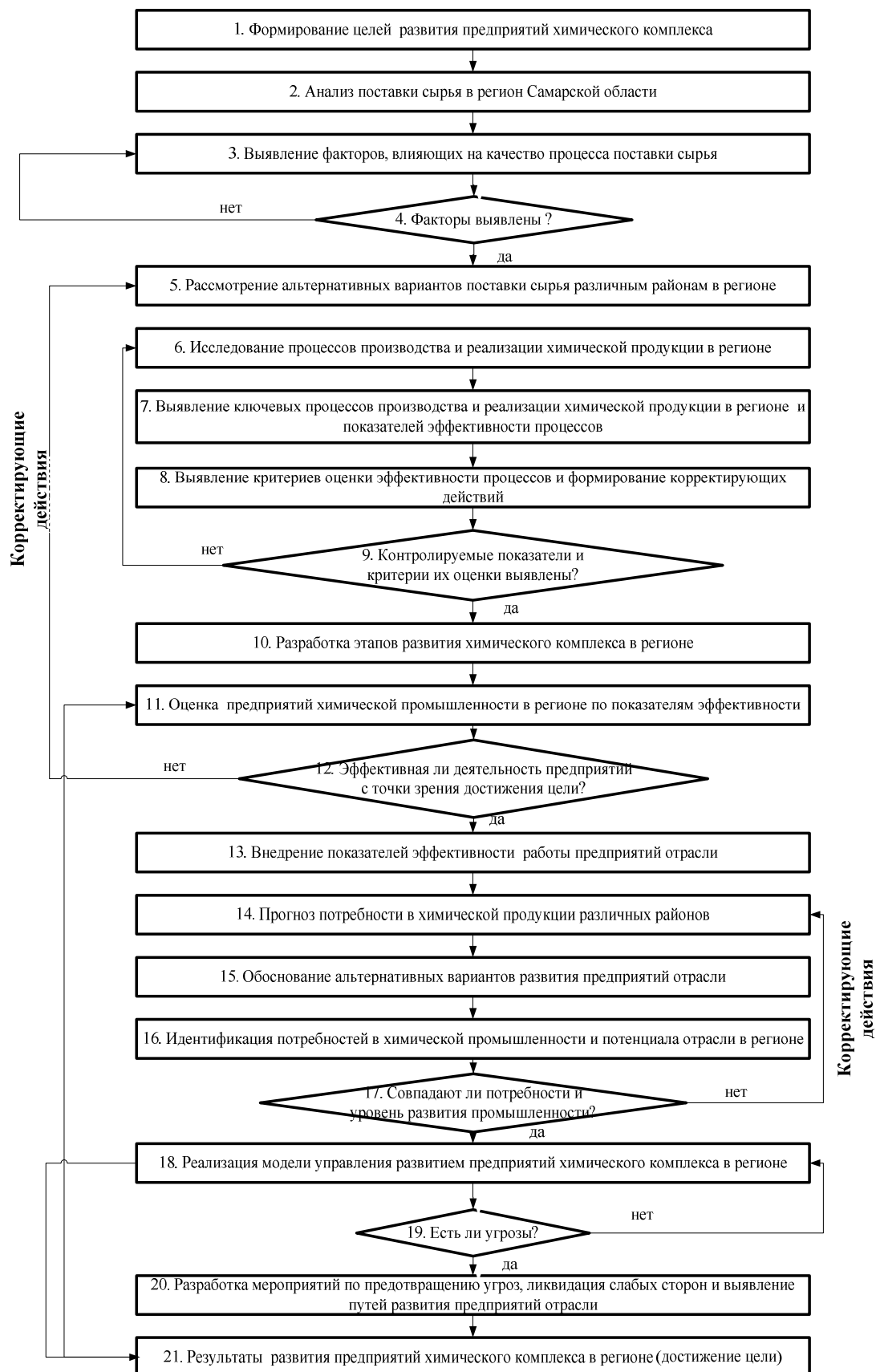


Рис. 3. Алгоритм развития предприятий химического комплекса в регионе

Из рисунка 3 видно, что алгоритм развития предприятий химического комплекса начинается с определения цели и построения "дерева целей". Далее проводится анализ поставки сырья и факторов, влияющих на качество поставки в Самарский регион, где выявляем наиболее подходящий вариант поставки сырья предприятиям химического комплекса в регионе по необходимым показателям. Это объясняется тем, что производство химической продукции является сырьеемким. Поэтому, считаем необходимым оптимизировать затраты сырья в производстве данной продукции.

Следующим этапом выступает исследование процессов производства и реализации химической продукции в регионе с выявлением ключевых процессов и показателей эффективности данных процессов для предприятий.

Выявление критериев оценки эффективности процессов производства химической продукции и формирование корректирующих действий позволяет разработать этапы развития химического комплекса в регионе. Далее проводится оценка предприятий химического комплекса в регионе по показателям эффективности. Если деятельность предприятий эффективна с точки зрения достижения цели, то внедряем показатели эффективности работы предприятий отрасли, если нет, то применяем корректирующие действия по альтернативным вариантам поставки сырья различным районам в регионе.

Далее проводится прогноз потребности в химической продукции различным районам, и обосновываем альтернативные варианты развития предприятий отрасли. После происходит идентификация потребностей химического комплекса и потенциала отрасли в регионе. Если потребности в химической продукции совпадают с потенциалом отрасли в регионе, то реализуем модель формирования и развития химического комплекса на территории Самарской области, если нет, то производим корректирующие действия в прогнозе потребностей в продукции различных районов в регионе [4].

После реализации развития предприятий химического комплекса в регионе проверяем

алгоритм на наличие угроз в системе. Если есть угрозы, то реализуем мероприятия по предотвращению угроз и ликвидации слабых сторон. Далее обрабатываем результаты деятельности химического комплекса в регионе, достигая общих сформированных целей.

Таким образом, нами предлагается методика формирования и развития предприятий химического комплекса в регионе, которая представлена на рисунке 4. Данная методика представляет собой некоторую процедуру, включающую свод правил, алгоритм, согласно которого можно оценить формирование и развитие химического комплекса в регионе.

Предлагаемая нами методика состоит из пяти взаимосвязанных этапов. На первом этапе оценивается собственно состояние химической отрасли с точки зрения соответствия показателей к внешней среде. Обычно, контролируемые параметры сравниваются в динамике и выявляются проблемы существующего состояния отрасли. На втором этапе, при необходимости, формируются новые предприятия данной отрасли. На третьем этапе, анализируется функционирование предприятий химического комплекса с учетом первого и второго этапа. На четвертом этапе проводится факторный анализ развития предприятий отрасли. На пятом этапе проводится комплекс мер по развитию отрасли в регионе. Далее дадим характеристику каждого этапа детальнее.

На первом этапе выполняется анализ состояния отрасли в регионе. Для этого необходимо определить динамику основных социально-экономических показателей развития региона и влияние деятельности химического комплекса на общие результаты, и эффективность работы территории. При этом выявляются основные тенденции развития отрасли и определяется, что не хватает для того, чтобы отрасль в регионе была конкурентоспособной, развивалась и была эффективной. Определяется, что за продукт необходимо производить и где данное предприятие необходимо разместить.



Рис. 4. Методика развития предприятий химического комплекса (ПХК) в регионе

Таким образом, результатом первого этапа является выявление потребности в развитии предприятий химического комплекса в регионе.

Второй этап – оценка функционирования предприятий химического комплекса в регионе предполагает определение миссии, стратегии, целей и задач функционирования предприятий, что приводит к проектированию (формированию, определению, построению) определенной производственной программы (ПП). ПП выявляет потребность в объемах производства, производственных мощностях, объемах продаж (потребителях и поставщиках, рынках, территориях и пр.). На данном этапе формируется ресурсное обеспечение (материальное, финансовое, трудовое), составляются графики сменности, оперативно-календарное планирование, и т.д.). Таким образом, результатом второго этапа является выявление элементов функционирования предприятий химического комплекса, то есть определение потребности в ресурсном обеспечении для того, чтобы предприятия

имели возможность функционировать и развиваться. Определяются лидирующие предприятия отрасли в регионе, выявляются потребности в выпускаемой продукции и доля рынка. В результате анализа следует охарактеризовать показатели развития, которые должны контролироваться (мониторинг или контроллинг деятельности). Результаты контроля показателей развития предприятий являются началом третьего этапа.

На этом этапе проводится факторный анализ развития предприятий отрасли. Этот этап предполагает систематизацию факторов с их количественными показателями и определение зависимости каждого фактора на уровень себестоимости продукта в регионе. Кроме этого выявляются факторы, оказывающие наибольшее влияние на результирующий показатель. Строится модель взаимосвязи доминирующих факторов развития. Таким образом, на четвертом этапе выявляются доминирующие показатели развития отрасли.

На четвертом этапе выполняется анализ показателей и их влияние на отрасль в регионе. Здесь разрабатывается комплекс средств, обеспечивающих развитие предприятий химического комплекса, а именно: разработка алгоритма управления развитием химических предприятий; расчет показателей экономической эффективности; оценка отклонения предприятий от заданного этапа развития; разработка корректирующих действий для снижения фактора отклонения.

Таким образом, данная методика оценки развития предприятий химического комплекса может быть использована для любой отрасли экономики на определенной территории.

Список литературы

1. Аюпов А.А., Макеева Ю.Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 57-59.
2. Измутьева О.А., Аюпов А.А. Информационное обеспечение управления финансами коммерческой организации в современных условиях // Экономические науки. 2010. № 63. С. 247-250.
3. Аюпов А.А., Коваленко О.Г. Направления и методы организации денежных потоков в системе антикризисного финансового управления // Экономика и управление. 2009. № 3 S6. С. 57-60.
4. www.adm.samara.ru (официальный сайт Правительства Самарской области).
5. Миронова О.А., Мальсагов И.А. Концепция контроля за реализацией стратегических задач и достижением ключевых показателей стратегического развития // Экономические науки. 2013. № 109. С. 32-37.

*Уланова Екатерина Николаевна,
старший бухгалтер ООО "Сиблес"
Россия, г. Красноярск
E-mail: katy_5@bk.ru*

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Рассмотрены полномочия органов государственной власти, оказывающих государственную поддержку субъектам малого предпринимательства. Раскрыты направления государственной поддержки с учетом используемых инструментов реализации государственной финансовой политики.

Ключевые слова: малый бизнес, органы государственной власти, поддержка, инструменты поддержки.

Малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждается в разносторонней государственной поддержке, создании адекватных институциональных условий их функционирования. В процессе становления малого бизнеса в России отчетливо прослеживалась эволюция нормативных документов, содержащих направления государственной поддержки. При этом отдельные документы имели декларированный характер, и по ряду причин в большинстве своем не имели практической реализации.

Кроме того, часть из них, изначально была обречена на неудовлетворительный результат, поскольку в отечественной экономике длительное время не было конкретизировано место малого предпринимательства, что в свою очередь лишало возможности представителей данной типологической группы пользоваться всеми преимуществами, создаваемыми для них органами власти.

Изучение полномочий органов государственной власти, оказывающих государственную помощь субъектам малого предпринимательства, необходимо в связи со значительной ролью структуры государственных органов, поскольку делегирование полномочий от вышестоящих органов к последующей их развязке является основой формирования действенного механизма, составные элементы которого, являясь микрорегуляторами, генерируют общий

эффект государственной поддержки сектора малого бизнеса. Перечень полномочий трех ветвей власти, а также их взаимодействие систематизированы и представлены на рисунке 1.

Данные рисунка показывают, что часть полномочий федеральной компоненты в содержательном значении возложен на региональные и местные органы власти, в том числе и разработка конкретных программных мероприятий, учитывающих специфические особенности деятельности малого бизнеса на соответствующей территории.

Органы муниципальных образований также являются организаторами создания и развития организаций инфраструктуры поддержки малого бизнеса в соответствующем регионе. Под инфраструктурой поддержки малого бизнеса понимается система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации программ соответствующего уровня, обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и оказания им поддержки.

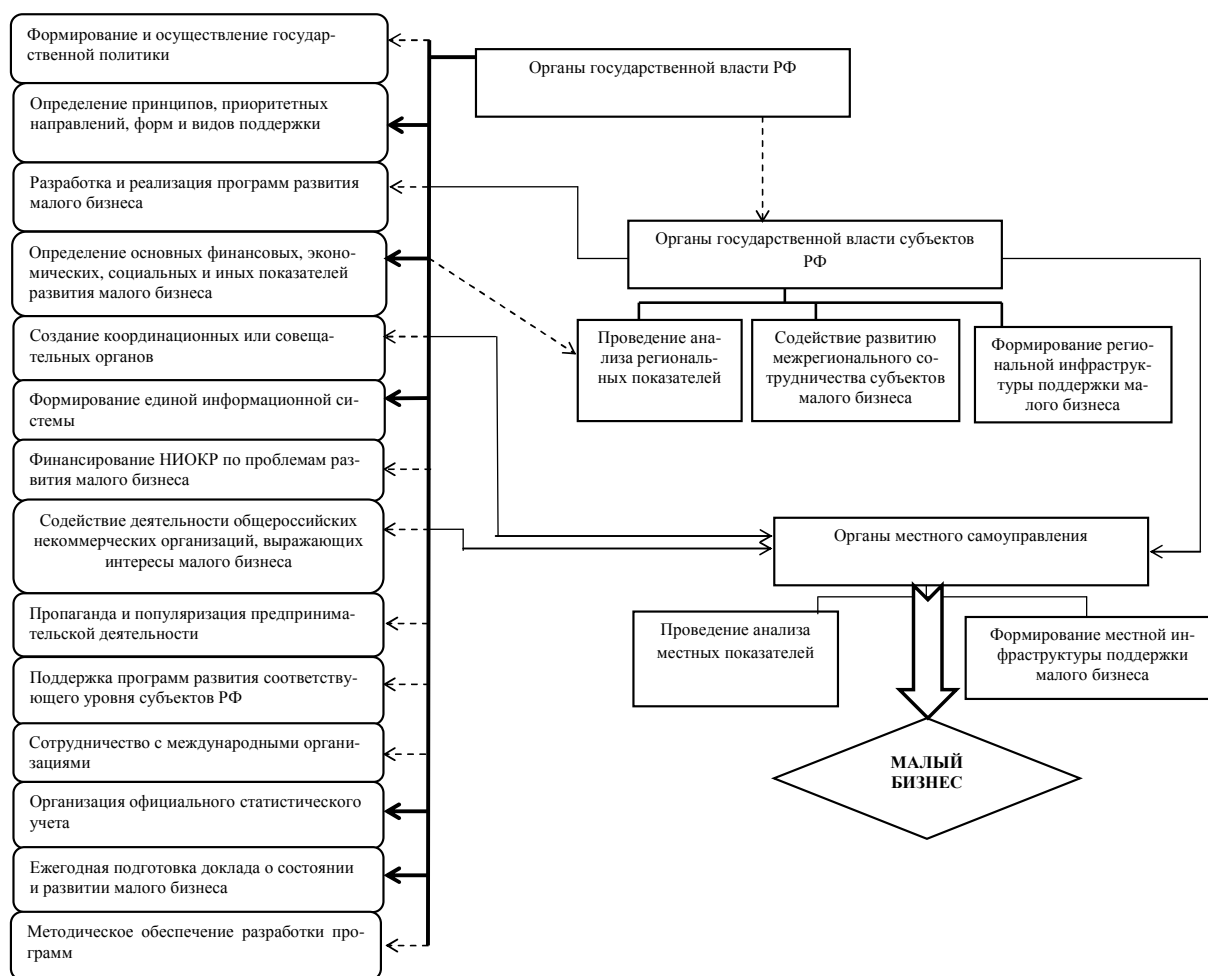


Рис. 1. Полномочия органов государственной власти по поддержке малого бизнеса в России

В настоящее время в России осуществляют поддержку малых субъектов более 1000 организаций, формирующих инфраструктуру, при этом в качестве положительного момента следует отметить, что практически во всех субъектах РФ созданы центры по развитию предпринимательства. В части плотности распределения отдельных единиц инфраструктуры отметим, что одной из наиболее распространенных являются бизнес-инкубаторы, на долю которых приходится 12,6%, играющих немаловажную роль для развития начинающегося бизнеса. Последнее обстоятельство подтверждается тем, что в мировой практике в бизнес-инкубаторе выживают до 85% новообразованных малых субъектов, в то время как без содействия таких – 14%-30%. Другие доминирующие институты представлены лизинговыми компаниями и консультационными центрами, на долю кото-

рых приходится 12,5% и 14,0% соответственно. Незначительно представлены субъекты, занимающиеся продвижением инновационного бизнеса: научные парки и технопарки, которые созданы в 22 субъектах РФ и составляют в общей совокупности 3% организаций инфраструктуры.

Основная нагрузка по реализации целей государственной политики сосредоточена на деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого бизнеса, как ключевых представителей органов муниципального образования.

Рассмотрим цели государственной политики в области поддержки и развития малого бизнеса. Совокупность государственных целевых ориентиров по изучаемому вопросу закреплена в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предприни-

мательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) [1] и, на наш взгляд, имеет четкую закономерность: поэтапное достижение одних целей позволяет достичь сле-

дующих, более масштабных с макроэкономической точки зрения. Взаимосвязь государственных целей представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Взаимодействие государства и малого бизнеса в ходе реализации государственной политики

Исходя из логики иерархической последовательности целей, можно сформировать вывод о том, что накопленный эффект от реализации каждой цели предопределяет результаты главных. При этом начальная и конечные цели аккумулируют макроэкономический эффект от результатов достижения промежуточных целей, которые реализуются за счет деятельности каждого конкретного малого субъекта. Обоснованность данного вывода заключается в циклическом взаимодействии государства и малого бизнеса. Государство с целью формирования конкурентной среды в экономике и повышения вклада в ВВП страны изначально обеспечивает создание благоприятных условий функционирования малого бизнеса и последующее их улучшение с помощью различного вида инструментов, направленных на оказание содействия в продвижении товаров (работ, услуг), производимых малым бизнесом, а также фор-

мирование его конкурентоспособности. В свою очередь, успешное достижение последних формирует предпосылки для увеличения количества субъектов малого бизнеса и как следствие повышение занятости населения. Учитывая, что каждый малый субъект является самостоятельным налогоплательщиком, а также налоговым агентом по отдельным видам налоговых платежей, то рост их количества будет обуславливать аналогичную тенденцию по сумме уплачиваемых налогов.

Таким образом, результативность каждой цели определяется эффективностью государственных инструментов, которые целесообразно представить как *базовые*, то есть формирующие организационно-правовые начала функционирования малого бизнеса, направленные на создание благоприятных условий его дальнейшего развития; и *последующие* – финансово-

экономические, направленные на интенсификацию хозяйственных процессов.

Под организационно-правовыми инструментами будет пониматься такой вид государственной поддержки, который оказывается путем законодательного декларирования определенных норм и правил, распространяющийся на все субъекты малого бизнеса и способствующих динамичному раскрытию потенциала исследуемых субъектов экономики, и не имеет под собой прямой финансовой основы. К данным инструментам в первую очередь целесообразно отнести законодательство в области налогообложения малого бизнеса, бухгалтерского и статистического учета. Кроме того, сюда же включается оказание информационно-консультационной поддержки и поддержки в области подготовки, переподготовки кадров и повышения квалификации.

В нашей стране сложилась достаточно гибкая система налогообложения для субъектов малого бизнеса, предполагающая применение специальных режимов. Действующие положения налогового законодательства позволяют существенно сократить налоговую нагрузку для рассматриваемого кластера малых предприятий, создавая при этом предпосылки для ведения "открытого" налогового учета, а также более эффективного использования высвободившихся финансовых средств.

В отношении ведения бухгалтерского учета и предоставления бухгалтерской и статистической отчетности разработаны стабильные условия для субъектов малого бизнеса, выраженные в положениях, представленных в части:

- упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета;
- упрощенный порядок формирования и предоставления бухгалтерской финансовой отчетности.

Информационно-консультационная поддержка активно реализуется многими регионами России. Услуги консультантов осуществляются на льготных началах и представлены достаточно широким спектром вопросов, которые разъясняются малым субъектам в письменной

устной форме, а также посредством интернет ресурсов. Помимо консультаций, в рамках рассматриваемого направления оказывается и кадровая политика, направленная на профессиональную переподготовку работников малого бизнеса, повышение квалификации и обучения основам ведения предпринимательской деятельности.

Кроме того, в целях укрепления конкурентоспособности малых субъектов среди прочих предприятий на рынках соответствующих товаров (работ, услуг), с 2007 г. действуют особенности участия таких субъектов в размещении государственных и муниципальных заказов, имеющие федеральную основу.

Государственные инструменты, формирующие организационно-правовое обеспечение деятельности малого бизнеса, в настоящее время работают достаточно эффективно, что подтверждается практической реализацией положений соответствующих законодательных актов, и их широкой доступностью для изучаемой группы субъектов, что в свою очередь позволяет говорить о качестве созданных условий их стабильного функционирования. Тем не менее, как показывают исследования отечественных экономистов, наиболее острые проблемы малого бизнеса упираются в недостаточность финансовых ресурсов для поддержания и развития деятельности, ввиду чего важнейшим ключом к позитивной динамике изучаемого кластера субъектов для достижения государственных целей является набор финансово - экономических инструментов.

В качестве первого такого инструмента рассмотрим имущественную поддержку малого бизнеса, предусмотренную Федеральным законом от 22 июля 2008 г. N 159-ФЗ "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) (рис 3).



Рис. 3. Механизм реализации государственной имущественной поддержки малого бизнеса России

На территории Красноярского края действует норма, устанавливающая предельную величину арендуемых площадей, находящихся в муниципальной собственности, и предназначенных для отчуждения в пользу малых хозяйствующих субъектов на условиях оплаты. При этом срок, в течение которого разрешено выплачивать стоимость имущества, составляет 5 лет.

Другой формой поддержки по данному виду является льготная долгосрочная аренда, условия которой прописаны в соответствующих

программах, и, как правило, предусматривают установление либо минимальных ставок (в твердой сумме) по аренде нежилых фондов и земельных участков на год, либо понижающие коэффициенты при расчете суммы арендных платежей.

Государственная финансовая поддержка, как правило, осуществляется по приоритетным направлениям, зафиксированным в постановлениях Правительства, и уточненным в региональных программах (рис. 4.).

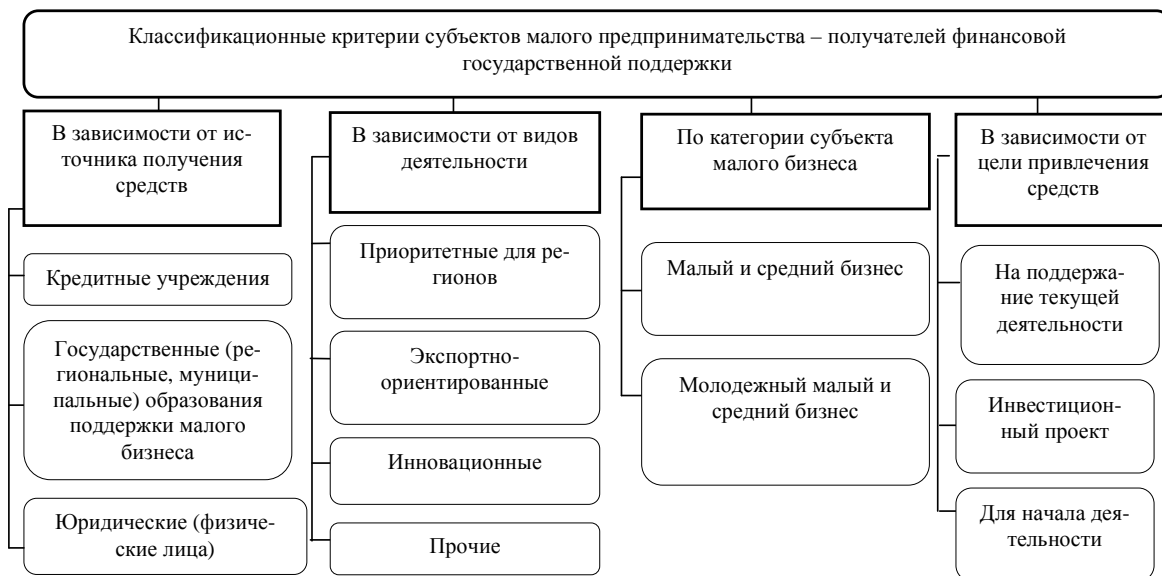


Рис. 4. Классификация государственной финансовой поддержки малого бизнеса

Представленные виды финансовой поддержки направлены, в основе своей, на развитие приоритетных видов деятельности для региона. Для Красноярского края такими видами деятельности являются:

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- рыболовство, рыбоводство;
- обрабатывающие производства;
- строительство;
- образование;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг.
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных.

Наиболее узкой сферой приоритетных для оказания государственной финансовой поддержки видов деятельности, является сфера услуг. Хотя, как показывает международная и отечественная практика, именно эта сфера неразрывно связана с изучаемым кластером хозяйствующих субъектов.

Подводя итог изложенному выше, отметим, что в статье рамках настоящего параграфа рассмотрены существующие виды инструментов, используемых государством для повышения уровня развития малого бизнеса и достижения своих целей, которые следует классифицировать на организационно-правовые и финансово-экономические. Практическая реализация и эффективная работа первых подтверждается существующими режимами налогообложения, упрощенным порядком ведения бухгалтерского и статистического учета и прочими правовыми льготами, находящимися в открытом доступе для широкого круга представителей малого бизнеса. Однако в отношении действия имущественной поддержки, как элемента финансово-экономических инструментов, установлен факт возможности ее получения ограниченным количеством субъектов малого бизнеса до строго определенного периода, что позволило автору прийти к выводу о ее несостоятельности на перспективу и исключить из последующего анализа. В отношении порядка оказания и видов финансовой поддержки были выявлены следующие недостатки:

- ограниченный круг видов деятельности, на которых распространяется государственная финансовая поддержка. При этом наименьшее количество видов деятельности представлено по сфере услуг;
- отсутствие методики оценки претендентов на этапе получения государственной финансо-

вой помощи, определяющей целесообразность ее предоставления с точки зрения наличия возможностей субъекта малого бизнеса эффективно ее использовать;

- отсутствие последующего контроля со стороны органов государственной власти и их представителей за эффективностью использования малым бизнесом бюджетных средств в течение время пользования ими.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
2. Конева О.В. Малый бизнес: оценка вклада в развитие сферы услуг. Монография / О.В. Конева, Н.А. Соловьева // Красноярский государственный торгово-экономический институт. Красноярск, 2009.
3. Конева О.В., Соловьева Н.А. Комплексный подход к оценке вклада малого бизнеса в развитие сферы услуг // Проблемы современной экономики. 2007. № 2. С. 142-145.
4. Каранина Е.В. Риск-система предпринимательства: концептуальные основы формирования и оценки с учетом регионально-отраслевых факторов // Власть. 2011. № 5. С. 28-33.
5. Беспярых В.И. Система оценки эффективности программ муниципального развития // Вопросы новой экономики. 2014. № 2 (30). С. 75-79.
6. Беспярых В.И. Организационные основы формирования стратегических альянсов в предпринимательстве // монография / В. И. Беспярых, А. С. Лукин, В. Б. Папырин. Киров, 2011.
7. Ханафеев А.Ф. Проблемы инвестиционного развития малого и среднего предпринимательства в России // Экономические науки. 2012. № 97. С. 136-139.
8. Ханафеев А.Ф. Финансовая политика в сфере малого бизнеса // Инновационное развитие экономики. 2011. № 2. С. 35-38.
9. Зонова А.В., Ливанова Р.В. Целевая государственная помощь сельскохозяйственным организациям по страхованию урожаев сельскохозяйственных культур // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2009. № 2. С. 50-52.
10. Федеральный закон от 22 июля 2008 г. N 159-ФЗ "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

*Евстафьева Алсу Хусаиновна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и предпринимательства в строительстве
Казанского государственного архитектурно-строительного университета
Россия, г. Казань
E-mail: evalsu@yandex.ru*

**КОНЦЕПЦИЯ БЮДЖЕТНОГО И НАЛОГОВОГО ФЕДЕРАЛИЗМА И ИХ
ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО
АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИИ**

Рассмотрены теоретические основы бюджетного федерализма и обоснованы сущность категории и принципы построения налогового федерализма.

Ключевые слова: федерализм, бюджетный федерализм, принципы бюджетного федерализма, налоговый федерализм.

Российский федерализм возник в ходе слома старой государственной машины и создания новой политической системы, нового государства. Понятие "федерализм" специалисты рассматривают шире, чем понятие "федерация".

В энциклопедической литературе понятие федерализм (фр. federalisme, от лат. feodus – договор, союз) трактуется как основной принцип федерации, признание политическим идеалом федеративной организации государства, стремление либо объединить несколько отдельных государств в одну федерацию, либо обратиться государство унитарное в государство федеративное. Федерация – это форма государственного устройства, при которой входящие в состав государства административно-территориальные, национально-территориальные и национально-государственные единицы являются ее равноправными членами, имеют собственный статус с соответствующими законодательно - представительными, исполнительными, судебными и другими органами власти [6, с. 414].

Как правило, под федерализмом понимают принцип, режим и форму государственного устройства, позволяющие обеспечить единство и разделение государственной власти в условиях ее территориальной организации на нескольких уровнях [10, с. 17].

При этом "разделение государственной власти" следует воспринимать как разделение межуровневое (в федеративном государстве – это трехуровневое разделение: федеральный центр – субъекты Федерации – органы местного самоуправления) с формированием для каждого уровня собственных и совместных (с другими уровнями) доходов и расходных компетенций. Каждый уровень управления должен быть наделен не только компетенциями функциональными (позволяющими определять объем и состав общественных услуг), а также расходными, но и соответствующими доходными компетенциями [12, с. 259].

Взаимосвязь ключевых понятий федерализма представлена на рисунке 1.

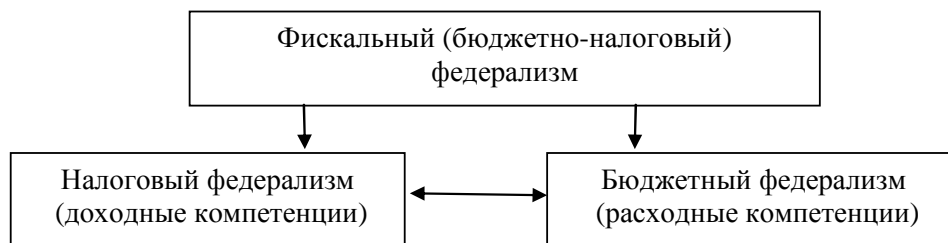


Рис. 1. Взаимосвязь ключевых понятий федерализма [12, с. 260]

Среди обсуждаемых проблем федерализма особое место отводится вопросам бюджетного устройства, в частности, вопросам регулирования взаимоотношений между уровнями бюд-

жетной системы, что, безусловно, связано со спецификой межбюджетных отношений. От нахождения компромисса интересов в рамках

всей бюджетной вертикали власти зависит эффективность бюджетной политики государства.

Государство, осуществляя бюджетную деятельность, решает две взаимосвязанные цели: статистическую, подразумевающую сохранение уже достигнутого уровня стабильности и равновесия в доходах и расходах государственных бюджетов, балансе интересов Центра и регионов, межбюджетных отношениях и др., и динамическую, заключающуюся в непрерывном процессе правового совершенствования, реформирования и развития бюджетных отношений.

Федеративное устройство государства предполагает разграничение предметов ведения и полномочий между тремя уровнями государственной власти – федеральным, региональным и местным, которые в свою очередь наделяются самостоятельностью в пределах, закрепленных за ними полномочий.

Принципы новой бюджетной системы Российской Федерации основываются на модели бюджетного устройства и бюджетного процесса федеративного государства, получившей название бюджетного федерализма [7, с. 110].

Понятие бюджетного федерализма впервые ввели американские специалисты, понимая под ним автономное функционирование бюджетов отдельных уровней власти, бюджетные взаимоотношения, основанные на четко сформулированных нормах. При этом, по их мнению, модель становится эффективной при обязательном соблюдении трех условий:

- разграничение полномочий между всеми уровнями власти по расходам;
- наделение всех уровней власти фискальными ресурсами для выполнения своих полномочий;
- сглаживание вертикальных и горизонтальных дисбалансов с помощью бюджетных трансфертов для достижения определенных стандартов потребления общественных услуг на всей территории страны. [7, с. 111].

Понятие "бюджетный федерализм" не получило законодательного определения, а как категория до сих пор не имеет однозначного толкования. Исследование теоретических основ бюджетного федерализма позволяет сделать вывод о неоднозначности толкования данной дефиниции различными авторами (табл. 1).

Таблица 1. Сопоставление определений "бюджетный федерализм"

Автор	Определение "бюджетный федерализм"
Богачева О.В. [3, с 105]	Понятие, характеризующее многоуровневость бюджетной системы любого государства, и не имеющее отношения к государственному политическому устройству.
Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. [6, с. 417]	Система взаимоотношений между бюджетами различных уровней в федеративном государстве.
Галицкая С.В. [4, с.17]	Система автономного функционирования бюджетов различных уровней государственной власти.
Лавров А. [11, с.21]	Система налогово-бюджетных взаимоотношений органов власти и управления различных уровней на всех стадиях бюджетного процесса.
Пыхова И.[13, с.180]	Четкое понимание (толкование) бюджетного федерализма определяет правильную бюджетную и налоговую политику государства как составляющих по отношению к регионам и муниципальным образованиям.
Сильченко В.В. [14, с.9]	Понятие, в котором акцентируется внимание либо на взаимоотношениях органов власти (экономический подход), либо на нормативно-законодательном определении налоговых и бюджетных взаимоотношений бюджетов всех уровней (правовой).
И.А. Майбуров, А.М. Соколовская.[12, с.261]	Это основной принцип построения бюджетной системы страны и соответствующей ей системы межбюджетных отношений, обеспечивающий единство и самостоятельность всех уровней управления при реализации их бюджетно-расходных полномочий и ответственности.

Сущность бюджетного федерализма раскрывается через систему принципов. Основными принципами бюджетного федерализма являются:

- единство общегосударственных интересов и интересов населения как основа сбалансирован-

ности всех трех уровней власти по бюджетным вопросам;

- сочетание централизма и децентрализации в разграничении бюджетно-налоговых полномочий, расходов и доходов по вертикали бюджетной системы, распределение и перераспределе-

ние их между бюджетами различных уровней на объективной основе;

- высокая степень самостоятельности бюджетов и ответственность органов власти каждого уровня за его сбалансированность, бюджетную обеспеченность исходя из налогового потенциала соответствующих территорий при наделении властных структур необходимой для этого налоговой инициативой;

- активное участие членов федерации в формировании и реализации бюджетно-налоговой политики государства, включая межбюджетные отношения;

- разграничение доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы РФ;

- разграничение расходных полномочий и ответственности между бюджетами бюджетной системы;

- закрепление за бюджетами всех уровней бюджетной системы доходных источников, необходимых для исполнения расходных обязательств;

- наличие не менее трех основных уровней бюджетной системы, соответствующих уровням территориально-государственного и территориально-административного устройства страны;

- самостоятельность и равноправие каждого бюджета, которые наделяют правом самостоятельного распределения средств и ответственности за эффективное их использование;

- равенство бюджетных прав субъектов Федерации, муниципальных образований;

- наличие и практическое использование устойчивых, нормативно закрепленных по величине необходимых и достаточных бюджетных расходов для самостоятельной реализации каждым из уровней власти его исключительных полномочий и ответственности и законодательном разграничении полномочий по расходам между органами власти всех уровней;

- применение надежных, законодательно установленных способов учета особенностей территориальных образований для корректировки нормативных величин расходов соответствующих бюджетов;

- исходящая из критерия достаточности для покрытия нормативно-распределенных расходов и правообеспеченная закрепленность за бюджетами всех уровней власти (федеральным, региональным, местным) доходных источников (налогов);

- ведущая роль федерального бюджета как выражающая общие интересы всех субъектов федерации в сочетании с высокой степенью са-

мостоятельности бюджетов и ответственности органов власти каждого уровня за сбалансированность бюджета, бюджетную обеспеченность, соответствующую налоговому потенциалу на данной территории, с предоставлением им необходимой для этого налоговой инициативы;

- принцип субсидиарности (согласно этому принципу, каждое решение правительства должно выполняться на возможно более низком уровне и согласие должно достигаться между группой получателей помощи и теми, кто принимает решение по данному вопросу на местах);

- субнациональные власти должны быть поставлены в условия жестких бюджетных ограничений;

- обеспечение вертикального и горизонтального выравнивания доходов всех звеньев бюджетной системы;

- наличие специальных процедур предотвращения и разрешения конфликтов между различными уровнями власти и управления, достижение взаимосогласованных решений по вопросам налогово-бюджетной политики;

- прозрачность межбюджетных отношений [2, с. 134; 18, с. 29-30].

Основными целями построения эффективной системы бюджетного федерализма являются:

- экономическая – экономический рост страны за счет развития малого и среднего бизнеса и реструктуризации крупных предприятий (включая как реформирование существующих, так и создание новых предприятий, в том числе за счет прямых иностранных инвестиций), повышение качества предоставления общественных благ, повышения адаптивности системы (т.е. возможности противостоять внешним шокам);

- социальная – обеспечение равенства возможностей населения на территории всей страны при гарантированном минимальном уровне жизни всех граждан;

- политическая – сохранение целостности государства [8, с. 179].

Независимо от государственного устройства в большинстве развитых стран мира идет активный процесс децентрализации – передачи предметов ведения и полномочий центральной власти на места (в субъекты федерации и муниципалитеты), а также институтам гражданского общества [9, с. 121-122].

В мировой практике наиболее признанными считаются американская и германская модели бюджетного федерализма, характеристика которых приведена в таблице 2.

Таблица 2. Модели бюджетного федерализма

Американская модель	Германская модель
<p>Бюджеты федерации, регионов и местных сообществ формируются только за счет "своих" налогов, закрепленных за каждым уровнем публичной власти и максимально соответствующих их предметам ведения. Практика расщепления налогов отсутствует, а межбюджетные трансферты незначительны и не имеют широкого применения. За регионами закреплен "налог с продаж" (аналог НДС). Используется данная модель в США, Канаде, Индии и других странах.</p>	<p>Модель основана на расщеплении федеральных налогов. Три основных налога делятся между федерацией и землями практически в равной пропорции: НДС – 50,5/49,5; налог на прибыль – 50/50; НДФЛ – 42,5/42,5. Основой местных бюджетов является налог на недвижимость, налог на малый бизнес и 15% от НДФЛ. Действует система горизонтального выравнивания, основанная на принципе единства стандартов жизни (бюджетного равенства). Выравнивание осуществляется за счет федеральной части НДС. Используется данная модель в Германии и Австрии.</p>

Опыт стран, как с американской, так и с германской моделями бюджетного федерализма показывает, что налог на добавленную стоимость является основой формирования региональных бюджетов. В отличие от международной практики, Бюджетный кодекс РФ закрепляет НДС полностью за федеральным центром, что и предопределяет дотационность практически всех российских регионов [9].

В силу исторических особенностей в России сложилась своя модель бюджетного федерализма, которую можно назвать смешанной, так как она аккумулирует в себе элементы американской и германской моделей одновременно. Например, до 1994 года налог на добавленную стоимость (НДС) "расщеплялся" между федеральными (75%) и региональными (25%) бюджетами с явным перевесом в пользу центра, т.е. действовали принципы германской модели.

Закон о федеральном бюджете на 1999 год сократил долю бюджетных субъектов РФ до 15%. Однако наличие в стране богатых ресурсами регионов означало, что они неправомерно богатели за счет общенациональных природных богатств. Данное обстоятельство привело к тому, что в 2001 году с введением 2-й главы Налогового кодекса РФ подобная схема была отменена, и весь НДС стал изыматься в федеральный бюджет, т.е. осуществился переход к американской модели. В дальнейшем такое аккумулирование налогов в центре позволяло перераспределять федеральные средства между убыточными регионами страны [6, с 253].

Модель идеального бюджетного федерализма предполагает, что объем доходных полномочий субъектов Федерации должен полностью соответствовать объему ответственности по расходам, закрепленным за данным уровнем государственной власти. Практика же показала, что

между бюджетными расходами и доходами всегда существует разрыв, который необходимо покрыть за счет доходных источников, находящихся в распоряжении бюджета более высокого уровня [7, с 113].

Бюджетное выравнивание (сбалансированность) является одной из центральных проблем бюджетного федерализма. Известно, что бюджетный федерализм предполагает как вертикальное, так и горизонтальное выравнивание бюджетных систем.

Вертикальное выравнивание осуществляется за счет дотаций, субсидий, субвенций, бюджетной ссуды, бюджетного кредита и особого экономического режима.

Вертикальное выравнивание определяется как создание условий, при которых бюджетные доходы в целом соответствуют полномочиям по расходам каждого властного уровня. Обеспечение таких условий, как правило, достигается за счет доходных источников, находящихся в распоряжении бюджета более высокого уровня государственной власти [17, с. 81].

С позиции теории и практики горизонтальное выравнивание рассматривается двояко. С точки зрения практики бюджетного регулирования этот термин обозначает процесс нивелирования несоответствий налогового потенциала отдельных территориальных бюджетов их полномочиям по расходам на соответствующих субнациональных уровнях. Термин "горизонтальное выравнивание" как процесс, обеспечивающий формирование равных стартовых условий, получает все большее распространение в отечественной теории и практике бюджетного выравнивания. Второе толкование термина "горизонтальное бюджетное выравнивание" определяет его как выравнивание, обеспечивающее реализацию права каждого гражданина независимо от

места его проживания в стране на равный доступ к общественным благам при равном участии в формировании налоговых доходов бюджетной системы [17, с. 81-82].

Приоритетной целью бюджетного федерализма должно быть выравнивание способности региона к самообеспечению и устойчивому развитию на базе активного использования потенциалов всех форм собственности.

Политика бюджетного выравнивания невозможна без прямого или косвенного перераспределения средств и прав от богатых регионов бедным. При этом масштабы такого перераспределения должны быть достаточными для развития бедных территорий, но не блокировать развитие богатых. Изъятие существенных сумм средств из доходов тех регионов, за счет которых формируются средства выравнивания, будет снижать в них стимулы к экономическому росту. Одновременно необоснованно высокое повышение бюджетных доходов и доходов населения регионов-реципиентов в состоянии привести к появлению в них тенденций иждивенчества [16, с. 149].

Бюджетная система, сложившаяся в России десять лет назад, парадоксальна: при традиционном профицитном федеральном бюджете почти все регионы и муниципальные образования дефицитны.

Природа дотационности российских регионов и муниципалитетов кроется в характере распределения налогов по уровням власти и в специфике межбюджетных отношений. Несоответствие закрепленных налогов расходным обязательствам - характерная черта и причина вертикального дисбаланса российской бюджетной системы [9, с. 123].

Для раскрытия сущности и механизма функционирования налоговых отношений между различными уровнями власти, их регулирования и устранения условий, приводящих к противоречию в налоговой сфере между ними, призвана теория налогового федерализма. Федерализм в данном случае предполагает наличие обособленных, но взаимосвязанных звеньев налоговой системы страны, способных обеспечить на достаточном уровне финансирование расходных полномочий, закрепленных за соответствующими уровнями власти. Иначе говоря, наличие имущественных прав (расходных полномочий) субъектов Федерации и местных органов самоуправления должно быть подкреплено соответствующими налоговыми правами [19, с. 29].

Налоговый федерализм – это основной организационный принцип функционирования налоговой системы страны, в соответствии с которым различные уровни управления наделяются разными налоговыми полномочиями и ответственностью по поводу установления налогов, налоговых отчислений и распределения налоговых доходов между бюджетами соответствующих уровней для обеспечения их финансовой самостоятельности [12, с.261].

Как известно, налоговый федерализм служит одной из ключевых составляющих механизма функционирования федеративного государства и предполагает: четкое разграничение налоговой ответственности, налоговых доходов и полномочий в сфере налогов между различными уровнями власти; высокую самостоятельность налоговых систем всех звеньев управления; проведение единой, согласованной с федеральным центром, налоговой политики; наличие возможности использования асимметричных налоговых взаимоотношений между Федерацией и ее субъектами для максимального учета интересов и особенностей последних, предотвращения и разрешения конфликтов ("налоговых войн") между ними; равенство налоговых прав субъектов Федерации.

В федеративных государствах ведется активный поиск формулы распределения доходов и расходов между различными уровнями власти, которая бы улучшила финансовое состояние и качество выполнения возложенных на тот или иной уровень управления функций и задач без ухудшения положения других уровней власти.

Увеличение доли федерального бюджета РФ по налоговым поступлениям одновременно приводит к снижению доли бюджетов территорий. Это ущемляет интересы субъектов Федерации и местных органов самоуправления [19, с. 29].

В настоящее время терминологическое определение понятия "налоговый федерализм" является дискуссионным, в связи с тем, что в отечественной литературе авторы используют разные термины:

- "фискальный" федерализм (Галицкая С.В., Горский И.В);

- "финансово-бюджетный" федерализм (Поляк Г.Б.);

"бюджетный" федерализм (Добрынин Н.М., Лыкова Л.Н, Пансков В.Г., Родионова В.М., Сабитова Н.М, Сомоев Р.Г.);

- "налогово-бюджетный" федерализм (Аронов Д., Садков В., Юткина Т.Ф.);

- "бюджетно-налоговый" федерализм (Орешин В.П., Потапов Л.В.);
- "финансовый федерализм" (Немкина О.И.);
- "налоговый" федерализм (Карасев М.Н., Майбуров И.А., Пинская М.Р., Татаркин Д.А.).

Таким образом, исследование теоретических основ налогового федерализма позволяет сде-

лать вывод о неоднозначности толкования данной дефиниции различными авторами.

Исследование проблем налогового федерализма в Российской Федерации ведется на протяжении последних лет целым рядом ответственных ученых и специалистов-практиков (табл. 3).

Таблица 3. Исследование проблем налогового федерализма в Российской Федерации

	Ученые	Исследование проблем налогового федерализма
1	С.Баткибеков, А.Васильева, С.Глазьев, Е.Гурвич, П.Кадочников, Е.Королев, Б.Куникеев, Д.Львов, Д.Некипелов, В.Пансков, Ю.Петров, Н.Потехин, А.Самохвалов, С.Синельников-Мурылев и другие.	Рассматривают проблемы налогового федерализма с точки зрения повышения фискальной эффективности отечественной налоговой системы. Данные исследования опираются как на теоретические работы по оптимальному налогообложению, так и на практический опыт, накопленный различными странами. Основное внимание сосредоточено на вопросах налогового администрирования, а также на технике взимания основных налогов (налога на прибыль, НДС, подоходного налога, налогов на имущество, НДС, налога на землю, налогов на малый бизнес). В работах также содержится анализ разграничения налоговых полномочий органов власти разного уровня исходя из снижения затрат и повышения результативности налогового администрирования, а также оценивается государственная налоговая политика в части ее влияния на вертикальное и горизонтальное распределение налоговых поступлений между бюджетами, в том числе вопросов собираемости федеральных и субфедеральных налогов, изменения структуры налоговых платежей, уплачиваемых предприятиями и населением в бюджеты разных уровней, проблемы офшорных зон и др. [15, с. 146].
2	О.Бетин, О.Богачева, Е. Бухвальд, С.Валентей, А.Гранберг, А. Игудин, А. Золоторева, В. Клисторин, Г.Ковалева, Г. Курляндская, А.Лавров, В.Лексин, Л.Лыкова, Э.Пешина, С.Селиверстов, А.Татаркин, И.Трунин, И. Умнова, В.Христенко, С.Хурсевич, А.Швецов и другие.	Работы посвящены изучению федеративных отношений и бюджетного федерализма, одним из важнейших блоков которых выступают вопросы распределения налоговых доходов и разграничения налоговых полномочий между федеральными и субфедеральными органами власти. Налоговый федерализм в рамках данных исследований рассматривается в тесной взаимосвязи с процессом разграничения расходных полномочий и межбюджетного выравнивания [15, с. 146].
3	Институт экономики переходного периода, Московский центр Института "Восток-Запад", Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Институт экономики УрО РАН, Научно-исследовательский центр проблем федерализма Института философии и права УрО РАН и другие.	Работы характеризуются исследованием проблем налогового федерализма через призму всестороннего анализа территориально-отраслевой структуры налогового потенциала страны. Показатели налогового потенциала в большей мере ориентированы на количественную характеристику налогового федерализма и используются при построении системы управления межбюджетными потоками [15, с.147].

Общие принципы российского налогового федерализма определены Конституцией РФ, Федеративным договором, Бюджетным кодексом РФ и Налоговым кодексом РФ, а также дру-

гими законодательными актами по бюджету и налогам [1, с 7].

В развитии налогового федерализма в России можно выделить пять этапов (табл. 4).

Таблица 4. Этапы развития налогового федерализма в России

Этап	Период времени	Характеристика
1	1991-1993 гг.	Становление федеративной системы налогово-бюджетных отношений. Принят ряд законов, введших основные принципы налогово-бюджетного федерализма, однако ни один из них не удалось реализовать в полной мере.
2	1994-1998 гг.	Постепенное упорядочение финансовых взаимоотношений федерального центра и регионов. Введены единые нормативы отчислений от основных федеральных налогов в бюджеты субъектов Федерации, расширены налоговые полномочия субфедеральных властей.
3	1999-2000 гг.	Период укрепления федерального бюджета и централизации налоговых доходов. Начата работа по приведению в соответствие с федеральным налоговым и бюджетным законодательством региональных нормативных правовых актов.
4	2001-2007 гг.	Проведение широкомасштабных реформ в области межбюджетных отношений и налогообложения, усиливших процесс централизации налоговых ресурсов и полномочий на федеральном уровне. В систему налогового федерализма внесены изменения: централизованы НДС и ресурсные платежи, отменены налоги на содержание жилищно-коммунального хозяйства, налог с продаж, налог на наследование и дарение, зачисляемые в субфедеральные бюджеты.
5	2008 - по настоящее время	Создание законодательной базы по разграничению расходных полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления. Принята Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 г.

Налоговый федерализм представляет собой сложное социально-экономическое явление, включающее в себя как организационно-технические действия по формированию и распределению государственных централизованных и децентрализованных фондов денежных ресурсов, так и совокупность специфических,

противоречивых по своей природе экономических отношений, отражающих особенности взаимодействий между всеми участниками, порождающими и реализующими налоговый процесс [15, с 147]. Налоговый федерализм по своей структуре состоит из 5 блоков (рис. 2) [15, с 150].

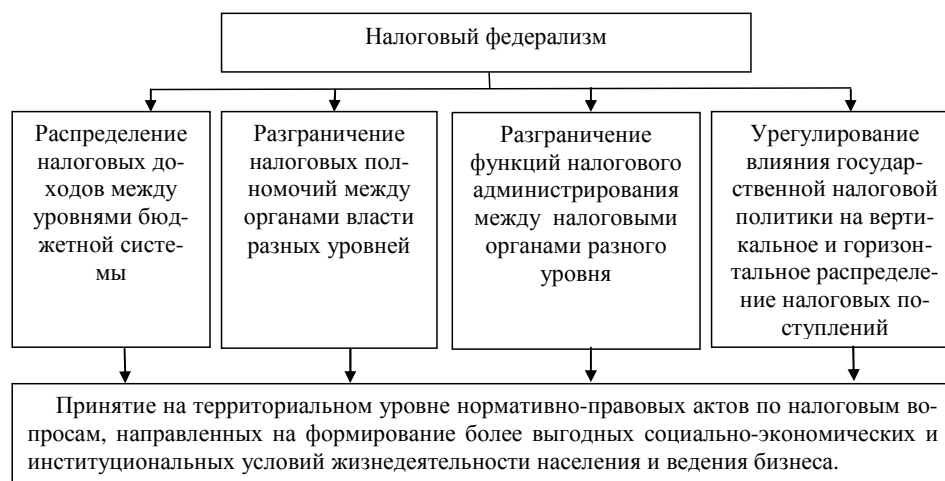


Рис. 2. Структура налогового федерализма [15, с 150]

Выступая элементом системы бюджетного федерализма и находясь в постоянной взаимосвязи с другими его элементами, налоговый федерализм выполняет распределительную, социальную, регулирующую и контролирующую функции, которые отражают его экономические и социальные свойства.

Эффективность налогового федерализма зависит от качества регионального политического процесса.

В настоящее время задача построения качественно новой системы федеративных налоговых отношений, которые обеспечивали бы сбалансированность всех звеньев бюджетной системы Российской Федерации остается весьма актуальной. Поэтому систему межбюджетных отношений необходимо рассматривать в качестве одного из инструментов для повышения эффективности управления общественными финансами.

Для стимулирования повышения эффективности управления финансами необходимо внедрить систему ежегодной рейтинговой оценки субъектов РФ, которая отражала бы работы региональных и местных администраций.

Список литературы

1. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Джамалова П.И. Формирование концепции налогового федерализма в России. // Финансы и кредит. 16(448). 2011. с. 7-12.
2. Арыкбаев Р.К., Набиев Р.А. Бюджетный федерализм и межбюджетные отношения. Вестник Астраханского государственного технического университета, 2008, № 1. с. 134-137.
3. Богачева О.В. Российская модель бюджетного федерализма в свете мирового опыта // Мировая экономика и международные отношения. 1995. №9. с 105
4. Галицкая С.В. Теория и практика бюджетного федерализма. М., 2002, с. 17.
5. Гиголаев К.Р. К вопросу о перспективах развития межбюджетных отношений. Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. Коста Левановича Хетагурова, 2011, №2, с. 252-256.
6. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики: Учебник. – Спб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с.
7. Денисенко Ю.Н. Актуальные аспекты фискального федерализма в системе налогообложения субъектов Российской Федерации. TERRA ECONOMICUS, 2010, том 8, №4, часть 2, с.109-114.
8. Казаков В.В. Бюджетный федерализм в России: сценарии развития. Известия Томского политехнического университета, 2006, Т. 309, №4, с. 178-190.
9. Колодина Е.А. Бюджетный федерализм как основа региональной экономической политики в современной России. Известия Иркутской государственной экономической академии, 2011, №6, с. 121-124
10. Конюхова И.А. Современный российский федерализм и мировой опыт. Итоги становления и перспективы развития. М.: Формула права, 2004. С. 17
11. Лавров А. Бюджетный федерализм и финансовая стабилизация // Вопросы экономики. 1995. №8, с. 21
12. Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011, 591 с.
13. Пыхова И. Бюджетный федерализм и межбюджетные отношения на территории // Федерализм. 2001. №3. С. 180.
14. Сильченко В.В. Развитие отношений бюджетного федерализма в Российской Федерации: автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2000, с. 9.
15. Татаркин Д.А. Налоговый федерализм в системе экономических отношений. Журнал экономической теории, 2010, №3, с. 145-158.
16. Ползков М.Г. Стимулирующее бюджетное выравнивание территорий. Вестник Томского государственного университета, 2011, №343, с.148-151.
17. Артемьева С.С., Макейкина С.М. Бюджетное выравнивание в условиях развития бюджетного федерализма. / Вестник Мордовского университета, 2009, №3, с.79-84.
18. Иванов А.В. О сущности и принципах бюджетного федерализма и межбюджетных отношений в Российской Федерации / Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством", 2009, №27, с. 28-34.
19. Сулейманов М.М. Развитие налогового федерализма в условиях формирования децентрализованной модели федеративных отношений в России. Диссертация канд. эконом. наук, Махачкала, 2011, 184 с.
20. Сомоев Р.Г. Бюджетный федерализм и развитие межбюджетных отношений в РФ. СПб, 1999, с. 60.
21. Пинская М.Р. Гармонизация налоговых отношений в федеративном государстве. Автореферат диссертации д.э.н., Москва, 2010, 41 с.
22. Майбуров И.А. Теория и история налогообложения: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 312.
23. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование // учебник для студентов, обучающихся по специальности "Налоги и налогообложение" / О. А. Миронова, Ф. Ф. Ханафеев. Москва, 2008. Сер. Высшее финансовое образование.
24. Налоговые реформы. Теория и практика. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Агарков Г.А., Алексеев И.В., Балацкий Е.В., Барулин С.В., Барулина Е.В., Бобошко Н.М., Брызгалин А.В., Буссе Р., Варналий З.С., Вишневецкий В.П., Вылкова Е.С., Гончаренко Л.И., Дадашев А.З., Данилов А.Д., Десятнюк О.М., Дмитриева О.Г., Екимова Н.А., Ермакова Е.А. и др., монография для магистрантов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Под редакцией И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Москва, 2010. Сер. Magister.
25. Налоговая политика. теория и практика. Майбуров И.А., Абрамов М.Д., Агарков Г.А., Барулин С.В., Батуева Д.Д., Башкирова Н.Н., Гончаренко Л.И., Журавлева И.А., Ермакова Е.А., Иванов Ю.Б., Каратаева Г.Е., Липатова И.В., Миронова О.А., Оканова Т.Н., Погорлецкий А.И., Попов М.В., Пинская М.Р., Соколовская А.М., Солнышкова Ю.Н., Тищенко А.Н. и др. учебник для магистрантов, обучающихся по программам "Налоги и налогообложение", "Финансы и кредит" и аспирантов, обучающихся по научной специальности "Финансы, денежное обращение и кредит" / Под редакцией И.А. Майбурова. Москва, 2011. Сер. Magister.
26. Фискальный федерализм. проблемы и перспективы развития. Баннова К.А., Белозеров С.А., Бочарова О.Ф., Быков С.С., Валигура В.А., Вылкова Е.С., Гончаренко Л.И., Горский И.В., Гринкевич А.М., Дербенева В.В., Десятнюк О.М., Евневич М.А., Ермакова Е.А., Ермакова Е.А., Ефименко Т.И., Заниздра М.Ю., Зозуля В.В., Иванов В.В., Иванова О.Ю., Игонина Л.Л. и др. монография для магистрантов, обучающихся по программам направления "Финансы и кредит" / Москва, 2015. Сер. Magister.

*Варнякова Ирина Юрьевна,
помощник адвоката Московской столичной коллегии адвокатов
Россия, г. Москва
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

КОРПОРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ И ЕГО РОЛЬ В ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

Направленность корпоративного контроля на качественное управление затратами тесно связана с задачами финансового управления. В статье рассмотрены требования законодательства по организации контроля, приоритеты финансового управления затратами, подходы к классификации рисков, даны предложения по формированию внутрипроизводственной отчетности машиностроительных организаций, которая подлежит всеобъемлющему корпоративному контролю.

Ключевые слова: контроль, производственные организации, финансовый механизм, стратегические приоритеты развития, затраты, риски, внутрипроизводственная отчетность.

Развитие российских производственных организаций невозможно без эффективной финансовой политики, современных методов управления им инструментов контроля. В практике организаций холдингового типа, в системе их корпоративного управления внутренний контроль играет особую роль, заключающуюся не только в обеспечении качества принимаемых управленческих решений по результатам мероприятий контроля, но и в подготовке достоверной информации для реализации стратегических задач развития.

Корпоративный контроль как любая система внутреннего контроля базируется на требованиях Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", которым прописана обязанность организации и осуществления внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни. Кроме того, в организациях, которые подлежат обязательному аудиту, необходимо "организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности" [1, статья 19, п. 2]. Данное требование не является для бухгалтерской практики новым, поскольку "исторически сложилось, что каждый факт хозяйственной жизни должен быть идентифицирован, задокументирован, отражен на счетах бухгалтерского учета методом двойной записи. Это предполагает наличие интеллектуально профессионального контроля со стороны бухгалтера, осуществляющего документирование факта хозяйственной жизни и отражение его в системе учета. Эту деятельность учетного ра-

ботника описывал еще в своем "Трактате о счетах и записях" Лука Пачоли, указывая, как "должно вести бухгалтерские книги" [3, с. 120].

В экономической литературе встречаются позиции авторов, когда организация и осуществление внутреннего контроля в отношении ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности подчинены логике определенных моделей. Модели организации бухгалтерского учета строятся в зависимости от организационно-деятельностной структуры управления предприятием и функций, которыми наделены специалисты и менеджеры различных отделов и служб предприятия.

В большинстве машиностроительных предприятий организационные модели бухгалтерского учета и управления финансами имеют много общего в целях и задачах информационного обеспечения управления. Особое значение при этом придается финансовому механизму, благодаря которому происходит управление ресурсами и затратами организаций.

Основные элементы финансового механизма (методы финансового планирования и оценки, инструменты финансового анализа, нормативно-правовое обеспечение и др.) используются для достижения стратегических целей устойчивого развития. Формирование финансового механизма должно отвечать отраслевой специфике и технологическим особенностям деятельности организации. Например, на предприятиях машиностроения наиболее актуальными вопросами финансовой политики является управление затратами, которое зависит от внешних и внут-

ренных факторов. Внешние факторы в настоящее время формируются с учетом политики государства по импортозамещению, что в свою очередь меняет приоритеты при выборе поставщиков материалов, комплектующих изделий и запасных частей. Внутренние факторы зависят от уровня технологии и особенностей бизнес-процессов, для которых определяются совокупности выполняемых технологических операций и используемых трудовых и сырьевых ресурсов.

Сложность организации управленческих структур влияет на выбор системы показателей, которые, в свою очередь, должны отвечать требованиям прозрачности формирования, возможности интегрироваться, гибкости и возможности перераспределения ответственности между бизнес-процессами и внутри каждого бизнес-процесса, относительной стабильности.

Финансовый механизм управления затратами исследуется учеными и специалистами в разных странах мира, привлекаются новые информационные технологии для усовершенствования известных в мировой практике методов и систем: сбалансированной системы показателей (ССП), экономической добавленной стоимости (EVA), используемой для максимизации стоимости бизнеса, и других.

Финансовый механизм управления затратами не может рассматриваться в отрыве от рисков, которые в настоящее время связаны со стоимостью энергоносителей, курсом рубля, инфляцией, отсутствием квалифицированных кадров, качеством производимой продукции. Эффективное управление затратообразующими факторами является базой для финансового прогноза показателей развития машиностроительного производства, которое осуществляется по определенным приоритетам. Все стратегические приоритеты машиностроительных предприятий мы разделили на три группы:

1 группа связана со снижением затратно-емкости продукции предприятия при заданном уровне качества. К приоритетам этой группы можно отнести: обеспечение безубыточности производства; обновление производственных мощностей и увеличение доли российских поставщиков в общем объеме поставок материалов, комплектующих и запасных частей для производства продукции.

2 группа связана с затратами на повышение качества из сервисного обслуживания продукции машиностроительных предприятий. К приоритетам этой группы следует отнести повышение уровня безопасности продукции машиностроения; расширение модельного ряда; применение эффективных программ подготовки пер-

сона нужной квалификации для предприятий; развитие технологии и технических средств, работающих на альтернативных источниках энергии; повышение роли экологической составляющей в развитии машиностроения.

3 группа связана с развитием дополнительных бизнес-направлений деятельности машиностроительных организаций. Приоритеты этой группы включают: развитие дилерской сети для реализации продукции на отечественном рынке и за рубежом; реклама технических достижений предприятия; разработка вариантов комплектаций единиц машиностроительной техники, реализуемой потребителям; др.

Каждый из вышеназванных приоритетов связан с концепцией управления затратами машиностроительного предприятия, с одной стороны, и сопровождается определенной группой рисков, - с другой. Поэтому финансовый механизм управления затратами должен быть ориентирован на риски, их снижение или предотвращение.

Управление рисками, в свою очередь, следует рассматривать не только как опасности, но и как возможности, например, связанными с увеличением стоимости бизнеса.

В экономической литературе существует множество подходов к классификации рисков. Чаще всего выделяют: отраслевые, производственные, финансовые, правовые, региональные и страновые риски. Не останавливаясь на критериях классификации рисков для различных отраслей деятельности, отметим, что деятельность машиностроительных предприятий чаще всего сопряжена со следующими видами рисков:

- рисками поставок и качества поставляемых материалов, комплектующих и запасных частей; рисками остановки производства по разным причинам (производственные риски);

- рисками изменения цен под влиянием внешней политики и инфляционных процессов, рисками изменения процентных ставок; рисками изменения валютных курсов, рисками ликвидности (финансовые риски);

- рисками изменений цен на материалы, комплектующие и запасные части на внешнем и внутреннем рынках (отраслевые риски);

- рисками изменения законодательства (правовые).

Вышеназванные четыре группы рисков не являются закрытыми, могут быть детализованы либо укрупнены в зависимости от деятельности конкретного предприятия.

Поскольку финансовое управление затратами имеет главной целью – организацию безубыточных бизнес-процессов в машиностроительном производстве, большая роль отведена в этом

управлении системе планирования и учета финансовых показателей, включая затраты, которые несет предприятие по производству машиностроительной продукции.

Результатом сравнительного анализа плановых и учетных данных показателей затрат могут стать внутренние отчеты предприятия, которые следует рассматривать в системе всей внутренней отчетности, формируемой в рамках производственной и других видов деятельности. Внутрипроизводственная отчетность машиностроительной организации включает, как правило, следующие отчеты:

- отчет о выполнении плана продаж;
- отчет (информация) о потребителях;
- отчет о выполнении плана производства;
- отчет о выполнении плана по использованию материальных ресурсов;
- отчет о выполнении плана поставок и формирования запасов (и/или отчет об исполнении договоров и расчетов с поставщиками);
- отчеты о работе цехов;
- отчеты об использовании производственных мощностей по подразделениям предприятия;
- отчеты о контроле качества выхода продукции; и др.

Для планирования показателей затрат могут быть сгруппированы по укрупненным модулям: 1 – модулю управления запасами; 2 – модулю управления производством; 3 – модулю управления продажами. Укрупненные модули следует детализировать по бизнес-процессам, построение которых предполагает вариативность и последовательную детализацию. Как пример для машиностроительного предприятия отчеты о затратах по бизнес-процессам могут формироваться:

– по центрам ответственности, к которым относятся: 1 – заготовительное производство; 2 – литейное производство; 3 – штамповка; 4 – каркасно-сварочное производство; 5 – сварочное производство; 6 – механообрабатывающее производство; 7 – термическая обработка; 8 – пластмасса, керамика, резина; 9 – лакокраска, склеивание, герметизация; 10 – гальваническое покрытие; 11 – сборочное производство; и др.

– по технологическим процессам, свойственным деятельности каждого центра ответственности, например, по центру ответственности "литейное производство" можно выделить несколько бизнес-процессов: 1 – изготовление отливок из стали; 2 – изготовление отливок из серого чугуна; 3 – изготовление отливок из алю-

миниевых сплавов; 4 – изготовление отливок из медных и цинковых сплавов;

– по отдельным технологическим операциям, свойственным конкретному бизнес-процессу, например, по технологическому процессу "изготовление отливок из стали" следует выделить операции: 1 – отливка из стали конкретной марки (марок); 2 – литье по выплавляемым моделям с получением отливок с определенными габаритами.

Такой подход можно рассматривать в качестве базового для использования системы бюджетов затрат, а также для калькулирования себестоимости продукции. Показатели себестоимости, как известно, выделяются в качестве ключевых и подлежат постоянному контролю на предприятии, поскольку их формирование влияет на другие ключевые показатели: выручку, прибыль. Кроме того, эти показатели необходимы для эффективной ценовой политики предприятия, от которой зависит конкурентоспособность продукции, позиционируемой на отечественном и зарубежном рынках.

Корпоративный контроль охватывает все области финансового управления затратами: от планирования до учета, от учета до формирования внутрипроизводственной отчетности и ее анализа. На этапе проведения контрольных мероприятий затрат в рамках каждого модуля, центра ответственности, технологического процесса и отдельной технологической операции формируется информация, на основе которой разрабатываются и принимаются управленческие решения, обеспечивающие: оптимизацию затрат, безубыточность производства, конкурентоспособность продукции и снижение рисков.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
2. Короткова А.В. Инструменты контроля и их роль в экономической безопасности бизнеса // Инновационное развитие экономики. 2014. № 2 (19). С. 52-58.
3. Миронова О.А. Внутренний контроль в организациях: проблемы и перспективы развития // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 120-123.
4. Варняков Ю.В. Концепция управленческого учета как доминирующего вида управленческого контроля // Экономические науки. 2011. № 83. С. 208-214.
5. Миронова О.А., Мальсагов И.А. Концепция контроля за реализацией стратегических задач и достижением ключевых показателей стратегического развития // Экономические науки. 2013. № 109. С. 32-37.

Кукарова Надежда Николаевна,
 аспирант НОУ ВПО "Университет управления "ТИСБИ"
 Россия, г. Казань
 E-mail: knn83_83@mail.ru

**К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИЯХ ПОНЯТИЙ "ЛИКВИДНОСТЬ"
 И "РИСК ЛИКВИДНОСТИ" ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ**

В статье анализируется экономическое содержание и трактовки понятий "ликвидность" и "риск ликвидности" применительно к операциям лизинга, осуществляемых различными экономическими агентами.

Ключевые слова: ликвидность, риск ликвидности, лизинговые операции, лизинговые компании.

Термин "ликвидность" (от лат. liquidus - жидкий, текучий) в буквальном смысле слова означает легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей и прочих активов в денежные средства. Это означает, что ликвидность важна с точки зрения возможно-

сти "перелива" средств из одного актива в другой, обеспечивающий некий доход.

Зарубежные и отечественные авторы по-разному рассматривают понятие "ликвидность" [1, с. 442]. Анализ банковской и финансовой литературы [2, с. 248] позволяет сформировать два вида ликвидности, которые присущи лизинговой деятельности (рис. 1).

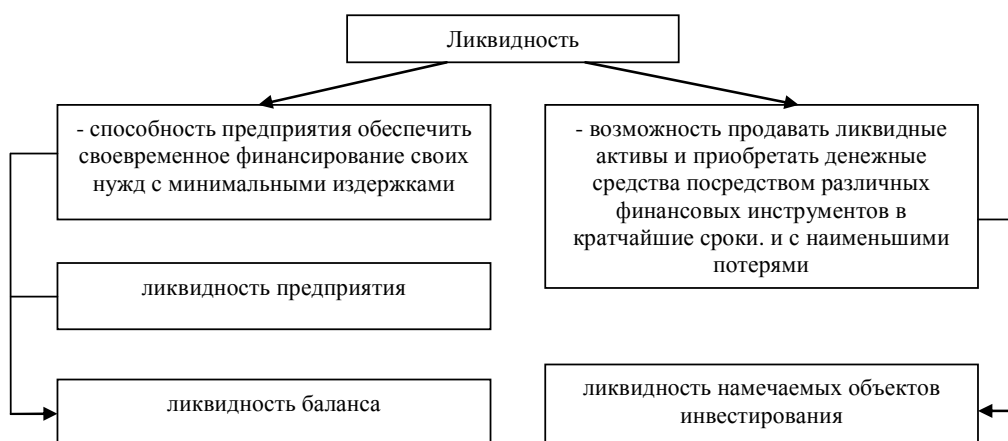


Рис. 1. Определение ликвидности в экономической литературе

Прежде чем дать наиболее полное определение ликвидности применительно к лизинговой деятельности, необходимо проанализировать ее функции, так как роль ликвидности в деятельности лизинговой компании наиболее полно проявляется в его функциях. Сегодня в специализированной литературе по лизингу [3, с. 4] отсутствует определение и разделение функций ликвидности.

В этой связи, мы предлагаем следующее видение функций ликвидности применительно к лизинговой деятельности (Табл. 1).

При формировании Таблицы 1 мы исходили из устоявшегося в науке подхода, что функция - это внешнее проявление свойств какого-либо объекта в данной системе отношений, а также его роль, назначение и значение.

Анализ литературы, посвященной проблемам управления в лизинговой деятельности и банковским рискам [4, с. 58], позволяет нам сформировать следующие функции ликвидности, которые актуальны для лизингового бизнеса (Табл. 2).

Таблица 1. Функции ликвидности

Функции	Банковская практика	Лизинговая деятельность
1. Собственно функции ликвидности	Связаны с возможностью коммерческого банка своевременно исполнять свои обязательства в денежной форме с учетом факторов внешней среды и непирамидальности ее ресурсов на основе предварительных и последующих оценок.	По мнению автора, являются общими для лизингового предприятия и направлены на поддержание и обеспечение безубыточной деятельности лизинговой компании.
2. Функции управлению ликвидностью	Связаны с динамичной, детальной и непрерывной корректировкой отклонений этой возможности от оптимальной на основе текущих оценок.	Анализ литературы зарубежных и отечественных авторов в области банковского менеджмента позволяет сделать вывод, что функции управления ликвидностью реализуются в результате осуществления (проявления) собственно функций ликвидности, т.е. их можно назвать специальными

Функции ликвидности нами поделены на общие (собственно функции ликвидности) и специальные (функции управления ликвидностью).

Как мы видим из Таблицы 2, поддержание ликвидности лизинговой компании заключается в обеспечении превышения финансовых потоков, поступаемых в организацию в ходе осуществления своей деятельности, над текущими

обязательствами перед контрагентами на заданный момент времени. Эта функция тесно взаимосвязана с функциями управления ликвидностью.

Анализ точек зрения на сущность ликвидности, проведенный нами по зарубежным и российским учебным и научным изданиям, показал чрезвычайно широкий разброс мнений по этому поводу.

Таблица 2. Функции ликвидности применительно к лизинговой деятельности

Ликвидность лизинговой компании	
Собственно функции ликвидности	Функции управления ликвидностью
Общие	Специальные
Обеспечение поступлений лизинговых платежей со стороны клиентов, производящих платежи по своим договорам.	Создание условий эффективного управления финансовыми потоками банка.
Способность лизинговой компании обслуживать открытые кредитные линии.	Планирование оптимального соотношения требований и обязательств. Анализ и выявление причин отклонений от запланированного финансового потока.
Ограничение стоимости привлекаемых на рынке кредитных ресурсов.	Формирование сценариев оценки и корректировки движения финансовых потоков.
Оптимизация совокупной прибыли лизинговой компании.	Управление прибылью банка за счет оптимального соотношения привлеченных средств и величины их имобилизации в высоколиквидные активы.
Поддержание репутации лизинговой компании.	Способность обеспечивать равновесие проходящих через компанию денежных потоков в безусловном порядке.

По нашему мнению, ликвидность лизинговой компании – это необходимое условие осуществления ее деятельности, при котором обеспечивается оптимальное соотношение входящих и выходящих финансовых потоков организации с учетом внутренних и внешних факторов экономической среды на определенный промежуток времени.

Рассмотрение риска ликвидности вытекает из определений ликвидности, представленных в специализированной литературе по финансо-

вому менеджменту, а также с учетом определения, данного нами выше.

Отсутствие единой трактовки понятий "ликвидность" привело к неоднозначному толкованию термина "риск ликвидности", что создает определенные неудобства и не отражает его сущности как важной экономической категории. Как показывает анализ экономической литературы, посвященной проблемам риска, среди исследователей отсутствует единое мнение относительно происхождения определения "риск ликвидности".

Исторически управление риском ликвидности пришло из зарубежной банковской практики и предполагало концентрацию внимания на активах банка, а именно на кредитном портфеле [5, с. 24]. Кредиты выдавались в основном на срок, не превышающий сроков привлеченных вкладов, таким образом, банки себя страховали на случай непредвиденного отзыва вкладчиками своих средств. Затем появилась возможность быстро и эффективно продавать ликвидные активы и использовать вырученные средства для возврата вкладчикам непредвиденно затребованных ими вкладов. Сегодня Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) определяет риск потери ликвидности как "неспособность банка регулировать сокращение пассивов или финансировать рост активов". Тем самым риск потери ликвидности - это риск, возникающий при появлении затруднений с продажей актива, и риск невозможности доступа к средствам для своевременного погашения обязательств.

Исходя из этого, опираясь на теорию и практику финансового менеджмента, а также на работы по риск-менеджменту, посвященные проблемам ликвидности [6, с. 58], представим риск ликвидности с точки зрения взаимосвязи финансового менеджмента и управления рисками (рис. 2).

Риск рыночной ликвидности связан с потерями, которые может понести участник из-за недостаточной ликвидности рынка, когда реальная цена сделки сильно отличается от рыночной цены в худшую сторону.

Риск балансовой ликвидности или неплатежеспособности заключается в том, что кредитная организация может оказаться неплатежеспособной и не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами, вкладчиками и прочими контрагентами в силу нехватки наличных средств или других высоколиквидных активов [7, с. 339].

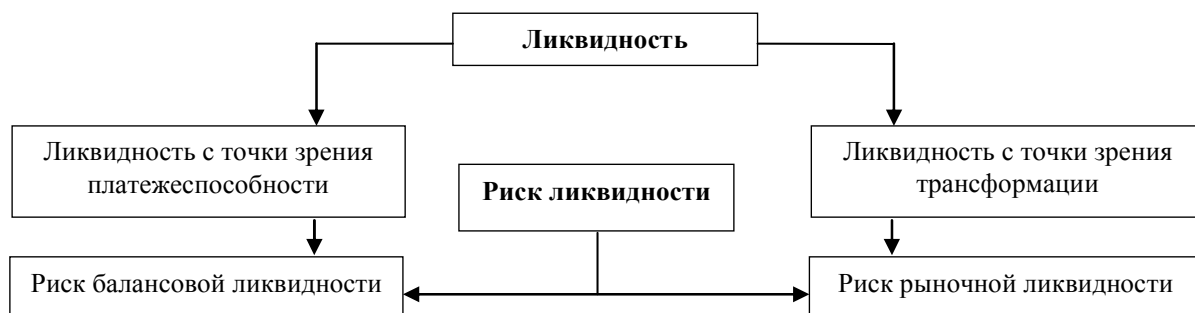


Рис. 2. Риск ликвидности во взаимосвязи риск-менеджмента и финансового менеджмента

Особо следует подчеркнуть, что лизинговая сфера подвержена возможной потере ликвидности не в меньшей степени, чем банковская деятельность, из-за самой природы своей деятельности. Лизинговые компании передают в лизинг некий товар, опираясь на краткосрочные кредиты и займы, и ожидают денежный поток от своей деятельности в виде поступлений лизинговых платежей. По этой причине возникает риск потери ликвидности из-за возможных несоответствий между сроками погашения их активов и пассивов, которые подразумевают, что поступающие потоки наличности от активов не будут соответствовать оттокам наличности для покрытия долгов.

Для лизинговой компании при выборе объектов инвестирования важны следующие моменты:

1) возможность возврата вложенных средств и риск полной потери инвестиций;

2) минимальный объем средств, который можно вернуть одномоментно;

3) минимальный срок, по истечении которого можно вернуть вложенные средства в полном объеме, а также срок, в течение которого можно вернуть инвестиции по частям.

Это означает, что ликвидность лизинговой компании характеризует текущие и будущие денежные потоки, обеспечивающие выполнение текущих и будущих обязательств в обусловленный срок. Баланс лизинговой компании считается ликвидным, если средства по активу позволяют за счет имеющихся в наличии платежных средств, либо быстрой реализации активов по размещенным средствам погасить срочные долговые обязательства по пассиву баланса.

Сегодня проблема ликвидности выходит за рамки одной лизинговой компании, так как нехватка ликвидности в одной организации мо-

жет отразиться на всей системе в целом. Компания может быть платежеспособной, но при этом испытывать проблемы с ликвидностью. Это означает, что в долгосрочной перспективе она может рассчитаться по своим обязательствам за счет продажи активов, получения прибыли и т.д. В случае если в течение нескольких месяцев ей необходимо вернуть, например, краткосрочный кредит, то может возникнуть ситуация, когда на счете не будет требуемой суммы денежных средств, и возникнет ситуация предбанкротного состояния из-за проблем с ликвидностью.

Результатом реализации риска ликвидности для лизинговой компании является оценка убытков и степени их влияния на дальнейшую деятельность предприятия из-за невозможности полной, быстрой трансформации активов в денежные средства и/или привлечения денежных ресурсов для выполнения своих обязательств перед контрагентами в течение определенного периода времени.

Список литературы

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ: Учеб. для вузов / Л.С.Васильева, М.В.Петровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2007. – С. 442-494.
2. Измestьева О.А., Аюпов А.А. Информационное обеспечение управления финансами коммерческой организации в современных условиях // Экономические науки. 2010. № 63. С. 247-250.
3. Аюпов А.А. Инновационные лизинговые отношения в рыночной экономике // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Казань, 2000.
4. Аюпов А.А., Макеева Ю.Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 57-59.
5. Кох Т.У., МакДональд С. Банковский менеджмент. Thomson, South-Western, 2003.
6. Аюпов А.А., Коваленко О.Г. Направления и методы организации денежных потоков в системе антикризисного финансового управления // Экономика и управление. 2009. № 3 S6. С. 57-60.
7. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. - 2-е изд., перераб.и доп. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - С. 337-358.
8. Миронова Ирина Борисовна Финансы : учеб. пособие для студентов, обучающихся по спец. "финансы и кредит" // учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" / И. Б. Миронова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Хабар. гос. акад. экономики и права". Хабаровск, 2004.

Царегородцев Дмитрий Игоревич,

аспирант кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности

Поволжского государственного технологического университета

E-mail: nkc.yola@gmail.com

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ СРЕДА И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ

Рассмотрены особенности развития лизинговых отношений в условиях действующего законодательства и поддержки правительства Российской Федерации, построена модель и дана характеристика нормативно-правовой среды, отвечающей стратегии лизинга.

Ключевые слова: лизинговая деятельность, договор, лизинговые отношения, нормативно-правовая среда.

Законодательный и нормативный уровень, определяющий современные условия осуществления лизинговой деятельности и реализации договоров финансовой аренды (лизинга) был затронут в первой главе данного исследования. Этот уровень требует более весомой характеристики, которую может дать исторический анализ институциональной среды развития лизинговых отношений в условиях рынка.

Определяя генезис рыночного лизинга в России и не затрагивая зарубежный опыт неправильно по двум причинам: во-первых, из-за временного отставания становления и развития российского рынка от зарубежных рынков; во-вторых, из-за влияния внутренней политики на нормативно-правовую среду в разных странах.

Нормативно-правовое регулирование лизинговых отношений за рубежом имеет бо'льший исторический период развития, отличается уровнем экономического развития каждой страны, национальными традициями хозяйствования с использованием рыночных инструментов. Например, лизинговое законодательство в странах Западной Европы включает специальные законы о лизинге, действующие во Франции, Бельгии, Италии и некоторых других. В ряде государств действуют так называемые нормы общего права, которые определяют как и на основе каких норм регулировать лизинговые отношения. К таким государствам можно отнести Австралию, Англию, Новую Зеландию. К третьему типу государств относятся те, которые выделяют лизинговую деятельность как отдельное направление экономической деятельности, регулируют ее наряду с другими видами деятельности общими законами. Ярким представителем такой группы государств являются США.

Лизинг за рубежом, его нормативно-правовая база развиваются на основе Оттавской Конвенции 1988 года, которая была разработана межправительственной организацией – Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА), членство в которой имеет в том числе и Россия. К странам, которые ратифицировали Конвенцию, относятся: Венгрия, Италия, Нигерия, Россия и Франция. Россия ратифицировала данную конвенцию в 1998 году. Многие страны, которые подписали конвенцию (США, Филиппины, Бельгия, Панама и другие), но не ратифицировавшие ее на официальном уровне, используют положения этой конвенции в сфере международного финансового лизинга.

Особенностью международного финансового лизинга является тот факт, что коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных государствах (договаривающиеся государства), а договоры поставки и лизинга регулируются законодательством одного из этих договаривающихся государств.

В целом можно отметить, что многие положения Оттавской конвенция легли в основу законодательств разных стран о лизинге, в том числе и в Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)", действующий в настоящее время в России.

Пунктом 2 Оттавской конвенции определены три основные характеристики сделки финансового лизинга:

- "арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждение арендодателя;
- оборудование приобретает арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или

должен быть заключен между арендодателем и арендатором; и

- периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования" [1].

Несмотря на то, что Оттавская конвенция рассматривает схему организации лизинга, включающую только трех основных участников (поставщик, лизингодатель и арендатор), права и обязанности этих участников рассматриваются широко, включая взаимодействия поставщика и лизингодателя, лизингодателя и арендатора. Кроме того, отдельный раздел конвенции посвящен случаям нарушения договора сторонами и отношениям правопреемственности в случае банкротства арендатора.

Признавая все нормы конвенции (в части общих положений финансовой аренды, прав и

обязанностей стороны, положений конвенции с законодательством отдельных государств и условия присоединения к конвенции), Россия начала формировать нормативно-правовую среду лизинговой деятельности с начала 90-х годов прошлого столетия. Официальное признание лизинга стало регулироваться документами 1994-95 годов. В отдельные нормы хозяйственной практики лизинг был вписан документами несколько позже в 1996-97 годах, а в 1998 году был принят закон "О лизинге", который регулировал развитие рынка лизинговых услуг в России.

Поскольку нормативно-правовая база лизинговой деятельности и развитие рынка лизинговых услуг включает довольно обширный перечень документов, ее можно представить как состоящую из четырех уровней (рис. 1).

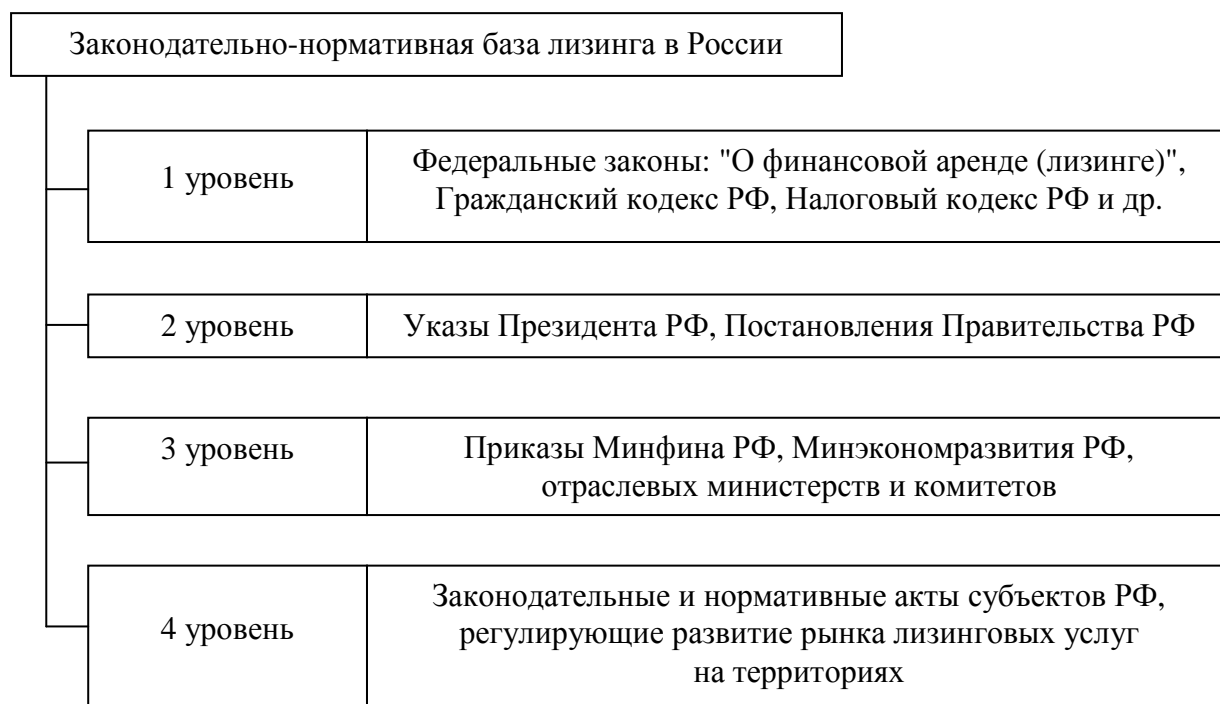


Рис. 1. Законодательно-нормативная база лизинга в России

Действия законодательно-нормативной базы распространяется на все уровни управления, включая и микроуровень. На уровне хозяйствующих субъектов (микроуровне), осуществляющих лизинговую деятельность, могут использоваться внутренние стандарты (положения), регулирующие порядок осуществления

лизинговых сделок, заключения и прекращения договоров, выкупа и передачи (приема) лизингового имущества в собственность.

Законодательно-нормативная база является неотъемлемым элементом нормативно-правовой среды, в которой осуществляются лизинговые отношения (рис. 2).

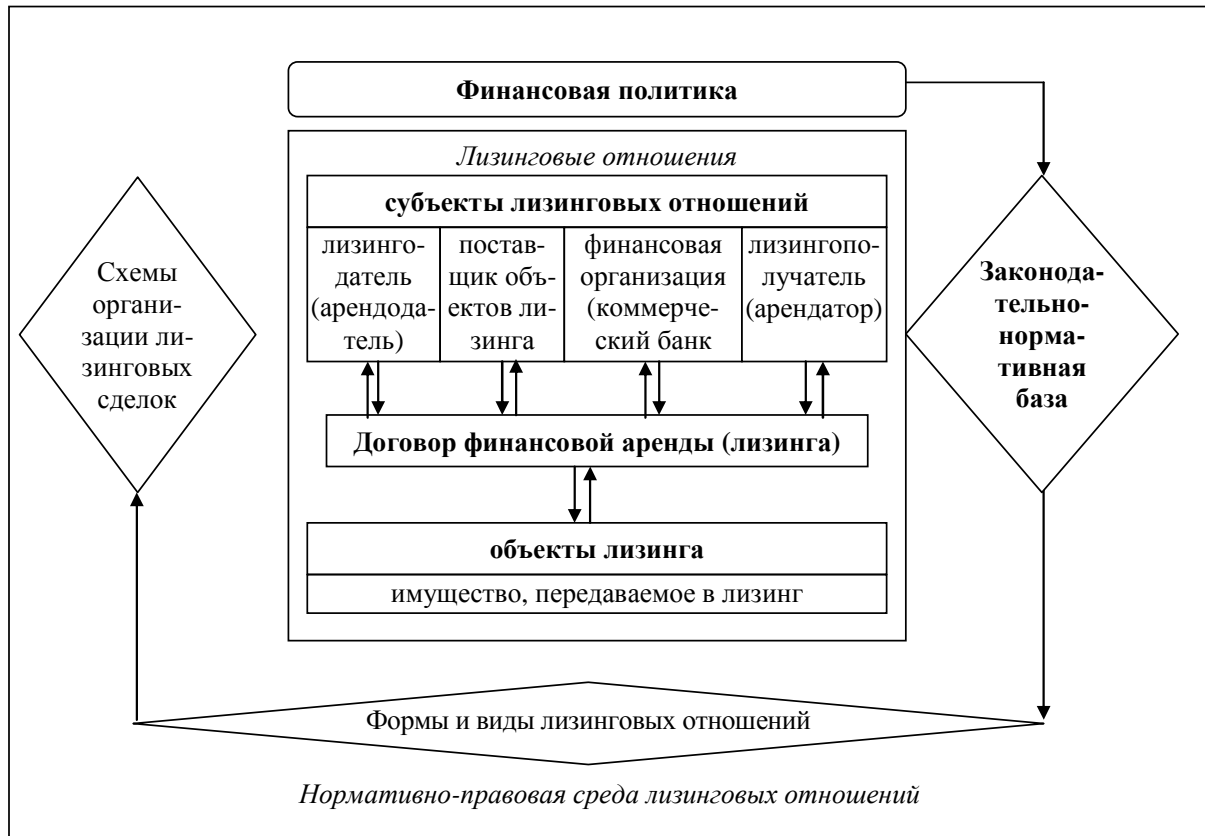


Рис. 2. Нормативно-правовая среда лизинговых отношений

На законодательном уровне, на котором мы уже останавливались в исследовании определены:

- общая характеристика и понятийный аппарат: лизинга, сублизинга, лизинговой деятельности, лизинговой сделки;
- сфера применения и виды лизинга;
- правовые аспекты лизинга;
- экономические взаимоотношения сторон;
- меры государственной поддержки лизинга;
- право контроля за лизинговыми сделками со стороны лизингодателя.

Все перечисленные аспекты отражены большей частью в Федеральном законе "О финансовой аренде (лизинге)". Кроме данного закона с начала становления лизинга в рыночной России (с 1994 года) издано более 100 различ-

ных нормативно-правовых актов по лизингу, отражающих отдельные его аспекты, отраслевую принадлежность, регулирование использования бюджетных средств, и др.

На уровне регионов лизинг также имеет государственную поддержку, несмотря на различные возможные условия развития лизинговой деятельности. Более 50 российских регионов имеют специализированные законодательства, регулирующие инвестиционную, в том числе лизинговую деятельность. Все документы, принимаемые на уровне субъектов Российской Федерации и регламентирующие лизинговую деятельность, размещенные в компьютерной справочно-правовой системе "Консультант-Плюс", можно классифицировать по группам, характер которых отражен в таблице (табл. 1).

Таблица 1. Группы нормативно-правовых актов регионального значения, принимаемых в поддержку лизинговой деятельности

Группы	Общая характеристика актов группы
1. Нормативно-правовые акты, направленные на поддержку лизинга и его применение в качестве инвестиционного инструмента	Раскрывают терминологию: финансовая аренда, финансовый лизинг, долгосрочная аренда, лизинговая деятельность, лизинговые компании. Подчеркивают значение финансовой аренды (лизинга) для развития предпринимательства в регионах.
2. Нормативно-правовые акты, регламентирующие создание лизинговых организаций	Раскрывают меры поддержки органов регионального управления или уполномоченных ими организаций (лиц) представлять интересы лизинговых организаций.

Группы	Общая характеристика актов группы
3. Нормативно-правовые акты, содержащие приоритет лизинговой деятельности региональных органов управления	Раскрывают особенности лизинговых сделок, осуществляемых с использованием бюджетных средств. Формируют список пользователей лизингового имущества (основных средств, выделенных на условиях лизинга), ранжированный с учетом времени выделения пользователем основных средств на условиях лизинга.
4. Решение судебных органов по результатам рассмотрения исков участников лизинговых отношений	Подобные решения формируют нормативно-правовую среду в регионах, накапливая определенный опыт деятельности лизинговых организаций и использования лизинговых сделок с учетом действующего законодательства
5. Нормативно-правовые акты, регламентирующие получение бюджетной поддержки для организации финансовой аренды (лизинга) на конкурсной основе	Раскрывают порядок централизованного финансирования лизинговой деятельности, роль уполномоченных для этой цели организаций, открывают возможность для лизингодателей получения бюджетного финансирования для осуществления лизинговой деятельности
6. Нормативно-правовые акты отраслевого характера	Регулируют лизинговую деятельность в конкретных отраслях экономики (исключение составляет аграрный сектор, для которого выделен отдельный сегмент - агролизинг). Направлены на развитие инновационной деятельности, стимулирует лизинг продукции инновационной деятельности. Обеспечивают поддержку малого бизнеса, возможность приобретения им оборудования и техники на основе лизинга для осуществления деятельности.
7. Нормативно-правовые акты в сфере агролизинга	Подчеркивают роль лизинга для сельского хозяйства, обеспечивают распределение сельскохозяйственной техники, запасных частей, машин и механизмов, племенного скота на основе лизинга. Определяют порядок для технологизации работ по оформлению и реализации агролизинга на основе разработанных перечней пользователей с указанием выделенных для них квот. Регулируют проведение конкурсов лизингодателей на право получения источников финансирования и представления интересов региональных органов управления. Регулируют формы, размер оплаты услуг лизинга сельхозпроизводителями.

Под нормативно-правовыми актами мы понимаем принимаемые на региональном и местном уровне законы, постановления, указы и др. Постановлениями региональных правительств принимаются государственные программы экономического развития, в которых уделено существенное внимание инвестиционной деятельности, в том числе осуществляемой в сфере лизинга. Например, в исследуемом регионе Республики Марий Эл (Приволжский федеральный округ) 31 августа 2012 года было принято Постановление Правительства Республики Марий Эл № 326 "О государственной программе Республики Марий Эл "Экономическое развитие и инвестиционная деятельность (2013-2020 годы)".

Целями программы выделены:

- обеспечение сбалансированного экономического развития и конкурентоспособности экономики;
- создание условий для повышения уровня жизни населения;
- обеспечение благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, содей-

ствие повышению инвестиционной активности организаций [2].

Третья из перечисленных целей является наиболее значимой, поскольку ее реализация содействует общему экономическому развитию региона. В этой сфере в республике ежегодно реализуются инвестиционные проекты по освоению и выпуску новых видов продукции, по технологическому перевооружению производства, что не только увеличивает объемы производства, но и способствует созданию новых рабочих мест. Государственная поддержка региональных властей предусматривает:

- предоставление субсидий из республиканского бюджета в размере 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации по кредитным и лизинговым расходам;
- предоставление льготной аренды земельных участков на период нового строительства, при которой размер арендной платы за землю устанавливается по минимальной ставке 0,01% от кадастровой стоимости участка;
- административное сопровождение ряда инвестиционных проектов и заключение с инвесторами соглашений о сотрудничестве; и др.

Для развития инвестиционных процессов используются инвестиции, привлеченные в рамках государственно-частного партнерства с привлечением российских и международных институтов развития.

Республиканская целевая программа "Развитие инвестиционной деятельности в Республике Марий на 2010-2020 годы", утвержденная

Постановлением Правительства Республики Марий Эл от 28 апреля 2010 года № 110 направлена на организационное и финансовое содействие инвесторам в процессе реализации проектов на территории республики. Основные принципы инвестиционной политики региона представлены на рисунке (рис. 3).



Рис. 3. Принципы региональной инвестиционной политики

Ресурсное обеспечение и расходы по реализации вышеназванных принципов государственной программы Республики Марий Эл "Экономическое развитие и инвестиционная деятельность (2013-2020 годы)" и Республикан-

ской целевой программы "Развитие инвестиционной деятельности в Республике Марий Эл в 2010-2020 годах" представлены в таблице (табл. 2).

Таблица 2. Ресурсное обеспечение и расходы по государственной и целевой программам Республики Марий Эл по экономическому развитию и инвестиционной деятельности с 2015 по 2020 гг.

Наименование государственной программы, подпрограммы и показателя	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>1. Государственная программа Республики Марий Эл "Экономическое развитие и инвестиционная деятельность (2013 - 2020 годы)"</i>						
- ресурсное обеспечение	75538,0	206278,0	214473,0	225848,0	234168,0	241218,0
- расходы на реализацию, всего	115007,4	306078,0	321673,0	340448,0	356168,0	370618,0
в том числе						
из республиканского бюджета	75538,0	206278,0	214473,0	225848,0	234168,0	241218,0
из федерального бюджета	39469,4	99800,0	107200,0	114600,0	122000,0	129400,0
<i>2. Республиканская целевая программа "Развитие инвестиционной деятельности в Республике Марий Эл в 2010-2020 годах"</i>						
- расходы на реализацию, из республиканского бюджета, всего	57748,0	156458,0	162643,0	171748,0	177958,0	183018,0

За счет реализации новых инвестиционных проектов республика ожидает создание до 4 тыс. новых рабочих мест и увеличения инвестиций в основной капитал до 76,6 млрд. рублей ежегодно.

Наиболее крупными организациями, осуществляющими лизинговую деятельность на территории республики Марий Эл можно считать:

- Ипотечная компания Сбербанка (лизинг промышленного оборудования).
- Лизинговая компания "Балтийский лизинг" (лизинг оборудования, спецтехники, автотранспорта и подвижного состава);
- ООО "Евротраст-Лизинг" (лизинг промышленного оборудования, легкового и грузового автотранспорта, строительной техники и офисного оборудования);
- ЗАО Лизинговая компания "Свое дело" (лизинг нового и бывшего в употреблении грузового автотранспорта отечественного и импортного производства, новой и бывшей в употреблении прицепной техники, строительной техники импортного и отечественного производства, легкого автотранспорта);
- ООО "Элемент Лизинг" (лизинг автотранспорта и оборудования для малого и среднего бизнеса).

Большая часть крупных лизинговых компаний, работающих на территории Республики Марий Эл осуществляет свою деятельность не только в рамках прямого лизинга, но и по договорам сублизинга. Напомним, что Федеральный закон № 164-ФЗ определяет сублизинг как "вид поднайма предмета лизинга, при котором

лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателя по договору сублизинга) во владение и в пользовании за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга. При передаче имущества в сублизинг право требования к продавцу переходит к лизингополучателю по договору сублизинга"[3].

Эффективное использование строительных машин и механизмов вышеназванными организациями, в том числе по договорам лизинга и сублизинга, вносит существенный вклад в экономику региона, что доказано положительной динамикой роста инвестиций в основной капитал. Статистика свидетельствует о достижении этого роста в 100,1% в 2014 году по отношению к 2013 году (табл. 3).

Объем выполненных работ по виду экономической деятельности "Строительство" в республике в 2014 году составил 13,5 млрд. руб., превысив уровень 2013 года на 0,1%. Если рассматривать индексы цен производителей в строительстве (строительно-монтажных работах), то наибольший индекс, как правило, характерен для III квартала года, наименьший – для IV квартала года. В целом за отчетный 2014 год индекс цен в строительстве по республике составил 106,1%. Кроме отрасли строительства машины и механизмы и другие строительные машины используются и в других отраслях экономики: в перерабатывающих производствах, в транспорте.

Таблица 3. Инвестиции в основной капитал в 2014 году [4]

	Млн. рублей	В %		Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами), в % к итогу				
		к 2013г.	к итогу	собственные средства	привлеченные средства			
					всего	в том числе бюджетные средства	из них средства федерального бюджета	средства организаций и населения на долевого строительства
Российская Федерация, млрд. рублей	13527,7	97,3	100	48,1	51,9	16,2	8,6	3,3
Приволжский федеральный округ	2355973,2	98,9	17,4	54,6	45,4	12,3	6,2	4,3
Республика Башкортостан	285519,8	104,1	2,1	56,3	43,7	16,3	6,1	6,8
Республика Марий Эл	48353,6	100,1	0,4	54,8	45,2	15,9	5,1	2,3
Республика Мордовия	55291,6	100,2	0,4	28,8	71,2	35,5	19,3	8,1
Республика Татарстан	542781,1	100,0	4,0	63,0	37,0	9,7	4,8	1,5
Удмуртская Республика	89836,1	103,6	0,7	49,4	50,6	23,4	15,3	5,9
Чувашская Республика	56445,8	89,5	0,4	36,6	63,4	30,6	16,0	14,1
Пермский край	185649,3	81,0	1,4	64,4	35,6	6,8	3,0	1,3
Кировская область	56294,4	91,1	0,4	42,3	57,7	15,0	7,8	10,7
Нижегородская область	286619,4	98,1	2,1	49,6	50,4	13,7	7,3	3,2
Оренбургская область	150208,3	95,4	1,1	66,8	33,2	6,5	2,0	5,4
Пензенская область	83690,0	100,3	0,6	26,5	73,5	12,8	8,1	10,2
Самарская область	300311,0	106,8	2,2	58,1	41,9	10,2	4,4	2,9
Саратовская область	132804,3	104,2	1,0	40,2	59,8	8,7	5,6	7,5
Ульяновская область	82168,4	103,2	0,6	35,5	64,5	12,4	10,5	6,8

Рассматривая строительные и дорожные машины как объекты лизинга и сублизинга, следует обратиться к их характеристикам, которые предусмотрены техническими стандартами и классификаторами. Эти документы также можно отнести к документам, имеющим отношение к нормативной базе, поскольку при формировании цен по договорам лизинга (сублизинга) данные характеристики должны быть учтены.

Следует заметить, что классификация строительных и дорожных машин построена по уровневому признаку. В системе общего классификатора промышленной продукции выделен класс "строительные и дорожные машины", в котором ведется детализация по подклассам, группам, подгруппам, видам, подвидам и индексам. Пример такой детализации приведен в таблице 4.

Таблица 4. Пример классификации строительных и дорожных машин (экскаваторы и стреловые самоходные краны)

Класс (подразделение машин общего назначения для строительства)	Строительные и дорожные машины	
Подкласс (подразделение машин для выполнения определенного вида работ)	Машины для земляных работ	Машины грузоподъемные
Группа (подразделение машин одинаковых по принципу действия)	Экскаваторы	Краны грузоподъемные
Подгруппа (подразделение машин, имеющих общие: принцип действия, метод выполнения технологической операции, конструктивную схему)	Экскаваторы одноковшовые полноповоротные с ковшом вместительностью 0,15-4 м ³	Краны стреловые самоходные грузоподъемностью 4-250 т.
Вид (подразделение машин в подгруппе)	Экскаваторы одноковшовые с ковшом вместительностью 0,25 м ³	Краны стреловые самоходные грузоподъемностью 25 т.
Подвид (разновидность машин, отличающаяся конструктивным исполнением, например, ходового устройства)	Экскаваторы одноковшовые гусеничные	Краны пневмоколесные
Индекс (обозначение модели машины определенного подвида)	Экскаватор одноковшовый гидравлический ЭО-4123	Кран пневмоколесный электрический КС-5363А

Укрупненная классификация строительной и дорожной техники представлена на рисунке 4.

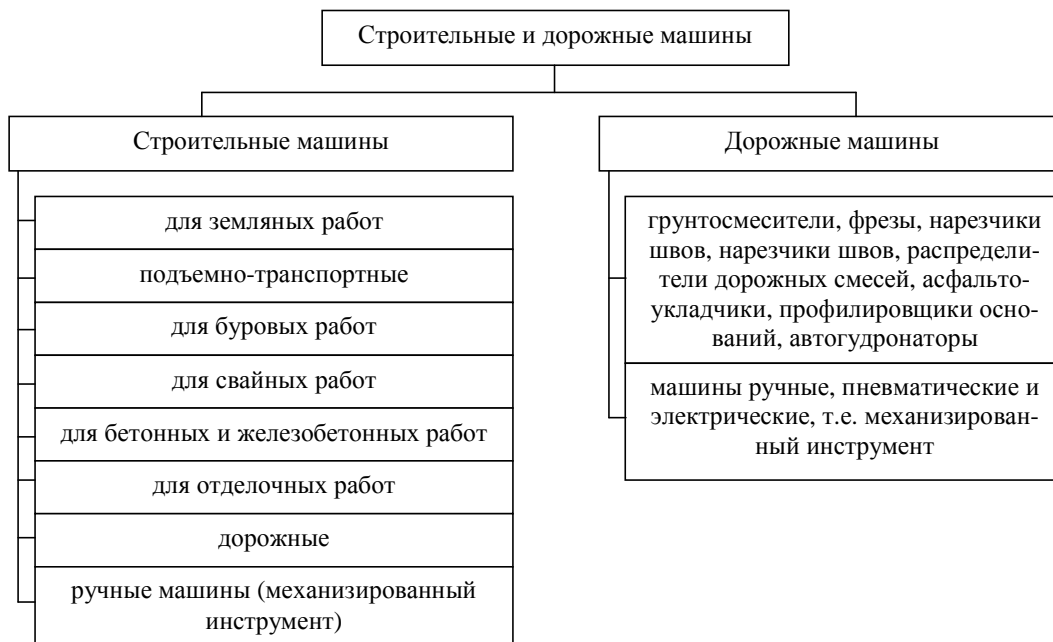


Рис. 4. Укрупненная классификация строительных и дорожных машин

Как видно на рисунке основой укрупненной классификации строительных и дорожных машин является их назначение. Детализировать каждый подкласс машин на практике принято по конструкции, рабочем органам, возможности перемещения и др. Кроме этого используют классификаторы, позволяющие определить назначение и место использования строительных и дорожных машин, которые учитывают диапазон температур, в которых машины со-

храняют работоспособность. Здесь выделяют две группы: 1 – машины общего назначения, эксплуатируемые при температуре ±40С°; 2 – специальные машины, эксплуатация которых разрешается при температуре до -60С°. Каждый из представленных на рисунке 7 подклассов строительных машин может, как уже было отмечено, быть разделен на подгруппы и виды машин (рис. 5).

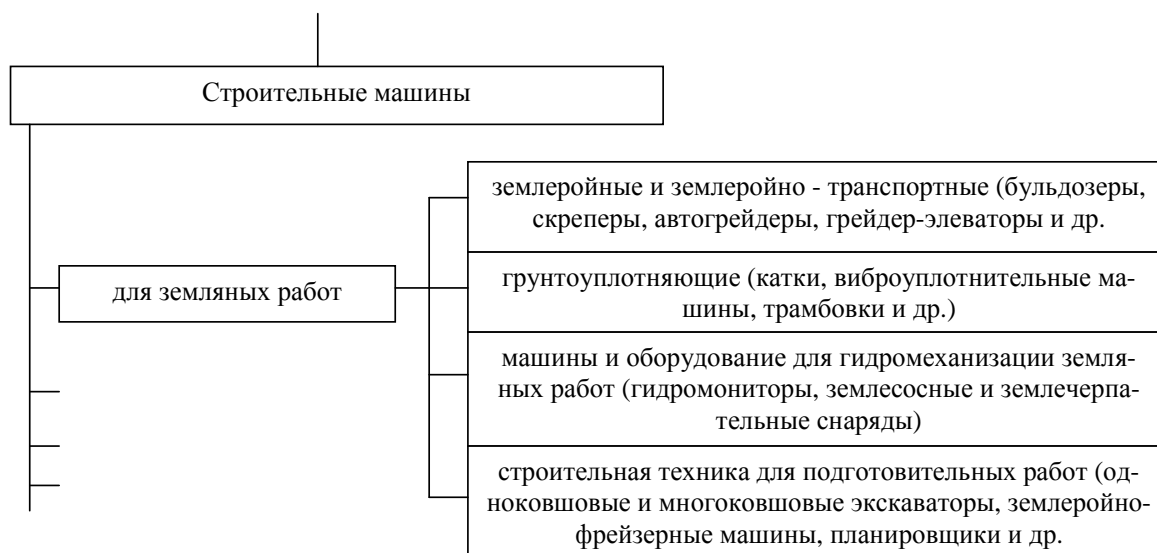


Рис. 5. Классификация строительных машин для земляных работ

Необходимость приобретения и использования такой техники по договорам лизинга и сублизинга в специализированных организациях строительства транспорта и других отраслей в Республике Марий Эл диктуется состоянием парка основных строительных машин, в котором слишком высок удельный вес машин с истекшим сроком эксплуатации. Официальная

статистика 2010 года свидетельствует, что состояние парка основных строительных машин в строительных организациях Республики Марий Эл отличается от статистики по Российской Федерации в целом и по Приволжскому федеральному округу большим удельным весом машин с истекшим сроком службы (табл. 5).

Таблица 5. Наличие и состояние парка основных строительных машин в строительных организациях на 1 января 2010 года (кроме субъектов малого предпринимательства) [5]

	Экскаваторы однокоровшовые		Скреперы		Бульдозеры на тракторах		Краны передвижные	
	штук	удельный вес машин с истекшим сроком службы %	штук	удельный вес машин с истекшим сроком службы %	штук	удельный вес машин с истекшим сроком службы %	штук	удельный вес машин с истекшим сроком службы %
Российская Федерация	15711	37,5	869	68,9	14358	52,3	21982	52,2
Приволжский федеральный округ	2992	42,2	209	79,4	2930	59,1	4351	57,3
Республика Башкортостан	432	44,4	5	100	497	73,6	452	57,7
Республика Марий Эл	118	55,9	7	100	105	84,8	128	57,8
Республика Мордовия	103	46,6	5	100	60	61,7	113	45,1
Республика Татарстан	473	31,5	48	70,8	481	43,7	766	47,4
Удмуртская Республика	267	59,2	69	78,3	308	70,1	293	73,7
Чувашская Республика	162	48,8	7	-	160	65,6	195	72,8
Пермский край	288	28,1	20	100	287	50,2	369	43,4

	Экскаваторы од- ноковшовые		Скреперы		Бульдозеры на тракторах		Краны передвижные	
	штук	удель- ный вес машин с истекшим сроком службы %	штук	удель- ный вес машин с истекшим сроком службы %	штук	удель- ный вес машин с истекшим сроком службы %	штук	удельный вес машин с ис- текшим сро- ком службы %
Кировская об- ласть	99	56,6	5	100	97	87,6	154	65,6
Нижегородская область	311	37,3	2	100	271	43,5	454	58,8
Оренбургская область	113	30,1	6	100	83	36,1	230	45,2
Пензенская об- ласть	104	39,4	6	100	85	47,1	185	57,3
Самарская об- ласть	201	40,8	8	100	219	46,6	326	63,5
Саратовская область	170	30,0	14	50	128	45,3	339	44,5
Ульяновская область	151	72,2	7	100	149	88,6	347	83,3

Ситуация мало изменилась за прошедшие 2011-2014 годы. В отсутствии официальной статистики по регионам эту ситуацию можно продемонстрировать на примере ОАО "Управление механизации строительства", предоставляющей строительную технику (автокраны, экскаваторы, башенные краны, бульдозеры, автотранспорт и др.) в сублизинг. Практически каждый случай заключения договора сублизинга с ОАО "Управление механизации строительства" заключается с организациями по причине полной изношенности необходимой строительной техники и отсутствия собственных источников финансирования для приобретения новой.

При заключении договоров в правовое поле попадают:

- права и обязанности участников договора;
- право собственности на объект лизинга;
- обеспечение прав лизингодателя и лизингополучателя;
- другие отдельные положения договора, включая цену и порядок оплаты.

Взаимоотношение участников договоров сублизинга показано на рисунке б.

Реализация отраженных на рисунке взаимоотношений на практике осуществляется с привлечением инвесторов, кредитов банка и бюджетных средств. Причем инвестором может являться не только юридическое, но и физическое лицо, располагающее возможностью вкладывать средства в строительство тех или иных объектов для разных целей.

Факторами, ограничивающими деловую активность строительных организаций в сложившейся нормативно-правовой среде региона, являются:

- конкуренция с организациями из других регионов, участвующих в тендерах на право ведения строительной деятельности объектов в регионе. Причем такие организации, как правило, не нуждаются в лизинге и сублизинге строительной техники по договорам, заключенным с организациями в регионе;
- высокий уровень налоговой нагрузки, влияющей на размер платежей по договорам лизинга и сублизинга;
- рост числа заказчиков, нарушающих условия договоров сублизинга из-за потери неплатежеспособности.

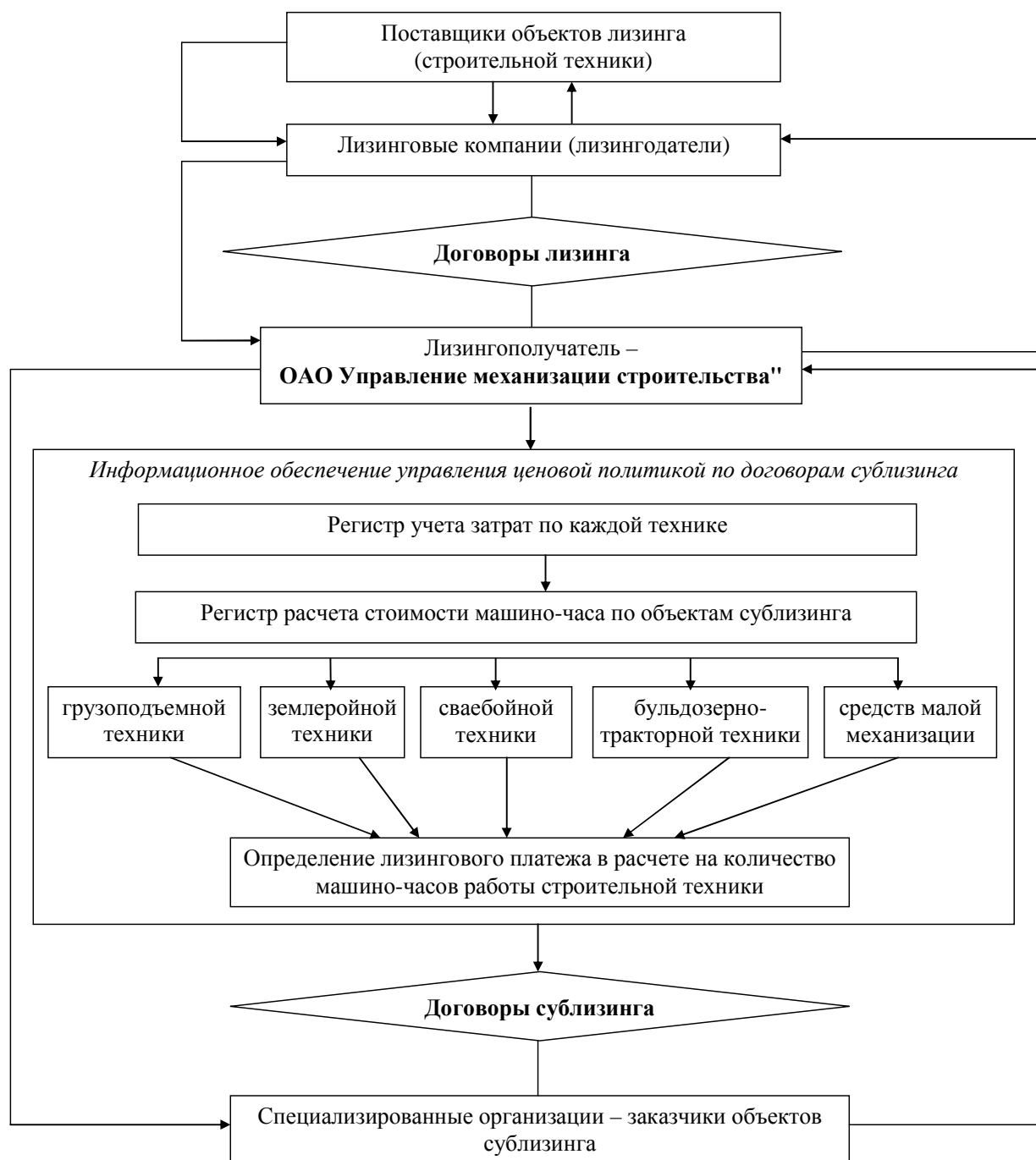


Рис. 6. Взаимоотношения сторон – участников сделок по договорам лизинга и сублизинга через ОАО "Управление механизации строительства"

Каждая из перечисленных причин бывает связана с кризисными явлениями и инфляционными процессами в экономике региона. Так, цены на строительные машины и механизмы

под влиянием инфляции на протяжении последних десяти лет имеют устойчивую тенденцию роста (рис. 7)

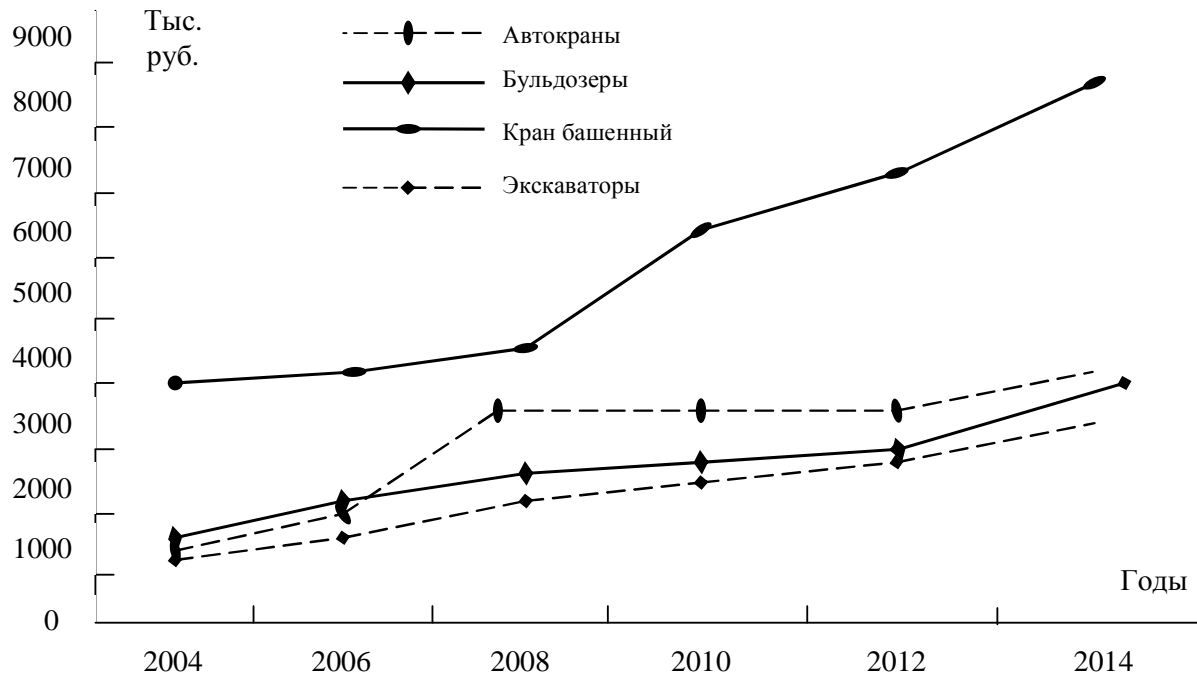


Рис. 7. Динамика цен поставщиков на строительные машины в 2004-2014 годы

Для регулирования ценовой политики в нормативной базе лизинговых компаний и в организациях, передающих объекты лизинга третьей стороне (в сублизинг) следует формировать документы, регламентирующие порядок формирования цен, например, внутренние стандарты. Разработка стандартов по формированию цен должна опираться на методы рыночного ценообразования и в то же время учитывать затратную составляющую.

Список литературы

1. "Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге" (Заключена в Оттаве 28.05.1988).
2. Постановление от 31 августа 2012 г. № 326 "О государственной программе республики Марий Эл "Экономическое развитие и инвестиционная деятельность (2013 - 2020 годы)"
3. Федеральный закон № 164-ФЗ от 31.12.2014 "О финансовой аренде (лизинге)", ст. 8, п. 1.
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641
5. http://www.gks.ru/bgd/regl/B10_04/IssWWW.exe/Stg/d08/Stroit-t7.htm
6. Бузырев В.В. Ценообразование и определение сметной стоимости строительства // учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Экономика и управление на предприятии строительства" / В. В. Бузырев, А. П. Суворова, Н. М. Аммосова. Москва, 2008. Сер. Высшее профессиональное образование. Строительство.
7. Суворова А.П. Антикризисное управление развитием инвестиционно-строительной деятельности в регионе (на примере Республики Марий Эл) // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1 (15). С. 3-12.

Шемякина Марина Сергеевна,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности
ФГБОУ ВПО "Поволжский государственный технологический университет"
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: sh.marina.s@gmail.com

Ванюхина Алина Михайловна,
студентка
ФГБОУ ВПО "Поволжский государственный технологический университет"
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: sh.marina.s@gmail.com

АНАЛИЗ МЕТОДИКИ КАМЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ДЕКЛАРАЦИИ ПО НДС

В статье рассмотрены на конкретных примерах методики проведения камеральной налоговой проверки декларации по НДС, в которой сумма налога заявлена к возмещению из бюджета, а также той, в которой сумма налога заявлена к уплате в бюджет при применении налоговой ставки 0 % и использования налоговых льгот.

Ключевые слова: налоговое администрирование, налоговый контроль, камеральная налоговая проверка, налог на добавленную стоимость.

В целях обеспечения соблюдения налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах, налоговые органы осуществляют мероприятия налогового контроля. В связи с тем, что одним из наиболее сложных налогов является налог на добавленную стоимость, он вызывает большое количество проблем и вопросов как при исчислении, так и при проведении налоговой проверки.

Рассмотрим на конкретном примере методики проведения камеральной проверки декларации по НДС, в которой сумма налога заявлена к уплате в бюджет при применении налоговой ставки 0 % и использования налоговых льгот.

Организация "А" поставлена на налоговый учет в ИФНС России по г. "Е" 13.09.2012 г. и занимается производством оборудования специального назначения. Согласно статье 143 НК РФ организация "А" является плательщиком НДС. При этом на нее возлагается обязанность представлять в налоговый орган декларацию по НДС, а также уплатить сумму НДС в бюджет.

Первичная декларация по НДС организацией "А" представлена 20.04.2015 в ИФНС России по г. "Е". В соответствии со статьей 174 НК РФ с 1 января 2015 г. декларация должна быть представлена в срок не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым пе-

риодом. К налоговой ответственности "А" за несвоевременное представление декларации привлекаться не будет, так как срок представления декларации не нарушен.

Вместе с налоговой декларацией по НДС налогоплательщиком были представлены документы в соответствии со ст. 165 НК РФ в подтверждение обоснованности применения налоговой ставки "0" процентов:

1. *Контракт купли-продажи № 190 от 03.01.2015 г., заключенный с организацией "Б", Узбекистан. Общая сумма контракта 21551 долларов США.*

- Спецификация №1 к контракту № 190 от 16.01.2015 г.

- Международная товарно - транспортная накладная (далее - СМР) №566 от 28.12.2014 г.

- ДТ (декларация на товары) № 10786745/045676/0000543.

- Счет-фактура № 1543 от 04.01.2014 г. на сумму 21551 долларов США.

Итого по контракту: 1185327 руб.

2. *Договор купли-продажи №10 от 20.01.2015 г., заключенный с организацией "В", Казахстан. Общая сумма договора 57705 руб. Условия оплаты: 100%-предоплата.*

- Заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов № 4567784 от 18.03.2015 г.;

- СМР № 876 от 13.02.2015 г.
 - Счет-фактура № 81 от 14.02.2015 г. на сумму 57705 руб.
 - Товарная накладная №78 от 14.02.2015 г.
 - Выписка из лицевого счета, подтверждающая получение экспортной выручки за 14.02.2015 г. на сумму 57705 руб.
 - Платежное поручение № 8 от 13.02.2015 г.
- Итого по контракту: 57705 руб.*

3. *Контракт № 195 от 18.12.2014 г.*, заключенный с организацией "Г", Украина. Общая сумма контракта 4770060 руб.

- Спецификация №1 к контракту № 195 от 18.12.2014 г.
- ДТ (декларация на товары) № 10476543/005676/0000786 от 04.03.2015г.;
- СМР №570 от 04.02.2015 г.
- Паспорт сделки №12547689.
- Счет-фактура № 1678 от 03.03.2015 г. на сумму 4770060 руб.
- Товарная накладная №102 от 03.03.2015.
- Доверенности.
- Выписка из лицевого счета, подтверждающая получение экспортной выручки на сумму 4770060 руб.
- Платежные поручения.
- Справки о валютных операциях.

Итого по контракту: 4770060 руб.

- Сертификаты о происхождении товара, а также иные документы, подтверждающие обоснованность заявленной налоговой льготы:
- карточки счета 10.6 "Материалы: Стружка" за 1 квартал 2015 г.;
- приемо-сдаточные акты для приемки лома и отходов черных металлов за 1 квартал 2015 г.;
- накладные на отпуск материалов на сторону, накладные на передачу готовой продукции в места хранения;
- акт о фактическом образовании лома и отходов черных металлов за 1 квартал 2015 г.;
- счета-фактуры на реализацию стружки, металлолома за 1 квартал 2015 г.;
- книга продаж за 1 квартал 2015 г.;
- карточки счета 43.

Проверка было проведена в соответствии с НК РФ и иными актами законодательства о налогах и сборах.

Камеральная налоговая проверка начата 20.04.2015 г., окончена 01.06.2015 г.

Камеральной проверкой установлено следующее:

Документы, предусмотренные и соответствующие требованиям ст. 165 Налогового Кодекса РФ, необходимые для проведения проверки, представлены в полном объеме.

Декларация по НДС за 1 квартал 2015 г., в которой заявлен налог на добавленную стоимость к уплате в сумме 1113718 руб., представлена организацией "А" 20.04.2015 г.

В Разделе 1 "Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет" по стр. 040 "Сумма налога, исчисленная к уплате в бюджет в соответствии с пунктом 1 статьи 173 НК РФ", отражена сумма в размере 1113718 руб.

В Разделе 3 "Расчет суммы налога, подлежащей уплате в бюджет по операциям, облагаемым по налоговым ставкам, предусмотренным п. 2-4 ст. 164 НК РФ", общая сумма НДС по стр. 110 в размере 2361712 руб., в т.ч.:

- налоговая база по реализации товаров, передаче имущественных прав по ставке 18 % отражена по стр. 010 в сумме 12033109 руб., сумма НДС отражена по стр. 010 в размере 2165960 руб.;
- налоговая база по суммам, полученной оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров, передачи имущественных прав отражена по стр. 070 в сумме 234770 руб., сумма НДС отражена по стр. 070 в размере 35812 руб.

Налоговые вычеты:

Общая сумма НДС, подлежащая вычету, отражена по стр. 190 в размере 1088054 руб., в т.ч.:

- "Сумма налога, предъявленная налогоплательщику при приобретении на территории РФ товаров (работ, услуг), имущественных прав, подлежащая вычету в соотв. с п. 2 ст. 171 НК РФ, а также сумма налога, подлежащая вычету в соотв. с п. 5 ст. 171 НК РФ" отражена по стр. 120 в размере 913979 руб.;

- "Сумма налога, исчисленная с сумм оплаты, частичной оплаты, подлежащая вычету с даты отгрузки соответствующих товаров (выполнения работ, оказания услуг)" отражена по стр. 180 в размере 174075 руб.

Итого сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет по разделу 3 отражена по стр. 200 в размере 1273658 руб.

В Разделе 4 "Расчет суммы налога по операциям реализации товаров (работ, услуг), обоснованность применения налоговой ставки 0 процентов по которым подтверждена" в указанной налоговой декларации отражена:

- по коду операции 1010401 налоговая база в сумме 5955387 руб. По операциям реализации товаров налоговые вычеты, обоснованность применения налоговой ставки 0 процентов по которым подтверждена, отражены по стр. 10 в размере 158185 руб.

- по коду операции 1010403 налоговая база в сумме 57705 руб. Налоговые вычеты, исчисленные по операциям реализации товаров, по которым подтверждена обоснованность применения налоговой ставки 0 процентов, отражены по стр. 10 в размере 1755 руб.

Итого, сумма налога, исчисленная к уменьшению по данному разделу составила 159940 руб.

В разделе 7 "Операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)" заявлена стоимость реализованных (переданных) товаров, без НДС по коду операции 1010274 - 41790 руб.

Разделы 8 и 9 были заполнены на основании сведений из книги покупок и книги продаж. Разделы 10, 11, 12 организация не заполняет.

Организация "А" является производителем экспортируемой продукции. Факт производства продукции в заявленном количестве подтвержден карточками счета 43 за 4 квартал 2014 г., 1 квартал 2015 г., а также представленными в рамках проведения камеральных налоговых проверок налоговых деклараций по НДС за 4 квартал 2014 г.

При проведении камеральной проверки 4 раздела налоговой декларации по НДС за 1 квартал 2015 г., в целях подтверждения обоснованности применения налоговой ставки 0 процентов в соответствии с п. 2 и 4 ст. 86 НК РФ, налоговым инспектором были сделаны запросы о представлении документов (информации), подтверждающих зачисление экспортной выручки и предъявление документов валютного контроля организации "А" (паспорта сделок, ведомости банковского контроля, справки о подтверждающих документах, справки поступления валюты Российской Федерации, справки о валютных операциях). На запрос получен ответ № 135/718109 от 27.04.2015 г., который подтверждает факт поступления экспортной выручки в счет оплаты экспортных поставок.

В ходе камеральной проверки проведен анализ движения по расчетным счетам. На счета производилось зачисление денежных средств за продукцию и услуги, списание за материалы, услуги, налогов, за товары и услуги, прочие списания.

При проведении камеральной проверки сопоставлены количественные показатели из документов, представленных организацией "А", а также сопоставлена информация по показателям ПИК "НДС" с другими информационными ресурсами.

В базе данных "Таможенный союз - обмен" заявления из стран Таможенного союза о ввозе

товаров и уплате косвенных налогов зарегистрированы.

Факт наличия взаимосвязи между участниками операций, по которым заявлена налоговая ставка 0%, не установлен. Организация "А" платежи через "проблемные" банки за проверяемый период не осуществляла. Поступление выручки от третьих лиц отсутствует. Иностранные контрагенты в списках проблемных компаний не значатся. Экспортная выручка из иностранных банков, ранее использовавшихся в схемах неправомерного возмещения НДС и иных признаков, не поступала.

В базе данных грузовых таможенных деклараций, предоставляемой Федеральной таможенной службой в Федеральную налоговую службу на плановой основе все ДТ зарегистрированы. Информация о фактическом вывозе товара подтверждена Федеральной таможенной службой.

Таким образом, обоснованность применения налоговой ставки 0 % по результатам камеральной налоговой проверки по реализованным товарам в сумме 6013092 руб. подтверждена.

В рамках проведения камеральной проверки налоговой декларации по НДС за 1 квартал 2015 г. установлено, что в разделе 7 "Операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)..." по строке 010 графы 2:

- по коду операции 1010274 заявлена налоговая база в сумме 41790 руб.

В ответ на требования о представлении документов № 2403 от 25.04.2015 г. для подтверждения права применения льгот по налогу на добавленную стоимость организацией "А" были представлены следующие документы:

- карточки счета 10.6 "Материалы: Стружка" за 1 квартал 2015 г.;

- приемо-сдаточные акты для приемки лома и отходов черных металлов за 1 квартал 2015 г.;

- накладные на отпуск материалов на сторону, накладные на передачу готовой продукции в места хранения;

- акт о фактическом образовании лома и отходов черных металлов за 1 квартал 2015 г.;

- счета-фактуры на реализацию стружки, металлолома за 1 квартал 2015 г.;

- договор поставки №19/14 от 15.03.2015г., заключенный с организацией "Д" на поставку стружки, металлолома;

- реестр продаж по коду льготы 1010274;

- анализы счета 10, 91 за 1 квартал 2015г.,

- журналы-ордера по счету 90.1.1 и 91.1 за 1 квартал 2015г.;

В соответствии с пп. 25 п.2 ст.149 НК РФ не подлежат налогообложению на территории Российской Федерации операции по реализации лома и отходов цветных металлов.

Правомерность освобождения от НДС вырочки от реализации отходов металла: стружки подтверждена представленными документами,

- счетами-фактурами: № 1158 от 08.02.2015 г., № 1331 от 22.02.2015 г., № 1739 от 01.03.2015 г., на реализацию стружки, выставленным организацией "А" в адрес покупателя "Д", итого на сумму 41790 руб.

Реализованные в 1 квартале 2015 г. организацией "А" металлолом, отходы металла (стружка) получены, как отходы в результате производства, что подтверждено актом о фактическом образовании лома и отходов металла при производстве продукции; накладными на отпуск материалов на сторону, накладными на передачу готовой продукции в места хранения, карточкой счета 10.6 "Материалы: Стружка".

Таким образом, при проведении камеральной проверки по НДС подтверждена обоснованность применения налоговой ставки 0 % по реализованным товарам в сумме 6013092 руб. Организации "А" предстоит уплатить в бюджет сумму НДС в размере 1113718 руб. за 1 квартал 2015 г.

Рассмотрим на конкретном примере методику проведения камеральной проверки по НДС, в которой сумма налога заявлена к возмещению из бюджета.

Организация "И" поставлена на налоговый учет в ИФНС России по г. "Е" 11.07.2010 г.

ООО "И" занимается оптовой торговлей на экспорт промышленными товарами - винилискожа, оказание услуг, сдача в аренду имущества (оборудование, грузовой автомобиль). Кроме того, организация осуществляет деятельность, которая переведена на уплату ЕНВД, а именно - розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющей торговые залы.

Согласно статье 143 НК РФ организация "И" является плательщиком налога на добавленную стоимость.

Первый этап камеральной проверки - это проверка предоставления налоговой отчетности.

Первичная "Налоговая декларация по налогу на добавленную стоимость" ООО "И" представлена 23.04.2015, т. е. в срок, установленный п.5 ст.174 НК РФ, не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

В данной декларации заявлено:

1) реализация товаров по ставке 18 процентов в размере 3248054 руб., сумма НДС 584650 руб., сумма НДС по авансам полученным 58466 руб.;

2) налоговые вычеты по операциям при реализации товаров, в размере 589034 руб., в том числе: 527394 руб. - по приобретенным товарам (работам, услугам); 61640 руб.- зачен НДС с авансовых платежей;

3) 353362 руб. - сумма налога, заявленная к возмещению за 1 квартал 2015 года.

В связи с этим 23.04.2015 г. была начата камеральная проверка декларации по НДС за 1 квартал 2015 года. Во время визуального, арифметического и автоматизированного контроля ошибок и отклонений в декларации выявлено не было. После того как декларация ООО "И" прошла стандартные процедуры проверки, налоговый инспектор приступил к более углубленному анализу предоставленных документов. Основанием для детального камерального контроля явилась заявленная к возмещению сумма НДС в размере 353362 руб.

Вместе с налоговой декларацией по НДС налогоплательщиком были представлены документы:

1. Первый пакет.

- договор поставки № 2 от 12.01.2015 г., заключенный с ООО "К" Беларусь. В соответствии с п. 2.2. договора отгрузка продукции производится железнодорожным транспортом либо автомобильным транспортом, либо на условии самовывоза "Покупателем". Условия поставки отдельной партии продукции согласовывается сторонами и указывается в спецификации на каждую партию продукции. Согласно п.4.3. договора - расчеты между Покупателем и Поставщиком производятся в размере, согласованном спецификацией на отдельную партию продукции, путем перечисления денежных средств на р/с Поставщика на условиях 100% предварительной оплаты;

- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой ИМНС РБ по Октябрьскому району г. Витебска № 2936 от 10.02.2015 г.;

- СМР: б/н от 15.01.2015г.;

- счет-фактура № 31 от 15.01.2015 г. на сумму 378 417,20 руб., товарная накладная к вышеуказанному счету-фактуре;

- платежное поручение, выписка банка от 13.01.2014 на сумму 378 417,20 руб., доверенность;

- договор поставки № 1/2015 от 14.01.2015 г., заключенный с ОАО "Р";

- счет-фактура № 1106 от 15.01.2015 г. на сумму 423 199,14 руб., в т.ч. НДС 64 555,81 руб., товарная накладная к вышеуказанному счету-фактуре.

Итого по договору: 378 417,20 руб.

2. Второй пакет.

- договор поставки № 1 от 21.01.2015 г., заключенный с "Л". В соответствии с п. 2.2. договора отгрузка продукции производится железнодорожным транспортом либо автомобильным транспортом, либо на условии самовывоза "Покупателем". Условия поставки отдельной партии продукции согласовывается сторонами и указывается в спецификации на каждую партию продукции. Паспорт сделки № 10010015/1000/0018/1/0 от 25.01.2015 г.;

- Спецификация № 64 от 14.02.2015 г. на сумму 457 282,73 руб.;

- заявление о ввозе товаров, а также об уплате косвенных налогов с отметкой ИМНС РБ по Ленинскому району г. Минска № 5467 от 06.03.2015 г.;

- СМР: б/н от 17.02.2015г.,

- счет-фактура № 18 от 17.02.2015 г. на сумму 457 282,73 руб., товарная накладная к вышеуказанному счету-фактуре;

- платежное поручение, выписка банка от 16.02.2015г., доверенность;

- договор поставки № 1/2015 от 16.02.2015 г., заключенный с ЗАО "Ж";

- счет-фактура № 747 от 17.02.2015 г. на сумму 512 634,87 руб., в т.ч. НДС 78 198,53 руб., товарная накладная к вышеуказанному счету-фактуре.

Итого по договору: 457 282,73 руб.

3. Третий пакет.

- договор поставки № 1 от 21.01.2010 г., заключенный с ЗАО "М" Беларусь. Согласно п.4.3. договора - расчеты между Покупателем и Поставщиком производятся в размере, согласованном спецификацией на отдельную партию продукции, путем перечисления денежных средств на р/с Поставщика в течение 14 банковских дней с момента отгрузки партии продукции со склада поставщика. Паспорт сделки № 10010015/1000/0018/1/0 от 25.02.2015 г.;

- Спецификации № 62 от 27.02.2015 г. на сумму 505 002руб., № 63 от 27.02.2015 г. на сумму 703 973руб.;

- заявление о ввозе товаров, а также об уплате косвенных налогов с отметкой ИМНС РБ по Ленинскому району г. Минска № 5328 от 10.03.2015 г.;

- СМР № б/н от 04.03.2015 г., № 0048726 от 07.03.2015г.;

- счета-фактуры № 11 от 04.03.2015 г. на сумму 505 002руб., № 23 от 07.03.2015 г. на сумму 703 973 руб., товарные накладные к вышеуказанным счетам-фактурам;

- платежные поручения, выписки банка от 03.03.2015 г. на сумму 505 002руб., от 07.03.2015 г. на сумму 703 973руб., доверенности;

- договор поставки № 1/2015 от 03.03.2015 г., заключенный с ЗАО "Ж";

- счета-фактуры № 208 от 04.03.2015 г. на сумму 789 104,24 руб., в т.ч. НДС 120 371,83 руб., № 531 от 07.03.2014 г. на сумму 566 133,88 руб., в т.ч. НДС 86 359,42 руб.; товарные накладные к вышеуказанным счетам-фактурам.

Итого по договору: 1 208 976,16 руб.

4. Четвертый пакет:

- договор поставки №086/44253 от 08.03.2015 г., заключенный с ОАО "О" Беларусь;

- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой ИМНС РБ по Заводскому району г. Минска № 5541 от 22.03.2015 г.;

- платежное поручение, выписка банка от 15.03.2015г. на сумму 102 204 руб.;

- СМР № 001628 от 16.03.2015 г.;

- счет-фактура № 10 от 16.03.2015 г. на сумму 102 204 руб.;

- товарная накладная, доверенность;

- договор поставки № 2/2015 от 15.03.2015 г., заключенный с ОАО "Р";

- счет-фактура № 528 от 16.03.2015 г. на сумму 114 570,68 руб., в т.ч. НДС 17 476,88 руб.;

- товарная накладная № 530 от 16.03.2015 г.

Итого по договору: 102 204,00 руб.

5. Пятый пакет:

- договор поставки № 8 от 12.03.2015 г., заключенный с ИП. В соответствии с п. 2.2. договора отгрузка продукции производится железнодорожным транспортом либо автомобильным транспортом, либо на условии самовывоза "Покупателем". Условия поставки отдельной партии продукции согласовывается сторонами и указывается в спецификации на каждую партию продукции. Согласно п.4.3. договора - расчеты между Покупателем и Поставщиком производятся в размере, согласованном спецификацией на отдельную партию продукции. Путем перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика на условии 100%

предварительной оплаты на основании счета Поставщика;

- Соглашения № 1 от 13.03.2015г.;
- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой НУ по Талгарскому району № 090919012014№00021 от 20.03.2015 г.;
- СМР б/н от 19.03.2015г.;
- счет-фактура № 115 от 19.03.2015 г. на сумму 96 815,36 руб., товарная накладная № 125 от 19.03.2015 г.;
- платежное поручение, выписка банка от 18.03.2015г. на сумму 96 815,36 руб., доверенность;
- договор поставки № 1/2015 от 17.03.2015 г., заключенный с ЗАО "Ж";
- счет-фактура № 4831 от 19.03.2015 г. на сумму 108 530,02 руб., в т.ч. НДС 16 555,43 руб., товарная накладная № 4892 от 19.03.2015 г.;

Итого по договору: 96 815,36 руб.

б. Шестой пакет:

- договор № 086/44253 от 23.03.2015г., заключенный с ОАО "Н" Беларусь. Паспорт сделки № 13040071/1000/0024/1/1 от 22.03.2015 г.;
 - соглашение № 2 от 24.04.2014 г.;
 - спецификации № 1 от 08.04.2015 г.;
 - платежное поручение, выписка банка от 23.03.2015г. на сумму 137 727,20 руб., доверенность;
 - заявление о ввозе товаров, а также об уплате косвенных налогов с отметкой ИМНС РБ Калининского района г. Минска № 7032 от 29.03.2015 г.;
 - СМР № б/н от 24.03.2015 г.;
 - счет-фактура № 25 от 24.03.2015 г. на сумму 137 727,20 руб., товарная накладная № 25 от 24.03.2015 г.;
 - договор поставки № 2/2013 от 17.03.2015г., заключенный с ЗАО "Ж";
 - счет-фактура № 1030 от 24.03.2015 г. на сумму 154 392,19 руб., в т.ч. НДС 23 551,35 руб. и передаточный документ;
- Итого по договору: 137 727,20 руб.*
- а также иные документы:
- товарные накладные, ТТН, акты об оказании услуг, акты, отчеты по расходу ГСМ, платежные поручения;
 - путевые листы грузового автомобиля за 1 квартал 2015г.;
 - отчеты по исполнению договора между ОАО "П" и ЗАО "И";

- бухгалтерская справка об объемах выручки по операциям, облагаемым НДС и переведенным на ЕНВД за 1 квартал 2015г.;

- регистры бухгалтерского учета по счетам 10, 60, 62, 76, 76АВ, 41, 44, 19, 68.2, 90,91 за 1 квартал 2015г.

Все счета фактуры отражены в декларации по НДС в 9 разделе.

Камеральная налоговая проверка начата 25.04.2015 г., окончена 24.06.2015 г. При проведении проверки была запрошена учетная политика организации "И". Согласно учетной политики ЗАО "И" в бухгалтерском учете открываются субсчета к счету 90 "Продажи", позволяющие разграничить выручку от реализации товаров, (работ, услуг) по разным видам деятельности:

-90.1.1. – Выручка общего налогового режима;

-90.1.2. – Выручка от деятельности, переведенной на уплату ЕНВД.

В рамках счета 90.1.1. ведется отдельный учет выручки от операций, НДС по которым исчисляется по разным ставкам. Для разграничения себестоимости реализованных товаров (работ, услуг) по разным видам деятельности открыты субсчета к затратным счетам 90.2 "Себестоимость продаж" и 90.7. "Расходы на продажу":

-90.2.1. – Себестоимость общего налогового режима;

-90.2.2. – Себестоимость деятельности, переведенной на уплату ЕНВД;

-90.7.1. – Расходы на продажу при общем налоговом режиме;

-90.7.2. - Расходы на продажу по деятельности, переведенной на уплату ЕНВД.

Суммы НДС по товарам, работам, услугам, облагаемых по ставке 0 процентов, учитываются на отдельном субсчете счета 19 "НДС по приобретенным ценностям" - сч.19.21. "НДС по экспортируемому ТМЦ". Суммы "входного" НДС по товарам, работам, услугам, используемым как в деятельности, переведенной на общий налоговый режим, так и ЕНВД, распределяется на две составляющие, относящиеся к облагаемой и не облагаемой налогом деятельности. Часть НДС принимается к вычету, другая часть учитывается в их стоимости в следующей пропорции: доля выручки, полученной от осуществления деятельности, переведенной на общий режим = выручка, полученная от осуществления деятельности, переведенной на общий режим (без НДС)/ общая выручка (без НДС) или % общего режима = (сч.90.1.1 -

сч. 90.3)/(сч.90.1.- сч.90.3) * 100%. Доля выручки, полученной от осуществления деятельности, переведенной на ЕНВД = выручка, полученная от осуществления деятельности, переведенной на ЕНВД/ общая выручка (без НДС) или % режима ЕНВД - сч.90.1.2 /(сч.90.1.-сч.90.3)* 100%. При этом суммы "входного" НДС распределяются между видами деятельности по отчетному периоду - квартал.

Согласно представленной ЗАО "И" бухгалтерской справки общая выручка организации от реализации товаров (работ, услуг) за 1 квартал 2015 г. составила 9 078 482,69 руб., из нее:

- 7 391 838,96 руб. от деятельности, по которой применяется общий режим налогообложения, что соответствует 81,42 %,

- 1 686 643,73 руб. от деятельности, облагаемой ЕНВД, что соответствует 18,58%.

С 03.07.2013 г. ЗАО "И" имеет на балансе транспортное средство RENAULT KANGOO EXPRESS (грузовой фургон), 2013 г.в. Данное транспортное средства сдается в аренду по договору аренды транспортного средства с экипажем от 01.07.2014 года. Срок договора до 31.12.2017 г. Договор заключен с ООО "У", сумма арендной платы по договору составляет 40000 руб. в месяц.

В Разделе 1 "Сумма налога, подлежащая возмещению из бюджета, по данным налогоплательщика" декларации по НДС за 1 квартал 2015 г. по стр. 050 "Сумма налога, исчисленная к возмещению из бюджета в соот. с пунктом 1 статьи 173 НК РФ" отражена сумма в размере **353362.00 руб.**

В Разделе 3 "Расчет суммы налога, подлежащей уплате в бюджет по операциям, облагаемым по налоговым ставкам, предусмотренным п. 2-4 ст. 164 НК РФ" общая сумма НДС, исчисленная с учетом восстановленных сумм налога отражена по стр. 110 в размере *643116.00 руб.*, в т.ч.:

- налоговая база по реализации товаров, передаче имущественных прав по ставке 18 % отражена по стр. 010 в сумме *3248054.00 руб.*, сумма НДС отражена по стр. 010 в размере *584650.00 руб.*;

- налоговая база по суммам, полученной оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров, передачи имущественных прав отражена по стр. 070 в сумме *383277.00 руб.*, сумма НДС отражена по стр. 070 в размере *58466.00 руб.*

Налоговые вычеты:

Общая сумма НДС, подлежащая вычету отражена по стр. 220 в размере *589034.00 руб.*, в т.ч.:

- "Сумма налога, предъявленная налогоплательщику при приобретении на территории РФ товаров (работ, услуг), имущественных прав, подлежащая вычету в соотв. с п. 2 ст. 171 НК РФ, а также сумма налога, подлежащая вычету в соотв. с п. 5 ст. 171 НК РФ" отражена по стр. 120 в размере *527394.00 руб.*;

- "Сумма налога, исчисленная с сумм оплаты, частичной оплаты, подлежащая вычету с даты отгрузки соответствующих товаров (выполнения работ, оказания услуг)" отражена по стр. 130 в размере *61640.00 руб.*

Итого сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет по разделу 3 отражена по стр. 200 в размере *54082.00 руб.*

В разделе 4 налоговой декларации "Расчет суммы налога по операциям реализации товаров (работ, услуг), обоснованность применения налоговой ставки 0 процентов по которым подтверждена" по стр. 010 гр.2 заявлена налоговая база *2381423.00 руб.* по коду операции 104467;

По стр. 010 гр.3 налоговые вычеты, исчисленные по операциям реализации товаров, по которым подтверждена обоснованность применения налоговой ставки 0 процентов, отражены в размере *407444.00 руб.* по коду операции 106794.

Таким образом, к уменьшению в 4 разделе декларации заявлена сумма в размере *407444.00 руб.*

В целях подтверждения достоверности сумм НДС, предъявленных к вычету по приобретенным товарам, при проведении проверки налогоплательщику в соответствии со статьей 93 Налогового кодекса РФ направлено требование № 3633 от 28.05.2015г. о представлении документов (информации). В ответ на требование налогоплательщиком представлены копии следующих документов:

- счета-фактуры, зарегистрированные в книге покупок и книге продаж за 1 квартал 2015г. и отраженные в 9 разделе декларации по НДС;

- товарные накладные, акты об оказании услуг, акты, отчеты по расходу ГСМ, платежные поручения;

- путевые листы грузового автомобиля за 1 квартал 2015г.;

- отчеты по исполнению договора между ОАО "П" и ЗАО "И";

- бухгалтерская справка об объемах выручки по операциям, облагаемым НДС и переведенным на ЕНВД за 1 квартал 2015г.;

- регистры бухгалтерского учета по счетам 10, 60, 62, 76, 76АВ, 41, 44, 19, 68.2, 90,91 за 1 квартал 2015г.

Анализ книги покупок за 1 квартал 2015г. показал, что сумма НДС, отраженная в книге покупок соответствует сумме налоговых вычетов, заявленных в 3 и 4 разделе налоговой декларации по НДС.

Сумма налога, предъявленная налогоплательщику при приобретении на территории Российской Федерации товаров (работ, услуг), имущественных прав, подлежащая вычету (строка 120 раздела декларации), составляет 527 393,91 руб., в том числе:

- 140715,77 руб. за материал пленочный ПВХ, линолеум ПВХ, ВИК-Т галантерейная, ВИК-ТР мебельная, арендные платежи по счетам-фактурам, предъявленным ЗАО "Д". Заявленный в составе налоговых вычетов НДС в сумме 140715,77 руб. подтвержден ЗАО "И" представленными счетами-фактурами, оформленными в соответствии с п.п.5 и 6 ст. 169 Налогового Кодекса РФ, которые не содержат исправлений, реквизиты счетов-фактур разборчивы, товарными накладными, оборотно-сальдовыми ведомостями по счетам 41,60,19.3 за 1 квартал 2015г. Счета-фактуры зарегистрированы в книге покупок за 1 квартал 2015 года. Товар использован в деятельности, облагаемой НДС: был реализован по счетам-фактурам, отраженным в книге продаж за 1 квартал 2015г., и в декларации за 1 квартал 2015г. по налогу на добавленную стоимость по стр. 010 раздела 3 декларации и раздела 9;

- 79,49 руб. (81,42%) за размещение сообщения в ЕФРСФДЮЛ (в доле, приходящийся на деятельность, облагаемую НДС) по счету-фактуре № СФ-0040564 от 03.02.2015г. на сумму 640 руб., в т.ч. НДС 97,63 руб., предъявленным ЗАО "Т". Заявленный в составе налоговых вычетов НДС в сумме 79,49 руб. подтвержден ЗАО "И" представленным счетом-фактурой, оформленным в соответствии с п.п.5 и 6 ст. 169 Налогового Кодекса РФ, который не содержит исправлений, реквизиты счета-фактуры разборчивы, актом сдачи-приемки оказанных услуг от 03.02.2015г., оборотно-сальдовой ведомостью по счетам 19, 44, 60, карточкой счета 60 за 1 квартал 2015г. Счет-фактура зарегистрирован в книге покупок за 1 квартал 2015г., а также отражен в разделе 8 декларации по НДС;

- 2 455,09 руб. за бензин по счетам-фактурам № 000004668/04 от 30.02.2015г. на сумму 16094,40 руб., предъявленным ООО "Ц".

Заявленный в составе налоговых вычетов НДС в сумме 2455,09 руб. подтвержден ЗАО "И" представленными счетами-фактурами,

оформленными в соответствии с п.п.5 и 6 ст. 169 Налогового Кодекса РФ, которые не содержат исправлений, реквизиты счетов-фактур разборчивы и включены в 9 раздел декларации по НДС, товарными накладными, отчетами об использовании ГСМ за 1 квартал 2015 года, путевыми листами за 1 квартал 2015г., приказом № 17 от 11.07.2013г. "О нормах расхода топлива" и договором аренды транспортного средства с экипажем от 01.07.2013 года, оборотно-сальдовой ведомостью по счетам 10, 19, 60 за 1 квартал 2015г., карточкой счета 60. Бензин приобретен для содержания грузового автомобиля RENAULT KANGOO EXPRESS. ЗАО "И" несет расходы на содержание автотранспортного средства, в которые включаются расходы на ремонт автотранспортного средства, обеспечение его топливом и т.д. Счета-фактуры зарегистрированы в книге покупок, а также отражены в разделе 8 декларации за 1 квартал 2015г.;

ЗАО "И" представило счета-фактуры на услуги по аренде автомашины (40000 руб. в месяц), являющимися объектом обложения НДС. Ранее, был представлен договор аренды транспортного средства с экипажем от 01.07.2014 года. Срок договора до 31.12.2017 г. Договор заключен с ООО "У", сумма арендной платы по договору составляет 40000 руб. в месяц.

- 384 143,56 руб. за электроэнергию, по счет-фактуре № 456 от 29.03.2015 г. на сумму 2518274руб., в т.ч. НДС 384143,56 руб., предъявленным ЗАО "Ш". Заявленный в составе налоговых вычетов НДС в сумме 384 143,56 руб. подтвержден ЗАО "И" представленными счетами-фактурами, оформленными в соответствии с п.п.5 и 6 ст. 169 Налогового Кодекса РФ, которые не содержат исправлений, реквизиты счетов-фактур разборчивы, актами об оказании услуг, оборотно-сальдовой ведомостью по счетам 19, 60, карточками счета 60,19, анализом счета 60, 20 за 2 квартал 2014г., договором энергоснабжения, Счета-фактуры зарегистрированы в книге покупок за 1 квартал 2015г. и отражены в разделе 9 декларации. Услуги относятся к деятельности, облагаемой НДС: предназначены для выполнения работ, которые были реализованы по счетам-фактурам, отраженным в книге продаж и в налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость;

ЗАО "И" в разделе 3 по строке 200 "Сумма налога, исчисленная с сумм оплаты, частичной оплаты, подлежащая вычету с даты отгрузки соответствующих товаров" заявлены налоговые

вычеты в размере 61640 руб. Камеральной проверкой подтверждена обоснованность заявленной согласно п.8 ст.171 и п.6 ст.172 НК РФ ЗАО "И" к возмещению из бюджета суммы НДС в размере 61640 руб., ранее уплаченной с оплаты (частичной оплаты) в счет предстоящих поставок товаров.

Счета-фактуры оформлены в соответствии с пп. 5 и 6 ст.169 Налогового Кодекса РФ, не содержат исправлений, реквизиты счетов-фактур разборчивы. Все поставщики, состоящие на учете в налоговом органе, счета-фактуры которых зарегистрированы в книге покупок ЗАО "И" за 1 квартал 2015г., являются плательщиками НДС.

При проведении камеральной проверки в соответствии с пунктами 2 и 4 статьи 86 Кодекса направлен запрос о предоставлении выписок по операциям на счетах ЗАО "И" в Банк № 170 от 28.05.2015 г. Получен ответ № 1 от 30.05.2015 г. с предоставлением выписки по счету № 67567865678765236798 за период с 01.01.2015г. по 31.03.2015г. По данному счету производилось зачисление выручки, поступающей от покупателей, в т.ч. от иностранных (в рублях), торговой выручки и списание денежных средств в уплату обязательных платежей и налогов, расчеты с поставщиками товаров и услуг, оплата банковских услуг.

ЗАО "И" является перепродавцом экспортированного в Республику Беларусь и Казахстан товара. Инопокупатели в списках проблемных иностранных компаний не значатся. В базе данных "Таможенный союз - обмен" заявления из стран Таможенного союза о ввозе товаров и уплате косвенных налогов зарегистрированы.

Заявленный к возмещению в 4 разделе налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость за 1 квартал 2015г. НДС в сумме 407444,21 руб. подтвержден ЗАО "И" представленными счетами-фактурами, оформленными в соответствии с п.п. 5 и 6 ст.169 Налогового Кодекса РФ, товарными накладными, платежными поручениями, договорами, регистрами бухгалтерского учета (оборотно-сальдовыми ведомостями по счетам 19, 41, 44, 60, карточкой счета 60) подтверждающими оприходование товаров на 41 счет, услуг на счет 44.1.1:

При проведении камеральной налоговой проверки в целях подтверждения достоверности сумм НДС, заявленных в составе налоговых вычетов по приобретенным товарам и впоследствии реализованным на экспорт, в соответствии со статьей 93.1 НК РФ направлены требования:

1. организации - производителю ЗАО "Ж" о представлении документов, относящихся к деятельности с ЗАО "И".

В ответ на требование предприятием представлены копии следующих документов:

- счета-фактуры;
- товарные накладные на отпуск товара, указанного в вышеперечисленных счетах-фактурах;
- анализы счета 43,62;
- Договор № 1/2015 от 16.02.15г., заключенный с ЗАО "И".

Факт взаимоотношений ЗАО "И" и ЗАО "Ж" подтвержден. ЗАО "Ж" является производителем и постоянным поставщиком экспортированной ЗАО "И" продукции.

2. ЗАО "Ц" № 3799 от 25.05.2015г. о представлении документов, относящихся к деятельности с ЗАО "И". В ответ на требование предприятием представлены копии следующих документов:

- счета-фактуры за 2 квартал 2015 г. за электроэнергию на общую сумму 2518274,43 руб., в т.ч. НДС 384143,56 руб.;
- акты приемки-передачи электроэнергии за 1 квартал 2014 г.;
- книга продаж за 1 квартал 2015 г.;
- Договор энергоснабжения № 129 от 28.10.2013г., заключенный между ЗАО "И" и ЗАО "Ц".

ЗАО "И" было представлено пояснение, что электроэнергия используется исключительно в деятельности, облагаемой НДС, а именно в работе производственного оборудования для нанесения тиснения на продукцию заказчика. ЗАО "И" в книге продаж за 1 квартал 2015г. по этому виду деятельности включены счета-фактуры № 43 от 31.03.2015г. на сумму 3 196 993,23 руб., в т.ч. НДС 487 676,93 руб.

НДС, заявленный в 1 квартале 2015г. к возмещению в составе налоговых вычетов в сумме 384143,56 руб. по счетам-фактурам, предъявленным ЗАО "Ц", подтвержден ЗАО "И" представленными счетами-фактурами, оформленными в соответствии с п.п. 5 и 6 ст.169 Налогового Кодекса РФ, которые не содержат исправлений; первичными учетными документами, регистрами бухгалтерского учета.

Обоснованность заявленного ЗАО "И" к возмещению в составе налоговых вычетов НДС в сумме 384143,56 руб. по вышеуказанным счетам-фактурам подтверждена.

По товарам, реализация на экспорт которых заявлена ЗАО "И" в разделе 4 декларации, получена выручка в сумме 2 381 423.00 руб. Стоимость приобретения указанных товаров без

НДС составляет 2 261 495,77 руб. Разница между стоимостью реализации и стоимостью приобретения товара составляет 119 927,23 руб., следовательно, средняя наценка составила 5,30 % (263 908,24 руб. : 2 261 495,77 руб.) x 100%.

Налогоплательщиком были представлены пояснения, что "...отпускная цена на товар определяется ценой, сложившейся при взаимодействии спроса и предложения на рынке искусственных кож, т.е. рыночной ценой. Рентабельность продаж напрямую зависит от уровня наценки на товар, который подлежит реализации. А цена реализации на товар зависит от рыночной цены на рынке".

Для подтверждения обоснованности применения налоговой ставки 0 процентов при проведении проверки направлено требование Банку № 3657 от 30.05.2015г. о предоставлении информации о подтверждении факта зачисления экспортной выручки на счет ЗАО "И". Получены ведомости банковского контроля. Зачисление экспортной выручки в сумме 2381423.00 руб. в оплату экспортных поставок согласно представленных ЗАО "И" договоров поставки, товаросопроводительных документов, подтверждается ведомостями банковского контроля и выпиской банка.

По данным камеральной налоговой проверки применение ставки 0 процентов согласно декларации подтверждена в сумме 2381423.00 руб.

Камеральная проверка проведена с использованием ПИК "НДС". Сопоставлены количественные показатели из документов, представленных ЗАО "И" с показателями налоговой декларации за I квартал 2015 г., а также сопоставление информации по показателям ПИК "НДС" с другими информационными ресурсами. Нарушений не установлено.

Таким образом, данные, полученные налоговым органом по итогам проведения камеральной проверки декларации по НДС, свидетельствуют о правомерности предъявления ООО "И" сумм НДС к возмещению из бюджета. По результатам камеральной проверки организации была возмещена сумма налога на добавленную стоимость в размере 353362 руб.

Список литературы:

1. Налоговое администрирование. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф., Бобошко Н.М., Каратаев А.С., Каратаева Г.Е., Швецов А.В., Миронов А.А., Ханафеев А.Ф., Хузягалиева Э.Х., Челпанова Л.В., Яруткина Н.А. // под редакцией О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. Йошкар-Ола, 2013. Сер. Высшее финансовое образование (3-е издание)
2. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем // Алиев Б.Х., Аристархова М.К., Башкирова Н.Н., Буссе Р., Викторова Н.Г., Вишневская Е.Н., Вишневский В.П., Гончаренко Л.И., Гварлиани Т.Е., Грачев М.С., Греков И.Е., Гринкевич Л.С., Гурнак А.В., Дербенева В.В., Десятнюк О.М., Дюкина Т.О., Евневич М.А., Евстигнеев Е.Н., Ермакова Е.А., Ефименко Т.И. и др. // монография для магистрантов, обучающихся по программам направления "Финансы и кредит" / Под редакцией И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Москва, 2014. Сер. Magister.
3. Налоговые реформы. теория и практика // Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Агарков Г.А., Алексеев И.В., Балацкий Е.В., Барулин С.В., Барулина Е.В., Бобошко Н.М., Брызгалов А.В., Буссе Р., Варналий З.С., Вишневский В.П., Вылкова Е.С., Гончаренко Л.И., Дадашев А.З., Данилов А.Д., Десятнюк О.М., Дмитриева О.Г., Екимова Н.А., Ермакова Е.А. и др. // монография для магистрантов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Под редакцией И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Москва, 2010. Сер. Magister.
4. Налоговая политика. теория и практика // Майбуров И.А., Абрамов М.Д., Агарков Г.А., Барулин С.В., Батуева Д.Д., Башкирова Н.Н., Гончаренко Л.И., Журавлева И.А., Ермакова Е.А., Иванов Ю.Б., Каратаева Г.Е., Липатова И.В., Миронова О.А., Оканова Т.Н., Погорлецкий А.И., Попов М.В., Пинская М.Р., Соколовская А.М., Солнышкова Ю.Н., Тищенко А.Н. и др. // учебник для магистрантов, обучающихся по программам "Налоги и налогообложение", "Финансы и кредит" и аспирантов, обучающихся по научной специальности "Финансы, денежное обращение и кредит" / Под редакцией И.А. Майбурова. Москва, 2011. Сер. Magister.
9. Миронова И.Б. Категории "налоговое бремя" и "налоговая нагрузка": их значимость и применение в налоговой науке и практике // Инновационное развитие экономики. 2014. № 5 (22). С. 5-8.
10. Миронова И.Б. Налоговая политика и обеспечение ее реализации в прогнозном периоде // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5 (16). С. 76-79.

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

*Моторин Антон Леонидович,
канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: kbua@inbox.ru*

ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ О ПРОЧИХ ДОХОДАХ И РАСХОДАХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕТОДИКА ЕЕ АНАЛИЗА

Раскрываются вопросы, связанные с учетом и отражением в отчетности информации о прочих доходах и расходах. Определяется значимость прочих доходов и расходов в системе бюджетирования промышленного предприятия. Обосновывается применение функционально-стоимостного анализа для снижения влияния прочих расходов на финансовый результат организации.

Ключевые слова: прочие доходы и расходы, бюджетирование, управленческий учет, отчет о финансовых результатах.

В практике российских организаций использование отчета о движении денежных средств не дает достаточной информации, поскольку остаток денежных средств на начало и на конец периода выводится в целом по организации без разбивки по видам деятельности, в то время как движение денежных средств следует отражать отдельно по каждому из трех указанных видов деятельности.

Поэтому в отчет о движении денежных средств введено понятие "чистые денежные средства" по виду деятельности, которое определяется как разность между денежными средствами, полученными по данному виду деятельности в отчетном периоде, и выплатами, осуществленными по этому же виду деятельности в отчетном периоде. Очевидно, что по отдельному виду деятельности может возникнуть показатель "чистые денежные средства" с отрицательным знаком.

Для того, чтобы обеспечить оптимальный объем положительных денежных потоков необходим внутренний управленческий контроль не только за доходами и расходами, связанными с обычной деятельностью, но и с прочими доходами и расходами.

Такой контроль, на наш взгляд, можно осуществлять на основе оперативной внутренней отчетности, построенной с использованием элементов бюджетирования. Традиционное использование бюджетов в настоящее время связано с управлением производственными затратами. Однако российские условия, в которых развиваются элементы рыночного управления,

требуют нормативного ограничения прочих доходов и расходов, либо их разумного сочетания.

Система внутренней отчетности – это элемент управленческого учета, дающий возможность руководству предприятия в получении необходимой информации, надлежаще оформленной и удобной в использовании при принятии управленческих решений. Такая информация включает в себя:

- информацию об общей картине деятельности предприятия;
- информацию о существующих проблемах;
- информацию для принятия оперативных управленческих решений;
- информацию для планирования;
- информацию для принятия стратегических управленческих решений.

Для удачного внедрения системы управленческой отчетности следует организовать эффективную работу по сбору и обработке информации.

Одной из главных проблем при организации производственной управленческой отчетности является свод финансового и материального баланса при наличии однородной информации у нескольких исполнителей. То есть возникает проблема взаимодействия различных служб: каждая из них отчитывается о выполнении работы своего участка, отстаивает свои интересы, но при этом результаты их отчетов часто невозможно объединить в "итоговые" показатели организации во взаимосвязи с формами отчета о финансовых результатах и отчета о движении

денежных средств. Еще сложнее на практике обстоит дело с контролем за прочими доходами и расходами. Даже на крупных предприятиях внутренние функциональные службы и структурные подразделения не подозревают, к чему могут привести, например, сорванный график поставки продукции, изготовленной из давальческого сырья, и признанные в соответствии с этим фактом штрафные санкции; или отрицательные курсовые разницы, возникшие в связи с неудачными во времени движениями торговых и посреднических операций с зарубежными партнерами.

Поэтому организовать эффективную систему контроля на основе внутренней управленческой отчетности по прочим доходам и расходам следует, по нашему мнению, с использованием элементов бюджетирования, широко применяемых в настоящее время в управленческом учете.

В экономической литературе сводный бюджет (от англ. master budget) – план деятельности предприятия на установленный период времени (бюджетный период), выраженный в ряде целевых (бюджетных или плановых) показателей, охватывающих все сегменты бизнеса предприятия и подразделений, составляющие ее организационную структуру. В отечественной и переводной литературе также часто встречаются определения "основной бюджет", "мастер-бюджет". Сводный бюджет состоит из трех подбюджетов 1-го уровня: операционного, инвестиционного и финансового.

Составление бюджетов на предприятиях осуществляется, как правило, в соответствии с задачами финансовой политики. Каждый бюджет структурного подразделения и сводный бюджет рекомендуется составлять по показателям расходов:

- план (ежедневно, на месяц);
- факт (ежедневно, с начала месяца);
- отклонения (ежедневно, с начала месяца).

"Бюджет" такого типа является своеобразным отчетом о выполнении оперативного плана, в котором ежедневно накапливается информация. Исчисление производственной себестоимости и ее контроль на основе отчетов с элементами бюджетирования – достаточно сложное дело в практике работы предприятий. Требуется эффективно налаженная система бухгалтерского управленческого учета, с достаточной степенью компьютеризации при проработке данных. Далеко не каждое крупное и среднее предприятие, испытывающее финансовые трудности, может позволить себе организацию такой системы.

Что касается управления прочими доходами и расходами, то организовать их контроль с использованием в оперативной отчетности элементов бюджетирования проще, поскольку основная масса таких расходов и доходов "привязана" к расчетам денежными средствами, и требует лишь детализации информации уже компьютеризированных участков учета кассовых, банковских и расчетных операций. Конечно, может понадобиться и дополнительная информация, например: об условиях, содержащихся в хозяйственных договорах, их исполнении; содержание и суммы предъявленных и исполненных в судах исков; решение собраний акционеров по дивидендной политике и другая информация, необходимая для отражения в бюджет-отчетах по видам деятельности.

Методика формирования такой отчетности может включать следующие четыре этапа работ:

I этап – Определение структуры сводного бюджета промышленного предприятия и содержание бюджетов первого уровня (операционного, инвестиционного и финансового) на основе детализации включаемых показателей прочих доходов и расходов.

II этап – Выявление наиболее значимых для предприятия нормативов (стандартных расходов) и организация мер по покрытию таких расходов аналогичными поступлениями (доходами):

- по видам деятельности (операционной, финансовой и инвестиционной);
- по производственным подразделениям, функциональным отделам и службам и непромышленным группам предприятия.

Этот шаг позволяет строить бюджеты 2-го уровня в разрезе каждого вида прочих доходов и расходов. Мы назвали их аналитическими бюджет-отчетами и построили систему таких бюджет-отчетов для основных видов прочих доходов и расходов.

III этап – Для построения аналитических бюджет-отчетов 3-го уровня требуется выделенные группы показателей в бюджетах 2-го уровня в целом.

Детализация прочих доходов и расходов для каждого подразделения, отдела, службы, группы, на которые может быть возложена ответственность за контроль над такими показателями. Для каждого предприятия такой шаг выполняется с учетом его структуры управления. Детализация традиционно требует ведения кодов (шифров) при отражении доходов и расходов в оперативном учете и при формировании аналитических таблиц (бюджет-отчетов).

Пример трехуровневой системы аналитических бюджет-отчетов представлен на рисунке 1.

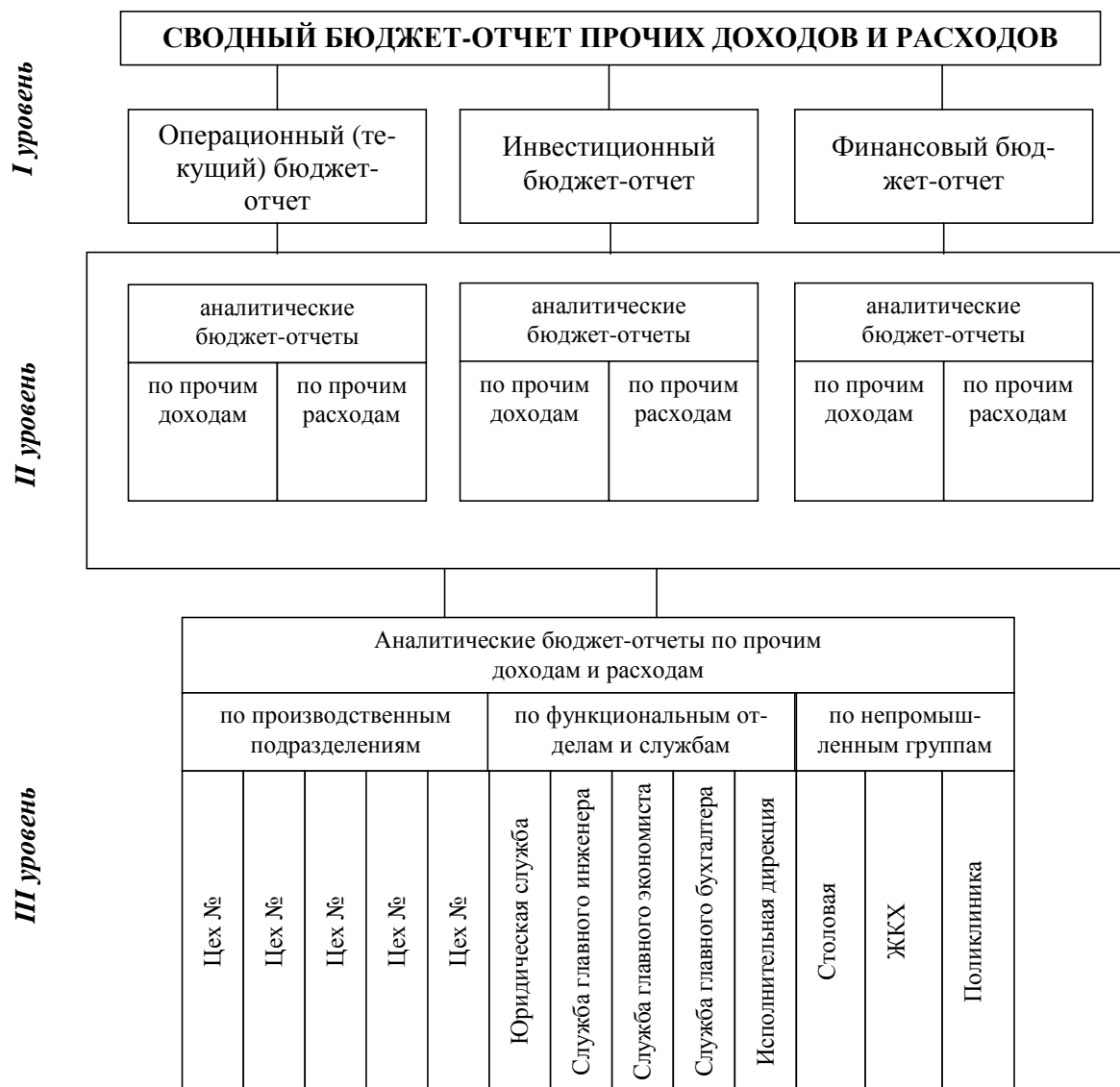


Рис. 1. Пример трехуровневой системы бюджет-отчетов прочих доходов и расходов

При разработке бюджетов структурных подразделений и служб предприятия использован принцип декомпозиции, который заключается в том, что бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня, т.е. бюджеты подразделений, служб и т.д. являются вложенными в бюджеты видов деятельности, которые в свою очередь конкретизируют сводный бюджет-отчет.

IV этап – Регулирование плановых (нормативных) величин, установленных для каждого вида доходов и расходов на основе данных анализа.

Оперативное получение информации на основе бюджетов-отчетов позволяет:

- планировать (прогнозировать) поступление денежных потоков по прочим доходам;
- ограничивать размеры тех или иных нежелательных прочих расходов;
- влиять на размер получаемой прибыли по предприятию в целом и по отдельным видам деятельности.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности каждому предприятию свойственна своя сложившаяся в силу условий и экономической среды структура видов фактических прочих доходов и расходов.

На промышленных предприятиях к прочим доходам и расходам, оказывающим существенное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности, можно отнести следующие:

- доходы и расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- доходы и расходы, связанные с участием в уставном капитале других организаций;
- доходы и расходы, связанные с выбытием активов;
- доходы и расходы, связанные с предоставлением в пользование денежных средств организации;
- доходы и расходы, связанные с присужденными или признанными штрафами, пени, неустойками за нарушение условий договоров;
- положительные и отрицательные курсовые разницы.

Поэтому построение аналитических бюджет-отчетов значительно упрощается технически.

Четвертый этап реализации предлагаемой методики состоит из последовательно выполняемых шагов:

1 шаг. *Выбор продолжительности бюджетного периода.* Необходимо понимать, что продолжительность бюджетного периода достаточно жестко определяется отраслевой и индивидуальной спецификой компании, а также особенностями макроэкономической среды, в которой она функционирует. Обычно ключевым принципом, на основе которого определяется длительность бюджетного периода, является примат стратегического планирования над оперативным управлением. Иначе говоря, текущая деятельность предприятия определяется стратегическими целями ее развития, а не наоборот.

Данное положение имеет совершенно определенную практическую значимость при выборе сроков бюджетного планирования. Двумя крайностями, которых необходимо избегать, являются ведение плановой (бюджетной) деятельности исключительно для целей текущего управления без разработки стратегических планов развития. В этом случае на предприятии обычно составляются краткосрочные бюджеты сроком на 1-3 месяца.

Недостатки этого подхода очевидны. Бюджетирование имеет две основных составляющих: планово-аналитическую и контрольно-стимулирующую. В этой связи абсолютизация краткосрочного бюджетирования приводит к тому, что долгосрочные программы развития

бизнеса при таком подходе "выпадают" из общего механизма бюджетного процесса. Это относится, например, к долгосрочным инвестиционным программам, конкурентной политике, связанной с агрессивным ценообразованием и сбытовой экспансией, и пр. Например, при сопоставлении бюджетных показателей отчетного и прошлого краткосрочных (месячных, квартальных) бюджетных периодов может создаться впечатление, что предприятие терпит в I квартале отчетного года убытки вследствие необоснованной дивидендной политики.

Для текущего момента времени это может соответствовать действительности. Анализ на основе краткосрочного бюджета никогда не выявит перспективные цели подобной политики, которые, возможно, являются обоснованными.

Сочетание долгосрочных сводных и краткосрочных бюджетов позволяет проводить управленческую политику, в которой сбалансированы и взаимосвязаны стратегические и текущие цели предприятия. Такой подход целесообразно использовать на крупных промышленных предприятиях, где дополнительные издержки по ведению планово-аналитической работы оправданы в контексте повышения качества принятия управленческих решений.

Для средних по размеру предприятий можно рекомендовать планирование на основе двух бюджетов (краткосрочного квартального бюджета и годового бюджета развития).

Для мелкого же бизнеса, как правило, разумно практиковать лишь текущее планирование с составлением только квартальных бюджетов. Мелкие компании, в своей основе, наиболее зависимы от внешних факторов рыночной конъюнктуры и при этом наиболее гибко могут "подстраивать" под изменения рынка свой ресурсный потенциал. Для них будущее через год или два – это "черный ящик" Юма. Поэтому для мелкого бизнеса составление долгосрочных бюджетов чаще всего сродни строительству "воздушных замков". Лучше этим не заниматься и с точки зрения экономии денежных средств, и просто во избежание иллюзий – надо ставить перед собой реальные цели.

2 шаг. *Определение оптимальных значений основных взаимосвязанных бюджетных параметров на бюджетный период по критерию максимизации конечных финансовых результатов с учетом ограничений, накладываемых нормативными значениями показателей финансового состояния.*

Такой шаг требует от менеджеров предприятия разработки управленческих мер (контроли-

руемых внешних воздействий) для достижения установленных оптимальных значений бюджетных параметров. Управленческие меры разрабатываются в разрезе отдельных подразделений предприятия (центров ответственности), что и позволяет обеспечить директивный (обязательный) характер принимаемого бюджета. Так, к управленческим мерам относят, например:

- установление для производственных подразделений ограничений по недопущению (или снижению) штрафных санкций, связанных с невыполнением планов отгрузки продукции по договорам;

- для финансовой службы – установление задания, связанного с оптимизацией расчетов с покупателями и заказчиками и ограничение срока получения денежных средств; построение эффективной кредитной политики; и др.

3 шаг. *Анализ и количественная спецификация влияния вероятных неконтролируемых внешних воздействий (конъюнктурных факторов) на изменение финансового состояния предприятия за текущий бюджетный период под влиянием прочих доходов и расходов.*

Из всей совокупности методов и способов анализа доходов и расходов, систематизированных и классифицированных в экономической литературе мы выбрали функционально-стоимостной анализ (ФСА).

Метод ФСА базируется на том, что расходы, связанные с созданием и использованием любого объекта, выполняющего заданные функции, состоят из необходимых (для изготовления и эксплуатации объекта) и дополнительных, функционально неоправданных излишних расходов, которые возникают из-за введения ненужных функций, не имеющих прямого отношения к назначению объекта или связаны с несовершенством функциональной структуры объекта.

Как система, ФСА представляет собой совокупность действий, органически сочетающих организационные средства, научно-методические принципы, технико-экономические приемы, нацеленные на обнаружение, предупреждение, сокращение или ликвидацию излишних расходов. Это обеспечивается за счет всестороннего изучения функций, выполняе-

мых исследуемым объектом, и затрат, необходимых для их проведения. Именно функции объекта удовлетворяют общественные потребности.

Конкретное исполнение, способ обработки, реализующие заданную функцию, выступают как один из большого числа возможных вариантов ее выражения и соответственно затрат на обеспечение функции.

Результатом проведения ФСА объекта должно быть снижение расходов на единицу полезного эффекта, достигаемое путем:

- сокращения расходов при одновременном повышении балансовой прибыли;

- повышения качества исполнения функции при сохранении уровня расходов;

- уменьшения расходов при сохранении уровня качества управления;

- сокращения расходов при обоснованном снижении параметров до их функционально необходимого уровня;

- повышения качества при некотором, экономически оправданном увеличении расходов.

ФСА от других методов анализа отличает совокупность принципов, которая включает комплексный подход, системный подход, функциональный подход, принципы соответствия значимости функций и расходов на их осуществление, соответствия реального параметра требуемому, активизации творческого мышления, коллективного труда.

Функциональный подход является определяющим принципом ФСА. Функция в широком понимании – это деятельность, обязанность, работа, назначение, роль, внешнее проявление свойств какого-либо объекта в данной системе отношений.

В нашем случае функция определяется исходя из конкретных задач управления прибылью, с одной стороны, и денежными потоками с другой. В экономической литературе отражено немало подходов к этим важным участкам экономической деятельности организации и управления ими. Мы не будем останавливаться на содержании самих функций управления. Отметим лишь, что в системе ФСА необходимо установить иерархию в соответствии с информационным уровнем принятия решения (рис. 2).

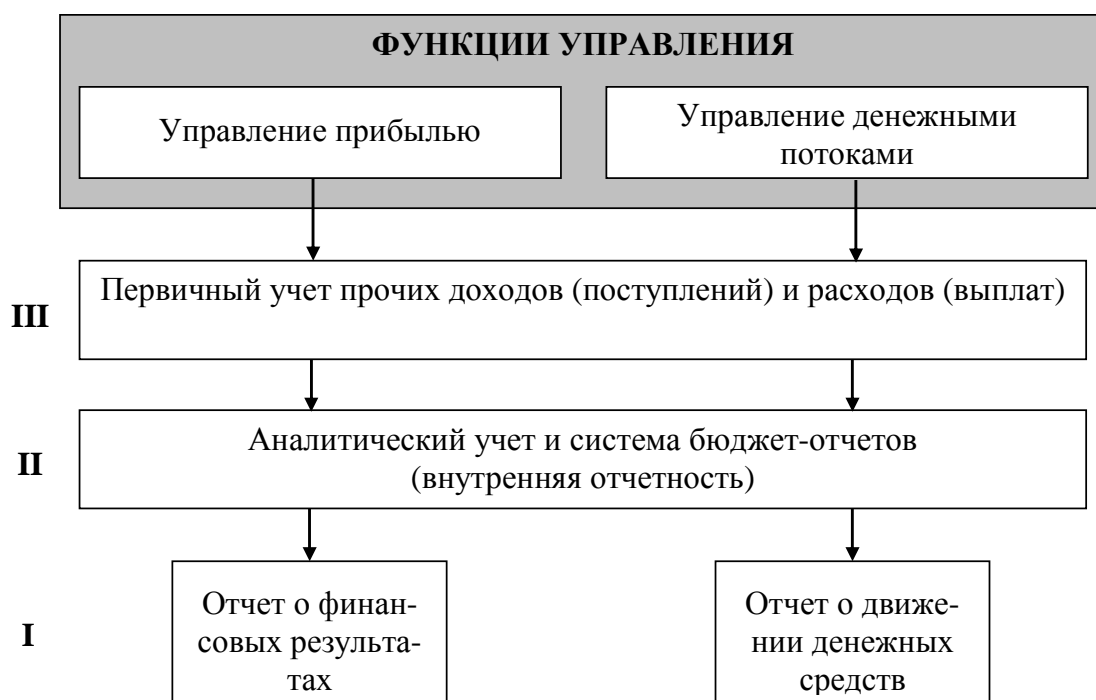


Рис. 2 Логическая схема (модель) информационных уровней реализации функций управления

Что касается иерархии самих функций то ее функциональной модели, показанной в таблице можно, по нашему мнению, строить на основе 2.

Таблица 2. Содержание функциональной модели управления операционными и внеоперационными доходами и расходами

Формулировка функции	Код по функциональной модели	Классификация	Важность функции $ВФ_{i,k}$	Документ-носитель информации
1. Управление финансовым результатом	Φ_1	Главная внешняя	0,5	Отчет о финансовых результатах
2. Управление денежными потоками	Φ_2	Главная внешняя	0,5	Отчет о движении денежных средств
3. Управление доходами (поступлениями)	$\Phi_{1.1}$	Основная внутренняя	0,4	Аналитические регистры Бюджет-отчеты Первичные документы, бухгалтерские справки и расчеты
4. Управление расходами (выплатами)	$\Phi_{1.2}$	Основная внутренняя	0,6	
5. Планирование доходов и расходов	$\Phi_{1.1.1}$	Основная внутренняя	0,2	
6. Учет доходов и расходов	$\Phi_{1.1.2}$	Основная внутренняя	0,4	
7. Анализ доходов и расходов	$\Phi_{1.1.3}$	Основная внутренняя	0,4	

Функции Φ_1 и Φ_2 реализуются благодаря функциям управления доходами и расходами $\Phi_{1.1}$, $\Phi_{1.2}$. Взаимосвязь последних с функциями планирования, учета и анализа на основе данных аналитических бюджет-отчетов позволяет определить важность тех функций, которые будут главенствующими при принятии управленческих решений.

Для оценки важности функций использован метод прямой экспертной оценки, который поз-

волил применить количественную оценку функций. На первом иерархическом уровне (рис. 3) функция управления прибылью (Φ_1) и функция управления денежными потоками (Φ_2) оценены как равнозначимыми ($ВФ_1 = ВФ_2 = 0,5$).

На втором иерархическом уровне функция управления расходами (выплатами) признана более важной ($ВФ_{1.2} = 0,6$). Это объясняется тем фактом, что возникновение и отражение в

учете прочих расходов имеют большую степень неопределенности и риска. Поэтому $B\Phi_{1,2} = 0,6$, а $B\Phi_{1,1} = 0,4 = 1 - 0,6$.

Таким образом, следуя методике ФСА на каждом иерархическом уровне, количественная

суммарная важности всех функций равна единице.

$$\sum B\Phi_{i,j,k} = 1, \text{ где:}$$

i, j, k – индексы функций по уровням иерархической функциональной модели.

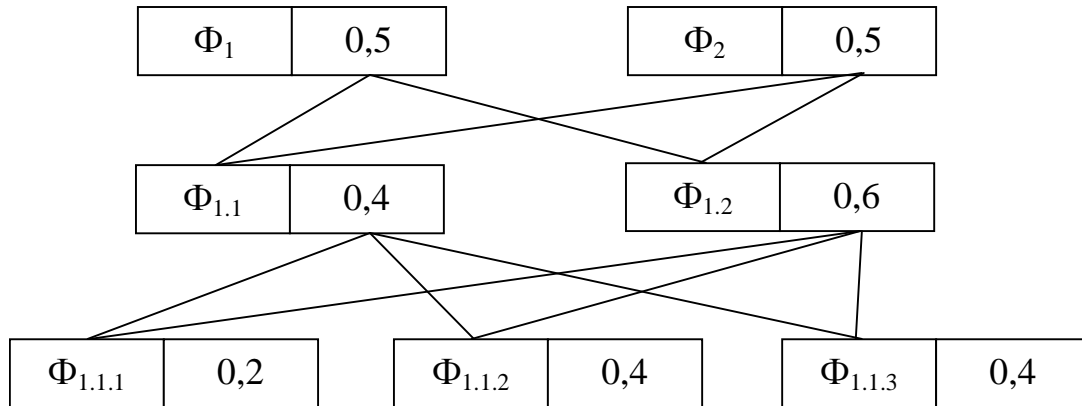


Рис. 3. Иерархическая функциональная модель управления прочими доходами и расходами

Отличительная особенность ФСА – его универсальный характер: важнейшие понятия метода могут быть в равной мере использованы для оценки практически любых объектов учета.

Основная задача проведения ФСА учетной информации – достижение оптимального соотношения между уровнем его качества, выражающегося, прежде всего в степени достоверности, аналитичности, и расходами, при которых этот уровень может быть достигнут. Выделяются три варианта решения: 1 - уменьшение расходов при сохранении качества информации, 2 - повышение качества при сохранении данной величины расходов и 3 - рост качества при относительном сокращении расходов. В данном исследовании не ставилась задача оценки расходов на функцию. Кроме того, метод ФСА позволяет выявить приоритетные по важности (существенности) задачи управления конкретными видами прочих доходов и расходов.

Учетная информация отражается в показателях, которые должны поступать к пользователю в форме, наиболее удобной для обработки и применения. Рассматривая учет как большую и сложную систему, правомерно включать в число ее наиболее важных элементов учетную информацию в целом, учетные показатели и учетные документы. Наибольший эффект дает последовательное применение ФСА для совершенствования учета на указанных уровнях. Для этого устанавливается иерархичность системы учета. Возможны следующие два варианта: документ – показатель – информация или инфор-

мация – показатель – документ. Нами в работе использован второй вариант для анализа прочих доходов и расходов.

В первом случае основной классификационный признак системы – признак приоритета материального носителя, или степень входимости каждого последующего элемента в предыдущий; показатели содержания в документах, а информация – в показателях и через них в документах. Анализ и систематизация прочих доходов и расходов положен в основу функциональной модели управления данными доходами и расходами. Во втором случае основной классификационный признак системы – это цели, определяемые в системе управления, исходя из которых формируется структура и показали документа. В процессе практического применения ФСА упомянутые элементы системы учета рассматриваются как единое целое.

В условиях применения ФСА эта система исследуется в виде непрерывного процесса реализации комплекса взаимосвязанных функций. Поэтому определение функций проводится в двух направлениях: изучается система функций, выполняемых учетным документом как носителем информации, и анализируются функции, которые осуществляет собственно информация, содержащаяся в документе (показателях).

Определение и последующая оптимизация функций учетной информации (показателей) и документов неразрывно связаны с последовательностью реализации функций системы управления. Так как функции учета реализуют-

ся вслед за планированием и предшествуют экономическому анализу, то учет, помимо выполнения своих собственно учетных функций, должен быть ориентирован на управленческие решения. Именно этот подход использован при построении функциональной модели на третьем иерархическом уровне. Поэтому функции, выполняемые в учете можно условно разделить на собственно учетные (внутренние) и обеспечения информацией управления (внешние).

Главная функция учета (на каждом из двух уровней – показателя, документа), определяющая назначение, смысл существования объекта ФСА в целом, ориентирована на конечный результат управления – принятие управленческих решений. Она может быть сформулирована как "способность использоваться в процессе управления". Выделенные на первом иерархическом уровне функциональной модели функции управления прибылью (Φ_1) и денежными потоками (Φ_2), связаны с задачами управления; привязана к отчетным формам и к логической последовательности учетного цикла. В соответствии с общей методологией ФСА основные функции призваны обеспечивать работоспособность объекта, создавать необходимые и достаточные условия для осуществления его главной функции. Поэтому к основным функциям учета в терминах ФСА относятся непосредственно учетная, отчетная, аналитическая, контрольная и ревизионная.

Ревизионная функция документа заключается в возможности его использования как документального, юридического средства подтверждения достоверности, а также законности (или незаконности) совершения хозяйственной операции. Эту функцию выполняют как учетные документы, так и непосредственно акты ревизий, проверок инспекций, составляемые на основе изучения и обобщения учетных документов. При этом акты ревизий выполняют преимущественно ревизионные функции, поскольку в них положено отражать лишь фактическое состояние объекта управления за определенный период времени. В построенной функциональной модели данные функции не рассматривались, но могут быть выделены при детализации функций.

Для выявления дублирования многих информационных потоков, возникновения излишней, ненужной информации ("избыточного ресурса") организуется система выявления информационных потребностей управления путем проведения на плановой основе периодического анкетирования руководителей всех рангов, должностных лиц, принимающих управленче-

ские решения. В целях устранения дублирования, снижения трудоемкости учетных операций в работе предложена такая форма документов, как бюджет-отчет, который позволяет совместить плановую, учетную и аналитическую функции.

При совершенствовании уже существующей учетной информации исходят в основном из интересов ее потребителей в процессе управления. Поэтому при совершенствовании информационного обеспечения управления рассматриваются вопросы повышения качества учета в целом и одновременного улучшения реализации его внутренних (собственно учетных) функций в тесной взаимосвязи.

В результате проведения ФСА возможны следующие варианты:

1) качество реализации данной функции учета повысилось, качество реализации других функций также повысилось;

2) качество реализации функций учета снизилось, качество реализации других функций также снизилось;

3) качество реализации функций учета повысилось, качество реализации других функций снизилось;

4) качество реализации функций учета снизилось, качество реализации других функций повысилось;

5) качество реализации функций учета не изменилось, качество реализации других функций повысилось;

6) качество реализации функций учета повысилось, качество реализации других функций не изменилось.

Наиболее предпочтителен первый вариант, пятый и шестой – приемлемы, остальные – неприемлемы.

Рационализация документооборота с помощью ФСА, упрощение, унификация и стандартизация учетных документов представляют собой трудную и вместе с тем важную задачу. Однозначное научно обоснованное определение функций учета в системе управления дает возможность различным специалистам однозначно воспринимать уровень качества, аналитичности, полезности учета. Это создает более благоприятные условия для его последующего совершенствования, в том числе упразднения возможных излишних функций и соответственно связанных с ними затрат.

После выявления и формулирования функций информации (показателей) и документов производится их дальнейшая систематизация. Частично это делается при делении функций на внутренние и внешние, главные, основные и

вспомогательные. Устанавливается их взаимосвязь, а также последовательность их осуществления с целью выяснения соподчиненности, иерархичности.

Устанавливается степень значимости функций экспертным путем и на основе определения их иерархичности. Для этого используется метод систематизированного анализа функций, который предполагает построение графических схем и применение системы специальных логических тестов. С их помощью проверяется правильность формулирования и группировки функций. Определяемая с помощью метода экспертных оценок значимость функций, выполняемых как документом, так и показателем, должна обеспечивать выяснение степени необходимости каждой функции для управленческой задачи и выявления уровня достаточности реализации этой функции, т.е. степени ее соответствия информационным потребностям.

Экспертные оценки осуществляются по четырехкритериальной системе. В состав экспертов включаются сотрудники аппарата управления на уровне руководителей линейных или функциональных подразделений или их заместители. Более эффективна с позиций большей достоверности, оценка внутренних функций документа на уровне показателя. Это объясняется тем, что внешние функции формулируются с меньшей конкретностью, чем внутренние, что затрудняет их оценку.

Значимость отдельных функций учетной информации выражается в следующих оценках: 5 – функция необходима и достаточна; 4 – функция необходима, но уровень ее реализации недостаточен для решения заданной задачи; 3 – функция необходима для решения заданной задачи, но указанный показатель такую функциональную нагрузку вообще не выполняет; 2 – функция является излишней для решения заданной аналитической задачи.

Таким образом, содержательная процедура рассмотренного выше этапа процесса совершенствования информационного обеспечения и в конечном счете управленческих решений заключается в выявлении, формулировании и систематизации функций исследуемого объекта – учетной информации и ее носителей. Результат проведения этого этапа – создание функциональной модели объекта, отражающей комплекс выполняемых им функций. Для наглядности такую модель можно представить в виде графика, вершины которого будут функциями, а дуги – отражать последовательность их осуществления (рис. 3).

Так как внутренние и внешние функции, а также потребности и требования связаны между собой, то и между отдельными элементами этих различных взаимосвязанных совокупностей должно быть взаимное соответствие. Возможность применения одних и тех же документов при решении различных аналитических задач дает основание предположить либо существование определенной универсальности функций, выполняемых этими документами, либо наличие у них других новых функций, которые не были учтены и сформулированы при изучении информационного обеспечения только одной из задач. Это предположение вытекает из того, что каждой управленческой задаче присущи совершенно определенные потребности, которым должны соответствовать и определенные функции. Однако поскольку реализация комплекса функций, внутренне присутствующих каждому документу в системе документооборота, представляется относительно объективным процессом, то состав этих функций и последовательность их осуществления не должны изменяться под влиянием потребностей отдельных аналитических задач.

В действительности состав и последовательность осуществления функций не изменяются в зависимости от потребностей конкретных задач. Изменяется лишь аналитичность документа, т.е. степень соответствия его функций данным потребностям, что в определенной мере выражается в изменении степени использования информации этого документа для данной задачи. Поэтому важное значение приобретает следующий этап процесса совершенствования информационно-учетной базы управления – определение степени соответствия функций учета (документов и информации) потребностям аналитических задач и управления. Иными словами требуется выявить степень аналитичности, полезности для управления учетного документа.

Прочие доходы и расходы являются частью финансового результата деятельности организации и могут оказывать существенное влияние на эти результаты.

По своему составу и характеру эти доходы и расходы весьма разнообразны, зависят от множества внешних и внутренних факторов, что затрудняет анализ влияния, как в целом, так и по отдельным составляющим.

Квалификация доходов и расходов, формирующих финансовый результат в соответствии со стандартами учета и иными нормативными документами, осуществляется исходя из прин-

ципа существенности и их взаимосвязи с характером и осуществлением деятельности организации. В нормативных документах определен общий принцип, однако методический подход и критерии подхода не разработаны. Для представления в отчетности и определения существенности показателей, по нашему мнению, может быть использован относительно простой количественный критерий (удельный вес к более обобщенному показателю). Применительно к прочим доходам и расходам используется объем продаж или прибыль (убыток). Простота подхода формирует (увеличивает или уменьшает) ограниченный (узкий) показатель, поэтому необходим более комплексный подход к данному вопросу, который будет соответствовать принципу существенности (информация более полезна пользователям). Такой подход не соответствует интересам как внутренних, так и внешних пользователей.

Для конкретного вида бюджетов методика (принципы) ФСА позволяет рассмотреть отчет о финансовых результатах с точки зрения функциональной структуры документа и с точки зрения информации показателей в их функциональной увязке, что важно для эффективного управления предприятием.

Список литературы

1. Миронова О.А., Дмитракова Н.Д. Развитие бухгалтерского учета и его методологического инструментария в современных условиях // Экономические науки. 2012. № 89. С. 148-156.
2. Миронова О.А., Кузьменко О.А. Концепция отчетности в области устойчивого развития: проблемы и перспективы применения в России // Инновационное развитие экономики. 2014. № 5 (22). С. 31-37.
3. Моторин А.Л. Концепция бухгалтерской (финансовой) отчетности // Экономические науки. 2013. №11. С. 83-88.
4. Моторин А.Л. Управленческая отчетность, ее роль в инновационном развитии управления организации // Инновационное развитие экономики. №2 2015.
5. Моторин А.Л. Учет операционных и внеоперационных доходов и расходов организаций: Монография / А.Л. Моторин. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2004. - 176 с.
6. Овечкина О.Н., Моторин А.Л. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Учебное пособие. // Поволжский государственный технологический университет. 2014. 348 с.
7. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2001. – 544 с.
8. Яковлева Л.Я. Финансовая отчетность по российским и международным стандартам // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 98-105.
9. Мальсагов И.А. Принципы формирования интегрированной системы стратегического управленческого учета, анализа и контроля // Транспортное дело России. 2014. № 1. С. 127-129.
10. Кузьменко О.А., Абросимова М.В. Интегрированная отчетность - новая модель отчетности для российских корпораций // Академический вестник. 2014. № 1 (27). С. 102-113.
11. Миронова И.Б., Пушкарева М.А. Управление налоговой задолженностью организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 11-2. С. 92-95.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Миронова Ольга Алексеевна,
д-р экон. наук, профессор зав. кафедрой бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: nkc.yola@gmail.com

Шемякина Марина Сергеевна,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности
ФГБОУ ВПО "Поволжский государственный технологический университет"
E-mail: sh.marina.s@gmail.com

ОСНОВЫ И ВЗАИМОСВЯЗЬ КАТЕГОРИЙ "ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ" И "НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ"

Рассмотрены содержание и взаимосвязь категорий экономической и налоговой безопасности, обосновано выделение различных угроз экономической безопасности и предложена классификация угроз налоговой безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, налоговая безопасность, угрозы, индикаторы, классификация налоговых угроз.

Экономическая безопасность является сложным явлением, обусловленным определенным уровнем развития и защищенности от различных угроз всех сфер экономической и социальной жизни государства, общества и населения. Ее изучению уделяется большое внимание не только в России, но и за рубежом. Концепция экономической безопасности явля-

ется базовой для теоретического развития, структурирования категориального аппарата и определения принципов всех видов экономической безопасности, включая налоговую.

Современное определение экономической безопасности, как деятельности, дано в статье 3 Федерального закона Российской Федерации "О безопасности" от 28.12.2010 №390-ФЗ:

"Деятельность по обеспечению безопасности включает в себя:

- 1) прогнозирование, выявление, анализ и оценку угроз безопасности;*
- 2) определение основных направлений государственной политики и стратегическое планирование в области обеспечения безопасности;*
- 3) правовое регулирование в области обеспечения безопасности;*
- 4) разработку и применение комплекса оперативных и долговременных мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности, локализации и нейтрализации последствий их проявления;*
- 5) применение специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности;*
- 6) разработку, производство и внедрение современных видов вооружения, военной и специальной техники, а также техники двойного и гражданского назначения в целях обеспечения безопасности;*
- 7) организацию научной деятельности в области обеспечения безопасности;*
- 8) координацию деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности;*
- 9) финансирование расходов на обеспечение безопасности, контроль за целевым расходованием выделенных средств;*
- 10) международное сотрудничество в целях обеспечения безопасности;*
- 11) осуществление других мероприятий в области обеспечения безопасности в соответствии с законодательством Российской Федерации."*

Деятельность по обеспечению безопасности имеет правовую основу и регулируется государственной политикой. Правовую основу составляют законы Российской Федерации, содержащие положения и требования в отношении развития государства, его национальной,

экономической, информационной, социальной и экологической безопасности. Государственная политика в области обеспечения безопасности является частью внутренней и внешней политики Российской Федерации.

Государственная политика в области обеспечения безопасности представляет собой совокупность скоординированных и объединенных единым замыслом политических, организационных, социально-экономических, военных, правовых, информационных, специальных и иных мер (статья 4 Федерального Закона "О безопасности" № 390-ФЗ).

Понятие *налоговой безопасности* применяется в России около двух десятилетий. Российские ученые рассматривают налоговую безопасность с разных сторон. Можно выделить следующие подходы авторов к формулировке понятия и раскрытию его содержания.

Первый подход. Авторы трактуют налоговую безопасность как часть системы национальной безопасности, вид экономической безопасности или финансовой безопасности (О.В. Староверова, В.В. Тишаев, А. А. Цвилий-Букланова).

Второй подход. Раскрывается содержание понятия в разных аспектах: с позиции формирования доходов бюджета, с позиции защиты налоговых интересов государства, как институт власти (Алешин В. А. Овчинников В. Н., Чельшева Э. А., Бутылин Д.В., Коробов В. В., Кириллова О.С., Литвиненко А., Феофилова Т., Воротнев А., Лопатина Т.М., Нестеров Г. Г., Смоланова О.В., Тимофеева И. Ю., Тихонов Д.Н.)

Обобщая мнение авторов, дадим определение налоговой безопасности.

Налоговая безопасность – это обеспеченность бюджета налоговыми доходами и возможность устойчивого экономического развития при оптимальной налоговой нагрузке на экономику государства и налогоплательщика.

Развивающийся бизнес с начала становления рыночных отношений в России, также как и в других странах, выделяет проблему своей безопасности в качестве одной из важнейших.

Принято считать, что достижения *экономической безопасности* любого государства зависят от доминирующей экономики, от состояния политической, социальной и экономической ситуаций, степени их обострения. Угрозы экономической безопасности мешают достижению глобальных стратегических целей развития государства, от чего страдают отдельные сферы экономики, хозяйствующие субъекты и население. В то же время, нельзя не отметить приоритетную роль в развитии любого государства бюджетной политики и обеспеченности бюд-

жета доходами для возможности развития всех сфер деятельности государства и его субъектов, что тесно связано с эффективной реализацией налоговой политики. Следовательно, между экономической безопасностью и налоговой безопасностью существует тесная причинно-следственная связь, изучение которой необходимо для обеспечения деятельности как по экономической, так и по налоговой безопасности.

Достижение *налоговой безопасности* зависит от налогового климата, способствующего интеграции российской экономики в международную, повышает эффективность международного сотрудничества по налоговым делам.

Критерии, отвечающие требованиям экономической безопасности развития России, и угрозы экономической безопасности, имеющие отношение к каждому из выделенных критериев, рассмотрены в параграфе 1.1. настоящей работы и классифицированы по пяти группам (см. рис. 4). Рамки каждой из угроз можно определить исходя из оценки статистических показателей экономического и политического развития, стратегических приоритетов и достижения ключевых параметров каждого из них. Для этого часто используется понятие "индикатор экономической безопасности", то есть то предельное значение показателя экономического развития, недостижение которого может означать наличие угроз экономической безопасности.

Предельные значения (пороги) индикаторов экономической безопасности разрабатываются как правило для нескольких сценариев экономического развития на перспективу, отражаются в программных документах и направлениях экономического развития государства. Надо отметить, что пороговые значения индикаторов присущи всем видам национальной безопасности и, особенно тем, которые несут в себе угрозы государству, обществу и личности. Например, в сфере чрезвычайных ситуаций индикаторы безопасности для самого доступного понимания и информирования населения обозначены цветами. Кроме того, цвета (сигнальный,

контрастный), знаки безопасности с использованием сигнальных и контрастных цветов, графических символов, поясняющих надписей, знаки пожарной безопасности, сигнальной разметки, люминесценция, фотолюминесценция установлены ГОСТ Р 12.4.026-2001 "Система

стандартов безопасности труда. Цвета сигнальные, знаки безопасности и разметка сигнальная". Характеристика применяемых цветов, предупреждающих различные уровни и угрозы безопасности в сфере чрезвычайных ситуаций приведены в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика уровней угроз в сфере чрезвычайных ситуаций

	Уровни угрозы (опасности)	Террористическая угроза	Экологическая угроза (жара, загрязнение воздуха),	Угроза организации производственной, общественной и хозяйственной деятельности людей и условиям их труда (несчастные случаи, травматизм, профессиональные заболевания, опасность для жизни и здоровья людей, пожары и аварии)
Первый уровень	Повышенный СИ-НИЙ	Устанавливается при наличии требующей подтверждения информации о реальной возможности совершения террористического акта	нет	Установлены сигнальные цвета для: – световой сигнализации всех видов транспорта, транспортных средств и дорожного движения; – для маркировки щитков баллонов, трубопроводов, емкостей для хранения и транспортировки газов и жидкостей;
	Настораживающий ЖЕЛТЫЙ	нет	Устанавливается при кратковременных (до 5 дней) аномальных климатических условиях	
Второй уровень	Высокий ЖЕЛТЫЙ	Устанавливается при наличии подтвержденной информации о реальной возможности совершения террористического акта	нет	– для разметки на железных дорогах, для обеспечения безопасности движения всех видов транспорта; – для маркировки опасных грузов, требующих специальных условий транспортировки и хранения;
	Предупреждающий ОРАНЖЕВЫЙ	нет	Устанавливается при длительных аномальных климатических условиях	
Третий уровень	Критический КРАСНЫЙ	Устанавливается при наличии информации о совершенном террористическом акте либо о совершении действий, создающих непосредственную угрозу террористического акта	нет	– для цветографического изображения электро-техники; и др.
	Высокий КРАСНЫЙ	нет	Устанавливается при наличии угрозы жизни и здоровью людей. Требуется незамедлительных действий от органов здравоохранения, транспорта и социальных служб.	

В названной сфере чрезвычайных ситуаций можно выделить наибольшее количество видов угроз для безопасности и жизни людей. В этой связи МЧС России осуществляет мониторинг чрезвычайной обстановки, основными параметрами которой являются:

- 1- Астероидная опасность и гелио- и геомагнитная активность.
- 2- Сейсмическая активность.
- 3- Параметры природной чрезвычайной обстановки.
- 4- Параметры техногенной обстановки .
- 5- Параметры биолого-социальной чрезвычайной обстановки.
- 6- Параметры экологической обстановки.

Заметим, что террористическая угроза является наиболее опасной во всем мире. В этой связи 16 мая 2012 г. Указом Президента России были установлены три уровня террористической опасности (повышенный-синий, высокий-желтый, критический-красный). В свою очередь региональные власти разрабатывают меры, требуемые от населения для сохранения жизни и здоровья от террористической опасности.

Что касается социально-экономической безопасности общества и населения, то угрозы этой безопасности кроются в: демографической ситуации, росте безработицы, ухудшении здоровья, роста преступности, снижения количе-

ства трудоспособного населения, снижение доступности образования и дефицита хозяйствующих субъектов в профессиональных кадрах.

Индикаторами социально-экономических угроз для населения следует считать систему показателей, отражающих достойный уровень жизни населения и возможность его сохранения. К таким показателям можно отнести:

- соотношение основных показателей денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума;
- индекс человеческого развития (ИЧР);
- уровень безработицы населения;
- соотношение числа зарегистрированных родившихся к числу зарегистрированных умерших (индекс демографического развития);
- изменение количества трудоспособного населения;
- заболеваемость населения;
- уровень преступности;
- доступность образования.

Каждый из индикаторов можно найти в официальных данных Росстата.

Приведем некоторые примеры:

1. Соотношение основных показателей денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума

С 2000 по 2014 г. показана на рисунке 1.

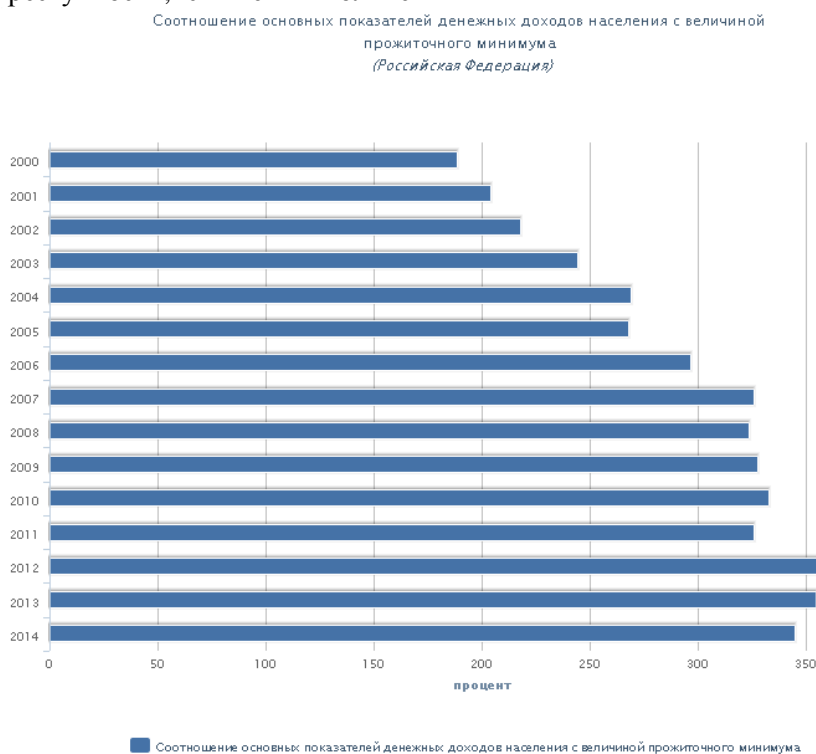


Рис 1. Соотношение основных показателей денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума

Известно, что размер денежных доходов населения определяет покупательский спрос и порождает имущественное неравенство. По данным 2010 г. 1 % населения России получает около 40 % всех доходов. Для сравнения: на 1 % богатых людей в США приходится 8 % национального дохода. Степень имущественно-

го неравенства населения России в 5-10 раз выше, чем в США [6].

Разрыв в уровне жизни между различными слоями населения в 2014 г. показан на диаграмме распределения населения по размеру среднедушевых денежных доходов.

Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов, в % к итогу

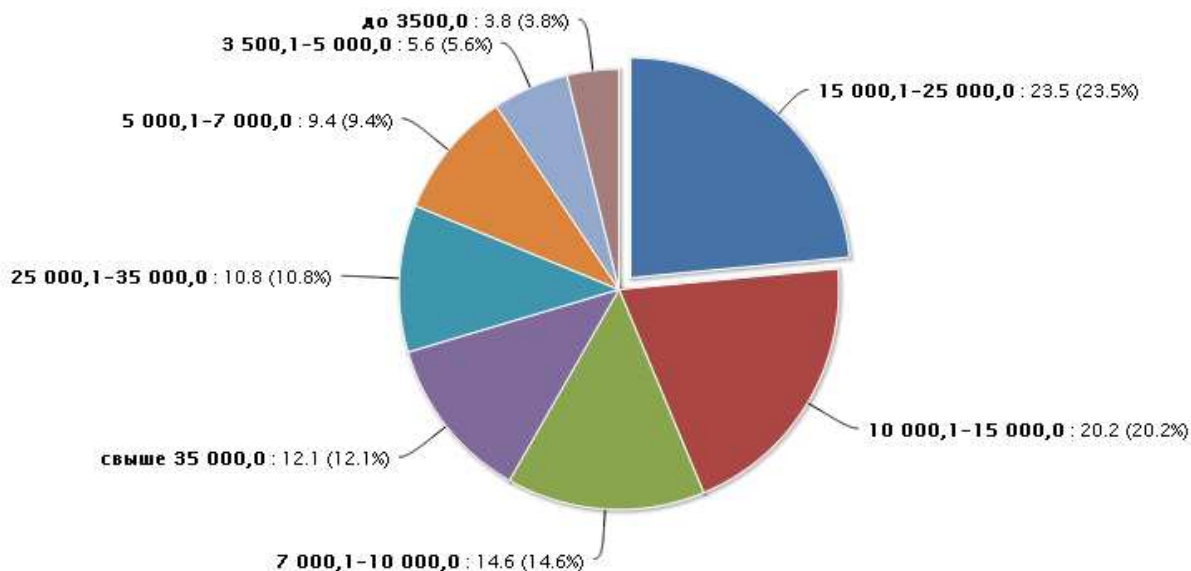


Рис 2. Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов, в % к итогу, 2014 г. [7]

Индекс человеческого развития (ИЧР) приведен в таблице 2 избирательно по двум группам стран с очень высоким и высоким уровнем

индекса. В общем рейтинге данного индекса 187 странам присутствуют еще две группы стран со средним и низким уровнем ИЧР [8].

Таблица 2. Рейтинг стран по уровню индекса человеческого развития

СТРАНЫ С ОЧЕНЬ ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ		
МЕСТО	СТРАНА	ИЧР
1	Норвегия	0.944
2	Австралия	0.933
3	Швейцария	0.917
4	Нидерланды	0.915
5	Соединенные Штаты Америки	0.914
...		
СТРАНЫ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ		
МЕСТО	СТРАНА	ИЧР
57	Россия	0.778
58	Болгария	0.777
59	Барбадос	0.776
...		
91	Китай	0.719
98	Эквадор	0.711
100	Суринам	0.705

Приведем еще один пример индикатора социально-экономических угроз – уровень безработицы населения, который показан в таблице 3 по субъектам Российской Федерации в динамике за 2000-2014 годы.

ботицы населения, который показан в таблице 3 по субъектам Российской Федерации в динамике за 2000-2014 годы.

Таблица 3. Уровень безработицы населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости) в процентах

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	10,6	7,1	7,1	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2
Центральный федеральный округ	7,8	4,3	4,0	3,1	3,6	5,8	4,6	4,1	3,1	3,3	3,1
в том числе г. Москва	3,9	0,8	1,6	0,8	0,9	2,8	1,8	1,4	0,8	1,7	1,5
Северо-Западный федеральный округ	9,6	5,4	4,9	4,1	5,0	6,9	5,9	5,1	4,0	4,3	4,1
в том числе г. Санкт-Петербург	6,2	2,2	2,4	2,1	2,0	4,1	2,6	2,0	1,1	1,5	1,4
Южный федеральный округ	12,9	8,4	8,2	7,0	6,4	8,6	7,6	7,0	6,2	6,5	6,2
Северо-Кавказский федеральный округ	20,4	17,1	22,6	19,2	15,7	16,0	16,5	14,5	13,1	13,0	11,2
Приволжский федеральный округ	9,8	7,4	6,5	6,1	6,2	8,6	7,6	6,5	5,3	4,9	4,5
Уральский федеральный округ	10,1	6,7	6,8	4,9	5,5	8,1	8,0	6,8	6,0	5,7	5,8
Сибирский федеральный округ	12,8	9,3	8,7	7,6	8,3	10,5	8,7	8,1	7,1	7,2	7,0
Дальневосточный федеральный округ	12,6	7,9	7,4	6,6	7,7	9,2	8,6	7,4	6,7	6,5	6,4

Выгодно отличаются индикаторы уровня безработицы населения по крупнейшим городам России – Москве и Санкт-Петербургу. Наиболее высокий уровень безработицы зарегистрирован в Северо-Кавказском федеральном округе.

Безусловно, от приведенных выше индикаторов социально-экономических угроз для населения зависит вся система показателей, характеризующих достойный уровень жизни населения, перечисленных выше. Наиболее значимым показателем, на основе которого формируются отдельные макроэкономические показатели является количество трудоспособного населения. Для поддержания этого показателя на достойном уровне требуется контроль за уровнем заболеваемости населения, уровнем преступности и доступности образования. Все показатели между собой так или иначе связаны.

Поскольку экономическая безопасность и налоговая безопасность являются взаимосвязанными категориями, следует выделить

наиболее явные угрозы налоговой безопасности.

Если экономическое положение государства во многом обеспечивается сбалансированностью и достаточностью бюджетов всех уровней и реализация мер бюджетной политики, то налоговая безопасность экономики государства, его субъектов и налогоплательщиков тесно связана не только с бюджетной, но и с налоговой политикой, меры которой реализуются с целью обеспечения экономического роста и с целью противодействия угрозам налоговой безопасности.

Все угрозы налоговой безопасности можно объединить в четыре группы: 1 – угрозы необеспеченности бюджета налоговыми доходами; 2 – угрозы размывания налоговой базы и вывода ее за пределы государства; 3 – угрозы наличия и роста теневой экономики; 4 – угрозы ухудшения налоговой среды условий для экономического роста. Между всеми группами и видами угроз существует тесная причинно-следственная связь (рис. 3).



Рис. 3. Классификация угроз налоговой безопасности

Главной группой угроз налоговой безопасности выделена группа угроз недостаточности формирования налоговых доходов, которыми пополняются бюджеты всех уровней и которые в совокупности формируют налоговый потенциал государства и его территорий (*угроза необеспеченности бюджета налоговыми доходами*). В данной группе угроз выделены три подгруппы:

- *угрозы несохранения величины физической налоговой базы*, которая обеспечивает достаточный объем налоговых доходов;

- *угрозы роста латентной (скрытой, не выявленной при налоговом контроле) налоговой базы*;

- *угрозы чрезмерной налоговой нагрузки*, влияющей на платежеспособность налогоплательщика (налогоспособность).

Все угрозы проявляются в процессе реализации налоговых отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками. Каждую из групп и подгрупп угроз налоговой безопасности можно рассматривать на всех уровнях управления налоговыми отношениями.

Для системы управления налоговыми отношениями (налогового администрирования) важны правильная идентификация, своевременное выявление, инструменты противодействия каждой угрозе. Только в этом случае может быть обеспечена налоговая безопасность.

Список литературы:

1. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития. Баннова К.А., Белозеров С.А., Бочарова О.Ф., Быков С.С., Валигура В.А., Вылькова Е.С., Гончаренко Л.И., Горский И.В., Гринкевич А.М., Дербенева В.В., Десятнюк О.М., Ев-

невич М.А., Ермакова Е.А., Ермакова Е.А., Ефименко Т.И., Заниздр М.Ю., Зозуля В.В., Иванов В.В., Иванова О.Ю., Игонина Л.Л. и др. // монография для магистрантов, обучающихся по программам направления "Финансы и кредит" / Москва, 2015. Сер. Magister.

2. Налоговое администрирование. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф., Бобошко Н.М., Каратаев А.С., Каратаева Г.Е., Швецов А.В., Миронов А.А., Ханафеев А.Ф., Хузягалиева Э.Х., Челпанова Л.В., Яруткина Н.А. // под редакцией О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. Йошкар-Ола, 2013. Сер. Высшее финансовое образование (3-е издание)
3. Налоговые реформы. теория и практика. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Агарков Г.А., Алексеев И.В., Балацкий Е.В., Барулин С.В., Барулина Е.В., Бобошко Н.М., Брызгалин А.В., Буссе Р., Варналий З.С., Вишневецкий В.П., Вылкова Е.С., Гончаренко Л.И., Дадашев А.З., Данилов А.Д., Десятнюк О.М., Дмитриева О.Г., Екимова Н.А., Ермакова Е.А. и др. монография для магистрантов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Под редакцией И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова .
4. Миронова О.А. Экономическая безопасность: проблемы и пути ее обеспечения // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 1. С. 79-83.
5. Шемякина М.С. Налоговый потенциал региона и муниципальных образований: управление и методическое обеспечение: монография [текст] / М.С. Шемякина. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2015.
6. В.А. Кашин, М.Д. Абрамов Налоговая система-угроза национальной безопасности http://www.modern-rf.ru/netcat_files/93/47/M.D.Abramov_V.A.Kashin_Stat_ya_o_naloga.pdf Стр. 9.
7. <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2340006>
8. United Nations Development Programme: Human Development Index 2014. (Извлечение)

Mayburov Igor Anatolievich,
Doctor of Economics, Professor,
Head of the chair «Financial and Tax Management»,
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,
Russia, Ekaterinburg,

E-mail: mayburov@ustu.ru

Ivanov Yuriy Borisovitch,
Doctor of Economics, Professor,
Deputy Director for Science
Research center of industrial problems of development NAS,
Ukraine, Kharkiv
E-mail: yuriy.ivanov.ua@gmail.com

Kireenko Anna Pavlovna,
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Chair tax and customs
Baikal State University of Economics and Law
Russia, Irkutsk
e-mail: kireenko-ap@isea.ru

PERSPECTIVES OF IMPROVEMENT FISCAL FEDERALISM

The article talked about the seventh international tax symposium "Theory and Practice of Tax Reform", analyzes the factors of conservation of mutual interest of specialists from different countries to research in the field of taxation, given the key ideas of reports, formulate practical recommendations on the discussion of these reports, according to time and place next symposium.

Keywords: tax symposium, report, tax reform, taxation, existing problems, solutions.

Savenkova Tatyana Ivanovna,
Ph.D., prof. University of Applied Sciences in entrepreneurship
Estonia, Tallinn
E-mail: eek@eek.ee

ABOUT THE INTERNATIONAL CONFERENCE "INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP: CHANGE OF PARADIGM"

The article contains information about an international Scientific Conference on the basis of the Estonian University of Applied Sciences in Entrepreneurship Mainor analyzed statements by individual speakers, abstracts of which are attached in English.

Keywords: International Conference, innovation, entrepreneurship, new methods and programs.

Khayrullin Ramil Kamilevich,
*Doctor of economics sciences, Professor,
Vice Rector on economy,
Volga State Academy of Physical Culture, Sports and Tourism
Russia, Kazan
E-mail: hrk69@mail.ru*

INNOVATION COMPONENT OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

The article is given author's approach to innovation component of socio-economic development of the region as a system is defined as the possibility of its identification and analysis of the system as a set of interdependent parameters.

Keywords: innovative type of development, region, knowledge economy, system.

Smirnov Valery Valerievich,
*candidate of economic sciences Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
E-mail: valeryvsmirnov@rambler.ru*

THEORY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT - THE BASIS OF PARADIGM CORPORATE STRATEGIC MANAGEMENT

Article considers the problem of forming paradigm of corporate strategic management in the twenty-first century. In an analysis of the achievements of modern science in various fields and characteristics of today's global economy, business is concluded that there is now a change in the paradigm of corporate and strategic management, based on which will be the theory of sustainable development.

Keywords: corporate strategic management, paradigm of strategic management, management of efficient development, sustainable development.

Azanov Berik, Kuralbaevich ,

Senior Researcher

Central multifunctional research center

"Russian-Kazakh-Belarusian Union"

Researcher Interdisciplinary Scientific Research, an educational center "Eurasian Union –
the Kazakh Republic"

graduate internal postgraduate SPbGASU

Russian Federation, Saint-Petersburg;

The Republic of Kazakhstan, Mangistau region, Aktau

E-mail: eurasian_union@mail.ru

LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE ENLARGED UNION – EAEC: RECOMMENDATIONS FOR FURTHER DEVELOPMENT OF THE UNION

The article discusses the current state of the Armenian, Kyrgyz and Tajik economies. Positively assessed Armenia's accession to the Eurasian Economic Union. It is predicted strengthening the economy of the Eurasian Economic Union as a result of enlargement.

The author compiled the legal aspects of Political Union. Developed legal definition of the concept of "citizenship of the Union / Citizenship of the EAEC." It is noted that the implementation of issues of citizenship established by the changes and additions to the Treaty on the Eurasian Economic Union, or a special act of the interstate, in these procedures, and the question should be provided full state sovereignty of the Member States of the Union EAEC. Determine theoretical and practical importance of the issues under consideration. Disclosed fundamental questions of positive and negative sides in the context of enlargement.

Keywords: political and economic aspects of Eurasian integration, Union citizenship, Eurasian Union State, legal aspects of Political Union, new alliance of the former republics of the USSR, international instruments concluded in the framework of the Russian - Kazakh - Belarusian Customs Union and single economic space, customs union, common economic space, union, union economy, federal authorities, tajik economy, kyrgyz economy.

Vavilov Dmitriy Leonidovich,

candidate of economic sciences, Director of CJSC "Red key"

Russia

E-mail: Kkl80913@mail.ru

DESIGNING MODEL OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN CHEMICAL SECTOR

In conditions of modern market relations chemical enterprises Russia can not be reliably and stably without developing and maintaining an appropriate level of their potential and the ability to continually improve all factors of production. That process of chemical companies largely determines the efficiency of the business entities and their competitiveness on domestic and foreign markets.

Keywords: chemical enterprises, management model development, design, competitiveness.

*Ulanova Ekaterina Nikolaevna,
Senior Accountant Ltd. "SIBLES"
Russia, Krasnoyarsk
E-mail: katy_5@bk.ru*

DEVELOPMENT OF STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

The article deals with the powers of public authorities providing state support to small businesses. Disclosed directions of state support, taking into account the implementation of the tools used by the state financial policy.

Keywords: small business, public authorities, support, support tools.

*Yevstafyeva Alsu Husainovna,
candidate of economical science, associate professor of the chair
«Economics and business in the construction»
Kazan State University of Architecture and Construction
Russia, Kazan
E-mail: evalsu@yandex.ru*

CONCEPT BUDGET AND TAX FEDERALISM AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF TAX ADMINISTRATION IN RUSSIA

The article describes the theoretical foundations of fiscal federalism and justified the essence and principles of the category of tax federalism.

Keywords: federalism, fiscal federalism, the principles of fiscal federalism, fiscal federalism.

*Varnyakova Irina Yurievna,
Attorney assistant of the Moscow Metropolitan college of advocates
Moscow, Russia
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

CORPORATE CONTROL AND ITS ROLE IN THE FINANCIAL MANAGEMENT OF EXPENSES

The focus of corporate control on the quality cost management is closely connected with the objectives of financial management. The article deals with the legal requirements for the organization of control, the priorities of the financial cost management, approaches to risk classification, present a proposal for the formation of in-plant engineering companies reporting, which is subject to a comprehensive corporate control.

Key words: control, production organization, financial mechanism, strategic development priorities, costs, risks, intraindustrial reporting.

Kukarova Nadezhda Nikolaevna,
postgraduate student LEU VPO "University of Management" TISBI "
Russia, Kazan
E-mail: knn83_83@mail.ru

**TO THE QUESTION OF DEFINITION OF THE TERM "LIQUIDITY,"
AND "LIQUIDITY RISK" LEASING COMPANIES**

The article analyzes the economic content and interpretation of the concepts of "liquidity" and "liquidity risk" in relation to leasing operations carried out by different economic agents.

Keywords: liquidity, liquidity risk, leasing operations and leasing companies.

Tsaregorodcev Dmitriy Igorevich,
postgraduate student of the chair Accounting, tax and economic security,
Volga State Technological University,
Russia, Yoshkar-Ola,
E-mail: kbua@volgatech.net

LEGAL AND REGULATORY ENVIRONMENT AND ESPECIALLY THE DEVELOPMENT OF LEASING RELATIONS IN THE MARI EL REPUBLIC

The article describes the features of the development of leasing relations in the current legislation and the support of the government of the Russian Federation, a model and characteristics of the regulatory environment that meets the strategy of leasing.

Keywords: leasing, contract, lease relations, regulatory environment.

Shemyakina Marina Sergeevna
senior lecturer of the chair «Accounting, tax and economic security», Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: sh.marina.s@gmail.com

Vanyukina Alina Mikhailovna,
student, Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: sh.marina.s@gmail.com

ANALYSIS OF THE METHODS DESK TAX AUDIT VAT DECLARATION

The article discusses specific examples of techniques desk tax audit of the VAT return in which the amount of tax declared for reimbursement from the state budget, as well as one in which the amount of tax is declared to be paid to the application of the tax rate 0% and the use of tax incentives.

Keywords: tax administration, tax control, desk tax audit, tax on value added.

Motorin Anton Leonidovich,
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the chair
«Accounting, tax and economic security»,
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: Kbua@inbox.ru*

**FORMATION INTERNAL REPORTING ABOUT OTHER INCOME
COMPANIES AND EXPENSES AND METHOD OF ITS ANALYSIS**

The article describes the issues related to the accounting and reporting of information about other income and expenses. It determines the significance of other income and expenses in the budgeting system of industrial enterprise. Substantiates the use of activity-based costing to reduce the impact of other expenses in the financial results of the organization.

Keywords: Other income and expenses, budgeting, management accounting, report on financial results.

Mironova Olga Alekseevna,
*Doctor of Economics, Professor, Head of the chair
«Accounting, tax and economic security»
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

Shemyakina Marina Sergeevna
*senior lecturer of the chair «Accounting, tax and economic security», Volga State University of
Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: sh.marina.s@gmail.com*

**BASES AND RELATIONSHIP OF CATEGORIES "ECONOMIC SECURITY" AND
"TAX SECURITY"**

The article describes the content and the relationship between the categories of economic and tax security, justified the selection of various threats and the economic security and offered classification of tax security threats.

Keywords: economic security, tax security, threats, indicators, classification of tax threats.