

Издательский дом «Плутон»

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431 УДК

378.001

XVIII Международная научная конференция

«Современная экономика»

СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ

30 октября 2017

Кемерово

СБОРНИК СТАТЕЙ ВОСЕМНАДЦАТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА»

30 октября 2017 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISBN 978-5-9500488-4-5

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам XVIII Международной научной конференции «Современная экономика», 30 октября 2017 г. www.beneficiar-idp.ru / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полеская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 30.10.2017 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 2.2. | Тираж 500.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

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

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Оглавление

1. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИЙ В МЕДИЦИНЕ.....3 Бартанова И.А.	3
2. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....5 Веревкина Н.П., Кутин М.В.	5
3. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....8 Бондаренко Н.А., Кутин М.В.	8
4. НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ, КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ФРАНЦИИ....11 Дуплякин В.М., Бутузова А.С.	11
5. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР.....16 Бондаренко А.В., Кутин М.В.	16
6. МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ АКЦИОНЕРНЫХ КОМПАНИЙ.....19 Новик М.С.	19
7. ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ. ...23 Кубаханова Э.А.	23
8. СОВРЕМЕННАЯ НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ РАЗВИТИЯ.....25 Дубина Ю.Ю.	25
9. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ДИНАМИКА АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ.....29 Якунина А.А., Морозова С.А.	29
10. ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ.....34 Кожина Н.А., Пенькова В.А., Синявский Д.С.	34

Статьи XVIII Международной научной конференции «Современная экономика»

Бартанова Инна Анатольевна

Bartanova Inna Anatol'yevna

магистрант, кафедра «Экономическая теория, мировая экономика,
государственное и муниципальное управление», ФГБОУ ВО ВСГУТУ, г.Улан-Удэ

E-mail: inna_b70@mail.ru

УДК 338.242

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИЙ В МЕДИЦИНЕ

PUBLIC PROCUREMENT AS TOOL FOR INNOVATION IN MEDICINE

Аннотация. В статье изучаются возможности государственных закупок как инструмента инноваций в медицине. Так же автор сравнивает международный опыт использования государственных закупок и российскую практику. Помимо этого определяются особенности государственных закупок в сфере здравоохранения, которые позволяют им стать инструментом инноваций.

Annotation. The article explores the possibilities of public procurement as an instrument of innovation in medicine. Also, the author compares the international experience of using public procurement and Russian practice. In addition, the specifics of public procurement in the health sector, which allow them to become an innovation tool.

Ключевые слова: инновации, государственные закупки, здравоохранение, закупочные процедуры, технологии здравоохранения.

Key words: innovations, public procurement, healthcare, procurement procedures, health technologies.

В последнее время мировая статистика демонстрирует рост медицинских затрат, которые обуславливаются как демографическими сдвигами, так и постоянно растущей стоимостью новых технологий. В связи с этим во многих системах здравоохранения появилась реальная необходимость сдерживать свои расходы. Поэтому формирование качественной системы государственных закупок, которая будет ориентироваться на результаты лечения, на наш взгляд сможет выступить эффективным инструментом развития здравоохранения России в сложившихся условиях дефицита финансирования.

Многие экономически развитые страны, в том числе и Россия, характеризуются тем, что государство и общественный сектор выступают самыми крупными заказчиками медицинской отрасли. Улучшение же закупочных процедур в мире в последнее время оказывает сильное влияние на сокращение пути эффективных инновационных решений к пациенту, поэтому если не использовать и не интегрировать положительный международный опыт, то существует серьезный риск притормозить развитие в нашей стране медицинских технологий [3].

Например, в последние годы в Великобритании, Испании, Канаде, Нидерландах и других странах, в которых общественный сектор выступает главным закупщиком продуктов и услуг для

сферы здравоохранения, изменился подход к медицинским и фармацевтическим поставкам. Сменяя снабжение, которое основывается только на подсчете затрат, приходит подход, имеющий ориентацию на результаты лечения. Думается, что такой подход является единственной возможностью сохранить финансовую устойчивость системы здравоохранения и справиться с увеличивающимся спросом на объем и качество [5].

Что же касается России, то с одной стороны можно увидеть большое стремление к развитию инноваций, однако с другой стороны – существуют определенные структурные барьеры, замедляющие использовать подходы, которые могут позволить улучшить результаты лечения пациентов.

Помимо этого, сегодня есть необходимость построения конструктивного диалога между государством и индустрией для успешного развития инновационной составляющей в медицине. Так, понимание механизмов государственных закупок высокотехнологичных медицинских изделий дает возможность для инновационных компаний с большой эффективностью планировать и осуществлять свою исследовательскую активность, инвестируя в создание новых технологий в российском здравоохранении [1].

Отметим, что для российских компаний в создании новых продуктов и выведении их на отечественный рынок необходимы определенные стимулы. Среди таких стимулов можно выделить федеральные целевые программы, локализацию производства и долгосрочные государственные контракты.

Далее, одним из ключевых инструментов проводимых в сфере здравоохранения закупок, которые позволят выйти на новый уровень, является функционально-стоимостный анализ, учитывающий соотношение затрат и выгоды, продукцию и ее оценку, и цепочку поставок. Главной задачей такого анализа должно быть удовлетворение потребностей [2].

Ориентируясь на опыт зарубежья, можно с уверенностью сказать, что роль закупок в поддержке инноваций системы здравоохранения очень важна. При этом необходимо, чтобы одним из средств стимулирования инноваций выступала тендерная политика, что позволит улучшить результаты лечения пациентов и создать стоимость в системе здравоохранения. Однако самое важное, что критерии, которые используются в рамках тендера, должны ориентироваться в первую очередь на преимущества, обеспечивающие наиболее эффективные результаты лечения пациентов.

Отметим, что инновации - один из ключевых элементов, способствующих развитию систем здравоохранения во всех странах. Динамическая экосистема инноваций обеспечивает развитие новых технологий и приток инвестиций, позволяя удовлетворять потребности в медицинском обслуживании и, вместе с тем, стимулировать рост медицинской отрасли. Тендерная система – крайне важная часть экосистемы, необходимая для стимулирования инновационного развития и улучшения результатов лечения. Важно отметить, что инновационные методы администрирования закупок могут помочь ускорить развитие технологических инноваций. Речь идет, прежде всего, о многокомпонентных интегрированных решениях для больниц, когда лечебные учреждения закупают не отдельные продукты и системы, а комплексные услуги по проведению тех или иных высокотехнологичных процедур [4].

Таким образом, государственные закупки будут способствовать внедрению инноваций в медицине только если критерием выбора станет ориентация на долгосрочные результаты лечения. При этом долгосрочные контракты с условием локализации высокотехнологичных производств и закупка товаров и услуг по критериям эффективности должны прийти на смену аукционной модели.

Библиографический список:

1. Иванов, В.В. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий / В.В. Иванов, А.Н. Коробова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 383 с.
2. Король А.Н. Пути совершенствования управления закупками / Вестник ТОГУ. – 2009. – № 2(9).
3. Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. – М.: Инфра-М, 2015.
4. Лин А. А., Соколова С. В., Терехов М. Е. Фармацевтический рынок: коммерческий розничный сектор // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3. – С. 378-382

Веревкина Наталья Павловна
Verevkina Natalia Pavlovna
Студент ФГБОУ ВО КубГТУ
Кафедра экономики и финансового менеджмента
E-mail: missis.fairy-cake@yandex.ru

Кутин Михаил Викторович
Kutin Mikhail Viktorovich
кандидат экономических наук, доцент
КубГТУ г.Краснодар

УДК 338.2

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

STRATEGIC PLANNING IN ENTERPRISE DEVELOPMENT

Аннотация: Статья посвящена стратегическому планированию, а оно ставит целью дать комплексное научное обоснование проблем, с которыми может столкнуться фирма в предстоящем периоде. Далее рассматривается сущность стратегии, она заключается в создании уникальной позиции фирмы на рынке, путем выбора видов бизнеса, которые отличны от конкурентов. Основу разработки стратегических планов составляют глубокий анализ основных тенденций, угроз и возможностей, которые существуют во внешнем окружении фирмы, и всесторонний прогноз их будущего изменения.

Abstract: The article is devoted to strategic planning, and it aims to provide a comprehensive scientific substantiation of the problems that the firm may face in the forthcoming period. Further, the essence of the strategy is considered, it consists in creating a unique position of the firm in the market, by choosing business types that are different from competitors. The basis for the development of strategic plans is a deep analysis of the main trends, threats and opportunities that exist in the external environment of the firm, and a comprehensive forecast of their future change

Ключевые слова: стратегия, конкуренция, фирма, планирование, стратегический план, маркетинг.

Keywords: strategy, competition, company, planning, strategic plan, marketing.

Введение

Современный темп изменений в экономике является настолько большим, что стратегическое планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает высшему руководству средства создания плана на длительный срок, дает основу для принятия решений, способствующих снижению риска при принятии решений, обеспечивает интеграцию целей и задач структурных подразделений предприятия [3, 46].

Стратегическое планирование ставит целью дать комплексное научное обоснование проблем, с которыми может столкнуться фирма в предстоящем периоде, и на этой основе разработать показатели развития фирмы на плановый период [2, 118].

Стратегические планы отражают сегодняшние шаги фирмы, направленные на развитие ее потенциала, конкурентных преимуществ и обеспечение условий выживания [1,327].

Сущность стратегии заключается в создании уникальной позиции фирмы на рынке путем выбора видов бизнеса, которые отличны от конкурентов, либо выполняются другими способами [5, 112]. Стратегия динамично формируется из разрозненных элементов и пересматривается (корректируется), если руководство видит пути совершенствования деятельности или считает необходимым приспособляться к изменяющимся условиям, то есть стратегию можно рассматривать как сочетание запланированных и ответных действий, являющихся реакцией на стратегические изменения.

Обычно стратегический план ограничивается решениями относительно сфер деятельности и выбора новых направлений (товар – рынки), а также задает систему принципов, правил и приоритетов, определяющих действия руководства фирмы. Это составляет суть стратегического планирования. Считается, что для успешной реализации стратегических решений наряду с поддержкой руководства необходимо, чтобы все работники фирмы поняли необходимость изменений и поддержали их. Однако идейная поддержка должна быть организационно оформлена в виде политики, процедур и правил действий, системы показателей и бюджета распределения ресурсов и систематически организована в виде процесса включения стратегических решений в планы компании [4, 7].

В процессе составления таких планов формируются основные стратегии (прежде всего маркетинга); определяются производимые продукты, услуги, рынки сбыта их и сегменты, поставщики, потребители и принципы поведения по отношению к ним; распределяются необходимые ресурсы. В то же время стратегические планы во многом формальны, негибки, оторваны от жизни, не учитывают риск. Поэтому они рассматриваются скорее как способ выражения философии организации, а не как основа для реальных действий.

Считается, что переход к стратегическим планам неизбежен, если фирма хочет выжить в нестабильных условиях. Но он должен быть постепенным, не разрушать традиционную систему планирования [1, 327].

Главной целью стратегического менеджмента является разработка нормативов конкурентоспособности товаров и организации в целом, не уступающих достижениям главных конкурентов в период выхода с новым товаром на рынок [6, 215].

Стратегическое планирование имеет целью дать обоснованную оценку будущей рентабельности различных подразделений, а на этой основе принимаются решения по поводу прекращения того или иного вида предпринимательской деятельности фирмы (закрытия или продажи отдельных предприятий) или внедрения в новые сферы деловой активности [2, 118].

Поскольку стратегические планы обеспечивают рассмотрение проблем, последствия которых сказываются в течение длительного времени, к их составлению относятся с особой тщательностью. При этом исходят из того, что будущее далеко не всегда лучше прошлого, т. е. из противоположного традиционному планированию постулата [1, 328].

Стратегические решения принимаются в условиях неопределенности и риска. Эти решения, как правило, не повторяются и не ведут к появлению подобных же решений. Стратегический план принимает Совет директоров фирмы, который опирается на плановые решения, подготовленные специально созданной службой (отдел стратегического планирования, отдел развития и пр.) [4, 8].

Основу разработки стратегических планов составляют глубокий анализ основных тенденций, угроз и возможностей, которые существуют (могут появиться) во внешнем окружении фирмы, и всесторонний прогноз их будущего изменения. Это позволяет сформулировать перспективные цели в различных сферах деятельности, таких, как инновации, диверсификация, расширение существующих и захват новых рынков, направление и способы конкурентной борьбы; оценить возможные последствия реализации или, наоборот, отказаться от реализации тех или иных стратегий.

Основными методами создания стратегических планов (обычно от будущего к настоящему) являются построение «дерева» целей, разработка альтернативных сценариев и ситуационных моделей; экспертные и матричные оценки вариантов хозяйственного поведения и др. [1, 328].

Процесс стратегического планирования включает следующие этапы: оценку текущей стратегии; анализ портфеля продукции; выбор стратегии; оценку выбранной стратегии; разработку стратегического плана; разработку системы бизнес-планов.

Для стратегического планирования характерны следующие особенности:

- стратегическое планирование должно дополняться текущим;
- стратегические планы разрабатываются на совещаниях высшего руководства фирмы, которые проводятся ежегодно;
- годовая детализация стратегического плана осуществляется одновременно и в тесной связи с разработкой тактического плана.

Основное преимущество стратегического планирования состоит в большей степени обоснованности плановых показателей, в большей вероятности реализации планируемых сценариев развития событий [3, 47].

При выборе стратегии необходимо иметь в виду, что новые стратегии, как в традиционных отраслях, так и в новых сферах бизнеса должны соответствовать накопленному потенциалу фирмы.

Перспективы и цели связаны между собой для выработки стратегии. Текущие программы ориентируют оперативные подразделения в их повседневной работе по обеспечению текущей рентабельности; стратегические программы и бюджеты закладывают основы будущей рентабельности, что требует создания системы исполнения, построенной на управлении проектами.

Заключение

Стратегический план выражен стратегией корпорации. В нем содержатся решения относительно сфер деятельности и выбора новых направлений. В нем могут перечисляться основные проекты и задаваться их приоритеты. Разрабатывается он на уровне высшего звена управления. Обычно стратегический план не содержит количественных показателей. Стратегическое планирование осуществляется, как правило, небольшой группой специалистов при высшем руководстве фирмы и концентрирует свое внимание на разработке долгосрочных решений, принимаемых фирмой на основе экономического анализа рыночной ситуации. Ввиду сложности этого процесса в нем используются такие инструменты планирования, как эконометрические прогнозы или модели, разработанные соответствующими специалистами [2, 119].

Стратегическое планирование не обязательно должно быть формальным процессом, скажем, небольшие фирмы могут планировать не формально и не регулярно, используя модель предпринимательского типа. В этом случае разработка стратегии является полуосознанным процессом, который происходит в уме предпринимателя [4, 8].

Библиографический список:

1. Веснин В. Р. Менеджмент: учеб. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. - 504 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. - 480 с.
3. Ильин А.И. Внутрифирменное планирование: Учеб. пособие; - Минск: БГЭУ, 2015. - 219 с.
4. Маркова В.Д. Внутрифирменное планирование: Учеб. Пособие; - Новосибирск, 2016. - 63 с.
5. Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М.: Альпина БизнесБукс, 2015. — 454 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. — 7-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2014. — 448

Бондаренко Надежда Алексеевна
Bondarenko Nadezhda Alekseevna

Студент/магистрант

Кубанский Государственный Технологический Университет

E-mail: nadya.bondarenko.94@list.ru

Кутин Михаил Викторович

Kutin Makhail Viktorovic

Кандидат экономических наук, доцент кафедры ЭиФМ КубГТУ

УДК 338.2

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

THE ESSENCE OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

Аннотация: Бондаренко Н.А., соавтор Кутин М. В. Сущность экономической устойчивости предприятия. 2017 г. Данная статья посвящена рассмотрению сущности экономической устойчивости предприятия, изучению ее значения, целей и задач. Также большое внимание уделяется факторам экономической устойчивости предприятия.

Abstract: Bondarenko NA, co-author Kutin MV Essence of economic stability of the enterprise. 2017 This article is devoted to the consideration of the essence of the economic stability of an enterprise, the study of its significance, goals and objectives. Also much attention is paid to the factors of economic stability of the enterprise.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, объект экономической устойчивости, субъект экономической устойчивости, факторы экономической устойчивости

Key words: economic sustainability, object of economic sustainability, subject of economic stability, economic stability factors

Экономическая устойчивость предприятия – это обладание самонастраивающейся системой факторов производственного, финансового и социального характера, способной независимо от внешних воздействий и внутреннего состояния предприятия за счет взаимной оптимизации внутренней структуры и внутренних связей обеспечивать устойчивую финансовую и производственно-технологическую активность с целью удовлетворения общественных и социальных потребностей как коллектива данного предприятия, так и общества в целом.

В современной экономической литературе приводятся различные формулировки и оценки экономической устойчивости предприятия. В основном классификация осуществляется для абстрактного, без учета отраслевой принадлежности, предприятия, что недостаточно для формирования адекватного внешним и внутренним факторам механизма обеспечения экономической устойчивости, так как каждая отрасль, а сельское хозяйство особенно, имеет свою специфику.

Экономическая устойчивость имеет различные количественные и качественные параметры на различных уровнях хозяйственных процессов. Так, можно определить экономическую устойчивость предприятия (фирмы), отрасли, а также экономическую устойчивость национального хозяйства, государства в целом. Это возможно, поскольку экономические процессы протекают в соответствии с едиными закономерностями, а различные уровни обуславливают возникновение лишь специфических особенностей, не искажая общих тенденций развития [1, 212].

Каждое экономическое движение, каждый момент настоящего есть ни что иное как результат столкновения между прошлым и будущим. Происходящий на уровне хозяйствующих субъектов, этот конфликт представляет собой самый мощный залог и источник непрерывного прогрессивного развития. Происходящее в масштабах общества в целом, оно включает в себе причину социального конфликта, искоренить источник которого не представляется ни желательным, ни возможным. Воспроизводимая на основе спроса и предложения конкурентная среда постоянно разрушает установленное равновесие, подрывает экономическую устойчивость одних, одновременно подкрепляя стабильность других субъектов.

Устойчивость хозяйствующего объекта представляет собой совокупность равновесий на различных уровнях - отдельных, единичных и частных равновесий. Устойчивость выше, когда совокупность устойчивых равновесий хозяйствующего объекта превышает количество неустойчивых. Экономическое состояние предприятия может варьироваться от крайне неустойчивого, при котором оно находится на грани банкротства, до относительно устойчивого. В случае нарушения устойчивости существенное значение имеет направленность процесса: усиление неустойчивости или ее ослабление [2].

Процесс проведения оценки экономической устойчивости на предприятиях осуществляется поэтапно. Во время подготовительного этапа определяется необходимость проведения оценки экономической устойчивости. Экономическая устойчивость предприятия оценивается в следующих случаях:

- при создании нового перспективного направления деятельности;
- при изменениях в существующих видах деятельности с целью повышения их конкурентоспособности;
- при повышении эффективности деятельности предприятия;
- при запросе потенциальных инвесторов;
- при закрытии неперспективных видов деятельности.

Объектом оценки экономической устойчивости является экономическая деятельность предприятия, связанная с внешней средой: потенциальными заказчиками, поставщиками, конкурентами и государственными органами. Субъектом оценки экономической устойчивости является то предприятие, которое подвергается анализу.

Основная цель проведения оценки экономической устойчивости - это повышение экономической устойчивости субъекта оценки на основе изучения потребностей общества, рынка, анализа конкурентов и экономической деятельности предпринимательских структур, обработки полученных результатов и создание плана практических мероприятий как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу [3].

При проведении анализа экономической устойчивости решаются следующие задачи:

- определяются потребности общества и рынка, реализуемые субъектом и его конкурентами;
- выделяются факторы, влияющие положительно и отрицательно на субъект оценки;
- определяются различные виды резервов, которые в дальнейшем можно будет использовать для повышения экономической устойчивости предприятия;
- на основании выявленных резервов формируется план по повышению экономической устойчивости.

С учетом того, что причины неустойчивого положения современных организаций находятся внутри их, то для того, чтобы гарантировать устойчивое развитие предприятия, целесообразно осуществлять деятельность по повышению экономической устойчивости предприятия в следующих направлениях:

- обеспечение ориентации на рынок и конкуренцию;
- повышение управляемости и гибкости организационной структуры;
- создание механизмов снижения риска потерь;
- повышение инвестиционной и инновационной активности;
- обеспечение прибыльности;
- снижение издержек;
- поддержание ликвидности и др.

Экономическая устойчивость формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Их можно подразделить по методам на: экономические и неэкономические (политические, правовые, экологические); по способам: факторы прямого и косвенного воздействия.

Их соотношение, взаимодействие, взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. В определенные исторические периоды воздействие одних усиливается, других ослабевает.

Способность предприятия преодолевать кризисы, побеждать в конкурентной борьбе, сохранять экономическую устойчивость во многом зависит от действия внутренней группы факторов - от состояния его внутренней среды. Внутренняя группа факторов включает в себя цели, задачи, структуру, технологию, кадры предприятия. В странах со стабильной экономикой соотношение внешних и внутренних факторов складывается в пользу последних [4, 231].

Факторы внешней среды имеют различные уровни и направленности воздействия. Возможно их разделение на три уровня: региональный, национальный и вненациональный (международный). По своей направленности факторы являются стабилизирующими или дестабилизирующими.

Факторы международного уровня дестабилизирующей направленности выталкивают на обочину прогресса национальную экономику России.

Факторы внешней среды национального и регионального уровня можно подразделить на две основные группы: прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование предприятия и испытывают на себе влияние его операций. К данной группе факторов относят поставщиков трудовых, финансовых, информационных, материальных и пр. ресурсов, потребителей, конкурентов и т.д.

Факторы косвенного воздействия играют роль фоновых факторов, увеличивающих или уменьшающих экономическую устойчивость. К данной группе факторов относят состояние экономики, природные, социально-политические, нормативно-правовые факторы и т.д. Реакция

предприятия на факторы прямого и косвенного воздействия различна. К факторам косвенного воздействия предприятие вынуждено максимально приспособлять свои цели, задачи, структуру, технологию, персонал.

Признавая глубокую и неразрывную связь факторов прямого и косвенного воздействия, их взаимообусловленность, следует отметить, что в те или иные периоды развития общества, особенно в период трансформации общественно-экономических отношений, зачастую детерминирующая роль принадлежит факторам косвенного воздействия (политическим, правовым, экологическим) [5, 124].

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что в современных условиях экономическая устойчивость предприятия формируется под воздействием сложного комплекса факторов. При всем многообразии конкретных хозяйственных ситуаций, по нашему мнению, наблюдается определенное единство, характеризующее экономически устойчивые предприятия. Это единство проявляется в наличии предпринимательского подхода к организации производственной, финансовой, маркетинговой деятельности; умении улавливать “слабые” сигналы об изменении среды и быстро реагировать на них посредством приспособления, активного противодействия; способности руководства предприятия эффективно использовать “человеческий капитал” посредством гармонизации интересов предприятия и отдельных работников; постоянном обновлении технологий, динамизме и инновациях.

Библиографический список:

1. Бороненкова С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=519276>
2. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 528 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=468531>
3. Пономаренко Е.В. Экономика и финансы общественного сектора: учебник для магистров / Е.В. Пономаренко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 377 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=472403>
4. Самылин А.И. Корпоративные финансы: учебник / А.И. Самылин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 472 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=639050>
5. 47. Экономика и финансы предприятия: учебник / Т.С. Новашина, В.И. Карпунин, В.А. Леднев. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. – 352 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=496185>

Дуплякин Вячеслав Митрофанович

Duplyakin Vyacheslav Mitrofanovich

профессор, доктор технических наук

Самарского национального исследовательского университета

имени академика С.П. Королёва

Бутузова Анастасия Сергеевна

Butuzova Anastasia Sergeevna

магистрант

Самарского национального исследовательского университета

имени академика С.П. Королёва

УДК 336.22

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ, КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ФРАНЦИИ

TAX CONTROL AS AN INSTRUMENT OF TAX SYSTEM OF FRANCE

Аннотация: в статье рассмотрены органы, осуществляющие налоговый контроль во Франции, особенности проведения налоговых проверок в стране. Проанализировано проведение таких видов налоговых проверок во Франции, как камеральная и выездная налоговые проверки.

Abstract: in the article, the authorities exercising tax control in France, particularly tax audits in the country. Analyzed, such types of tax audits in France, as Desk and field tax audits.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые проверки, камеральная налоговая проверка, выездная налоговая проверка, налогоплательщик, налоговые органы, налоговые санкции, налоговые расследования, налоги, сборы, пошлины, налоговое правонарушение.

Keywords: tax control, tax audit, cameral tax audit, field tax audit, the taxpayer, the tax authorities, tax penalties, tax investigations, taxes, fees, duties, taxes and offense.

Под налоговым контролем понимается контроль, осуществляемый в форме наблюдения за своевременной и полной уплатой налогов и сборов в бюджет государства физическими и юридическими лицами. Налоговый контроль представляет собой надзор за выполнением налогоплательщиками, налоговыми агентами, плательщиками сборов норм налогового законодательства, за раскрытием налоговых правонарушений и за применением мер наказания в случае выявления налоговых правонарушений. Налоговый контроль имеет свои особенности, связанные с его применением в конкретной стране [1].

Налоговый контроль во Франции осуществляется тремя крупными организациями, входящими в структуру Главного налогового управления Министерства экономики, финансов и промышленности [2]. Структура системы налогового контроля Франции представлена на рисунке 1.

Национальная дирекция налоговых расследований (DNEF) занимается исследованием данных, которые необходимы при исчислении налогооблагаемой базы, при взимании налогов. Данная организация выявляет и констатирует нарушения налогового законодательства Франции, невыполнение налоговых и экономических регламентаций, а также определяет наказания за данные виды правонарушений. Национальная дирекция налоговых расследований контролирует все виды налогов, сборов и пошлин, которые уплачиваются физическими и юридическими лицами, в независимости от их юридической формы или от места регистрации. DNEF подчиняется непосредственно Главному налоговому управлению Франции, выполняя соответствующие расследования и поручения.





Рисунок 1 – Структура органов, осуществляющих налоговый контроль во Франции

Дирекция национальных и интернациональных проверок (DVNI) осуществляет функции контроля налогообложения прибыли организаций, находящихся на национальной территории и за ее пределами в соответствии с международным договором или в случаях проведения координированной организованной проверки в качестве оказания международной помощи. Главная цель дирекции национальных и интернациональных проверок – осуществление контроля налогов, сборов и пошлин, которые уплачивают физические и юридические лица.

Национальной дирекцией проверок налоговых ситуаций (DNVSF) рассматривается применение положений законодательства о налогах и сборах Франции к физическим и юридическим лицам, полномочия, по проверке которых возложены на неё. Главная цель национальной дирекции проверок налоговых ситуаций – контроль над доходами, получаемыми физическими лицами на территории Франции [3].

В качестве основных процедур налогового контроля во Франции рассматривается проведение проверки бухгалтерской отчетности юридических лиц - предприятий и осуществление налоговой проверки личной налоговой ситуации физического лица - налогоплательщика, в том случае если правильность информации, отраженной в предъявленной данным налогоплательщиком декларации, вызывает сомнение у налогового органа.

Налоговые проверки во Франции осуществляются налоговыми центрами, созданными в каждом департаменте страны, осуществляющими направление уведомлений налогоплательщикам и изучающими предоставленные налогоплательщиками налоговые декларации. Налоговые декларации предоставляются всеми физическими лицами вне зависимости от величины полученных ими доходов.

Во Франции проводятся налоговые проверки двух видов, как это показано схематично на рисунке 2.

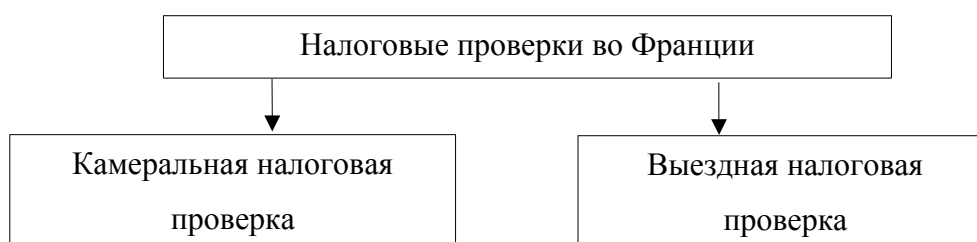


Рисунок 2 – Виды налоговых проверок во Франции

Камеральная проверка представляет собой проверку налоговых деклараций на территории налоговых центров. Так в результате камеральной проверки осуществляется сравнение имеющейся информации с информацией, указанной в декларации. При обнаружении расхождений налоговый инспектор должен обратиться к налогоплательщику для получения объяснений выявленных расхождений. Если предоставленные налоговому инспектору объяснения не оправдывают выявленные отклонения, то в данном случае налоговая администрация требует доплаты налогов или обращается в другие контролирующие органы в целях осуществления более детального контроля. Выездная налоговая проверка во Франции проводится в случае наличия существенных фактов по подозрению в сокрытии доходов [4]. Особенности проведения камеральной и выездной налоговых проверок во Франции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Особенности проведения камеральной и выездной налоговых проверок во Франции

Характерные признаки налоговой проверки	Камеральная налоговая проверка	Выездная налоговая проверка
1. Причина проведения проверки	Проверка налоговой декларации, предоставленной налогоплательщиками в налоговый центр	Наличие серьезных фактов у налогового органа о сокрытии доходов налогоплательщиками
2. Начало проведения проверки	С момента подачи налоговой декларации	Налоговый орган предупреждает налогоплательщика о проведении проверки за 8 дней до её начала
3. Предмет налоговой проверки	Налоговые декларации, налоговые расчеты, предоставляемые в налоговые центры	Соблюдение правильного порядка исчисления и своевременной уплаты налогов

Во Франции различают проведение двух видов налоговых проверок, схематично представленных на рисунке 3.

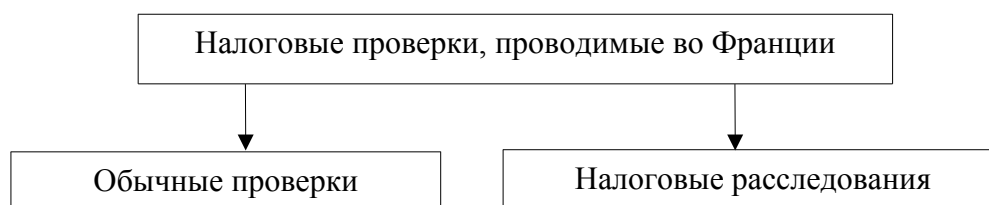


Рисунок 3 – Классификация налоговых проверок Франции

Основная задача осуществления обычных проверок – проверка правильности ведения бухгалтерской документации, учета доходов и расходов. А налоговые расследования представляют собой применение мер, имеющих розыскной и аналитический характер, с помощью которых налоговые органы выясняют все факты о совершении налогового правонарушения [5].

В ходе проведения налоговой проверки рассматриваются три предшествующих года. Во Франции отсутствуют специальные положения, определяющие частоту проведения налоговых проверок. В основе выбора предприятий, которые подвергаются осуществлению налоговых проверок, рассматривают несколько критериев. Так выбираются предприятия, которые выступают в роли потенциальных нарушителей, а также предприятия согласно информации, полученной от осведомителей [6].

Налоговый орган обязан предупредить налогоплательщика во Франции о проведении налоговой проверки за восемь дней до её начала. Осуществление внезапной проверки возможно лишь в случае наличия достоверной информации, подтверждающей уклонение предприятия от уплаты налогов

Если в результате проведения налоговой проверки были выявлены налоговые правонарушения, совершенные налогоплательщиком, то налоговые органы Франции в этом случае могут применить к данному налогоплательщику налоговые санкции. Факторы, от которых зависит

применение налоговых санкций по отношению к налогоплательщикам, представлены схематично на рисунке 4:

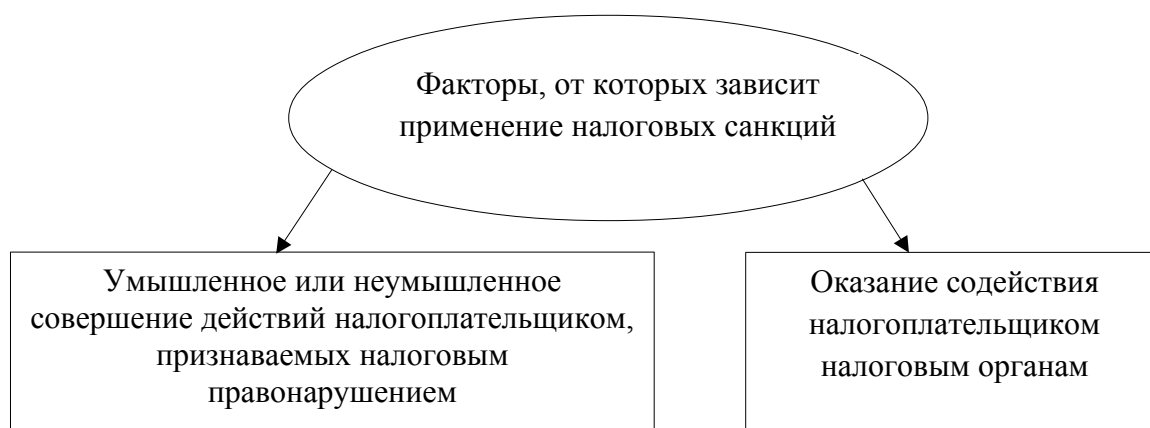


Рисунок 4 – Факторы, влияющие на применение налоговых санкций к налогоплательщикам

При обнаружении налоговыми центрами несущественных ошибок, совершенных налогоплательщиком, применяются незначительные налоговые санкции. В случае внесения налогоплательщиком излишней суммы налога, налоговый орган возвращает ему определенную разницу [7].

Во Франции проводится дополнительный налоговый контроль, осуществляемый налоговыми комиссиями, одновременно с налоговым контролем, проводимым Национальной дирекцией налоговых расследований (DNEF), Дирекцией национальных и интернациональных проверок (DVNI) и Национальной дирекцией проверок налоговых ситуаций (DNVSF). В случае несогласия с заключениями, полученными после проведения налоговой проверки, налогоплательщик может обращаться не только в вышестоящую налоговую администрацию и в суд, но может обратиться и в специальную комиссию. К членам специальной комиссии относятся лица, представляющие судебный орган, налоговую администрацию. Возглавляет данную комиссию судья, обладающий правами председателя. Важнейшим элементом досудебной процедуры является нахождение решения по спорному вопросу специальной комиссией. Специальной комиссией может быть принято решение, признающее правильность полученных результатов после проведения налоговой проверки налоговыми органами или признающее неправильность полученных результатов.

Налоговым законодательством Франции установлены требования, предъявляемые к налоговому контролеру, необходимые для успешного проведения налоговой проверки. Требования были графически представлены на рисунке 5.

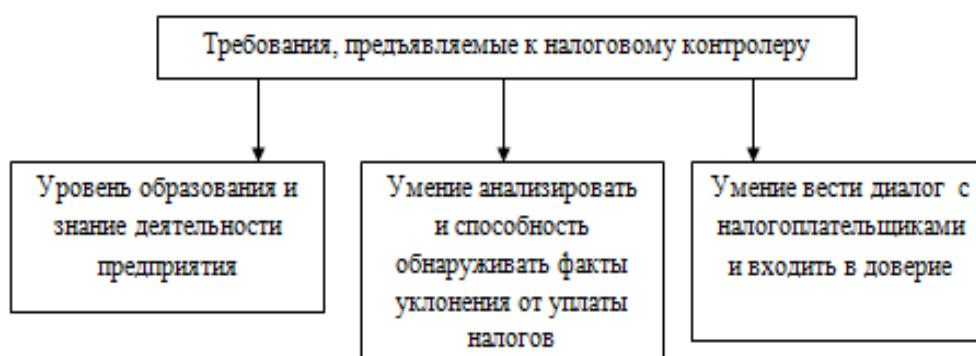


Рисунок 5 – Требования, предъявляемые к налоговому контролеру во Франции

Особенностью организации налогообложения во Франции является традиционно высокая доля собираемых налогов в общем объеме ВВП страны, которая, например в 2016 году составляла 47,90 %, в то время как в Германии этот показатель составлял 22,53 % [8,9]. Очевидно, что высокая налоговая нагрузка вызывает необходимость реализации эффективных инструментов системы налогового контроля Франции и согласованной работы структурных подразделений Главного налогового управления Франции.

Библиографический список:

1. Михеева А.С. Опыт зарубежных стран в развитии налогового контроля // Актуальные проблемы правового, социального и политического развития России. – *2017. – №10. – С. 182 - 186*
2. Рахматуллина А.И., Зуева О.К. Зарубежный опыт налогового контроля // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития. – *2017. – №11. – С. 145 - 149*
3. Васянина Т.В., Ярушникова А.В. Развитие налогового контроля: опыт зарубежных стран // Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства. – *2017. – №3. – С. 25 - 28*
4. Песоцкая О.Р. Налоговый контроль в России и в зарубежных странах // Эволюция государства и права: история и современность. – *2017. – №2. – С. 228 - 231*
5. Осауленко В.О., Подкопаева О.М. Особенности налогового контроля в зарубежных странах // Наука и инновации в современных условиях. – *2016. – С. 161 - 164*
6. Комиссарова Ж.Н. Налоговая система Франции // Мировое и национальное хозяйство. – *2015. – №2(33). – С. 24 - 33*
7. Девярых И.Ю. Сравнительная характеристика систем налогообложения России, Франции и Японии // Дневник науки. – *2017. – №4(4). – С. 8 – 9*
8. Вопросы налогообложения – Генеральная дирекция государственных финансов Министерства финансов и государственных счетов Франции [Электронный ресурс] URL: www.impots.gouv.fr (дата обращения: 19.10.2017)
9. Национальный институт статистики и экономических исследований (Insee) [Электронный ресурс] URL: www.insee.fr (дата обращения: 19.10.2017)

Бондаренко Алена Викторовна

Магистрант

Кубанский Государственный Политехнический Университет

Россия, г. Краснодар

Bondarenko Alyona Viktorovna

Undergraduate

Kuban State Polytechnical University

Russia, Krasnodar

E-mail: alyonchik.bondarenko@yandex.ru

Кутин Михаил Викторович

Кандидат экономических наук, доцент

Кубанский Государственный Политехнический Университет

Россия, г. Краснодар

Cutin Mikhail Viktorovich

Candidate of economic Sciences, associate Professor

Kuban State Polytechnical University

Russia, Krasnodar

УДК 338.2

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

THE FINANCIAL STABILITY OF CORPORATE STRUCTURES

Аннотация. Управление финансовой устойчивостью является важной задачей управленческого и финансового персонала на всем протяжении существования интегрированной корпоративной структуры с целью обеспечить её независимость от внешних контрагентов. Финансовая устойчивость является отражением стабильного положения интегрированной организации, характеризует превышение доходов над расходами, что позволяет свободно маневрировать денежными средствами.

В статье рассматривается финансовое состояние корпоративной структуры, её устойчивость и стабильность, которые непосредственно зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности всех интегративно связанных организаций данной структуры.

Abstract. The management of financial stability is an important task for the administrative and financial staff throughout the existence of an integrated corporate structure in order to ensure its independence from external contractors. Financial stability reflects the stability of the integrated organization that characterizes the excess of income over expenditure that allows you to freely maneuver in cash.

The article discusses the financial condition of the corporate structure, its sustainability and stability directly depend on the results of industrial, commercial and financial activities of all integrative organizations connected to this structure.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; платёжеспособность; финансовое состояние; финансовая деятельность; денежные средства; финансовый анализ; кредит; собственные средства; финансовые резервы.

Key words: financial stability; solvency; financial condition; financial Affairs; monetary funds; financial analysis; credit; private funds; financial reserves.

Финансовая устойчивость интегрированных корпоративных структур является важнейшей составляющей анализа финансового состояния интегрированных корпоративных структур, представляя собой характеристику надёжности инвестирования средств в организацию. Управление финансовой устойчивостью является важной задачей ТОП-менеджеров с момента основания до современного состояния интегрированной корпоративной структуры. Целью обеспечения финансовой устойчивости является формирование независимого поведения организации от внешних контрагентов и от условий внешней среды. Этим и обусловлена актуальность исследуемой темы.

Основная цель написания этой статьи – изучение направлений исследования финансовой устойчивости корпоративных структур, а также их влияние, как на экономику самой структуры, так и на экономику в целом.

Объектом исследования данной работы является финансовая устойчивость, а предметом исследования – использование финансовой устойчивости в управлении корпоративных структур.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном положении предприятия: о превышении доходов над расходами, свободном распоряжении денежными средствами и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Считается, что финансовое положение устойчиво, если обеспечивается рост прибыли и капитала предприятия, сохраняется его платеже- и кредитоспособность[1,44].

Целью обеспечения финансовой устойчивости является формирование независимого поведения организации от внешних контрагентов и от условий внешней среды. Внешняя финансовая устойчивость свидетельствует о возможности отвечать по своим долгам и обязательствам перед разными кредиторами и поставщиками продукции. Внутренняя финансовая устойчивость характеризует рациональность покрытия активов интегрированной организации источниками их финансирования.

Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо четко представлять экономическую природу этого понятия, которая заключается в обеспечении стабильной деятельности интегрированной организации на основе обеспечения платёжеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает интегрированную корпоративную структуру и все её составляющие организации независимыми от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск объявления несостоятельности в условиях волатильности рыночной экономики[2,56].

В институциональной экономике особое значение имеет определение экономических границ деятельности организации. В этом случае определение границ финансовой устойчивости интегрированных корпоративных структур относится к числу наиболее важных экономических проблем в рыночных условиях, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности отдельных организаций, а, в конечном счёте, и всей интегрированной структуры. Финансовая устойчивость является отражением стабильного положения интегрированной организации, характеризует превышение доходов над расходами, что позволяет свободно маневрировать имеющимися в распоряжении интегрированной корпоративной структуры денежными средствами. Это также позволяет обеспечить конкурентоспособность интегрированной корпоративной структуры, осуществлять бесперебойный процесс расширенного воспроизводства. Поэтому мы можем отметить, что финансовая устойчивость характеризует надёжность организации, отражает запас экономической прочности, защищающей корпоративную структуру от воздействия негативных внешних и внутренних факторов[3,152].

Главная цель деятельности по обеспечению финансовой устойчивости заключается в способности определить где, когда и как использовать финансовые ресурсы для оптимального развития производства и выявить и реализовать план мероприятий по эффективной деятельности и получения максимальной прибыли. В условиях рыночной экономики в соответствии с требованиями финансового менеджмента необходимо хорошо знать структуру капитала по составу и источникам образования, долю собственных и заёмных средств. При этом необходимо учитывать такие экономические понятия как деловая активность, ликвидность, платёжеспособность, кредитоспособность организации, леверидж, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости

(зона безопасности), степень риска, и другие, а также методику их анализа. Поэтому большое значение в деятельности интегрированных корпоративных структур имеет использование методов финансового анализа, который является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Его главная цель - проанализировать деятельность отдельных организаций и всей интегрированной корпоративной структуры в целом, своевременно выявить и устранять недостатки в финансовой деятельности, определять и использовать резервы улучшения финансового состояния корпоративной структуры[4,22].

На мой взгляд, можно использовать следующий алгоритм методического обеспечения процесса достижения финансовой устойчивости и корпоративной структуры:

1. На основе вертикального, горизонтального и других методов финансового анализа, выявления причинно-следственной взаимосвязи между различными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку достижения стратегических и тактических целей, выполнения плана по формированию и эффективному использованию финансовых ресурсов с целью улучшения финансового состояния всех входящих в структуры организаций.

2. Используя системный подход к планированию деятельности, спрогнозировать возможные финансовые результаты, экономическую рентабельность исходя из реально сложившихся условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов. На основе применения методов экономико-математического программирования разработать модели реформирования производственной деятельности.

3. Разработать конкретные мероприятия, направленные на достижение целей в осуществлении заявленных видов экономической деятельности с учётом более эффективного использования собственных и заёмных финансовых ресурсов.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места в деятельности интегрированных корпоративных структур, требующие особого внимания руководителей организации. Отметим, что финансовое состояние интегрированной организации необходимо анализировать не только менеджменту предприятия, но и его учредителям, инвесторам с целью изучения эффективности использования ресурсов. Кредитные организации используют методы финансового анализа для оценки кредитоспособности организаций и установлений условий кредитования и определения степени риска[5,32].

В статье рассмотрены основные аспекты управления финансовой устойчивостью корпоративных структур. Анализ и методы исследования выявили, как изменяется их роль в производственном процессе. Управление финансовой устойчивостью предполагает комплексное управление работающим капиталом, к которому относят текущие активы и текущие пассивы.

Таким образом, оценка системы управления финансовой устойчивостью позволяет проанализировать основные аспекты финансово-экономической деятельности интегрированных корпоративных структур и разработать мероприятия по улучшению финансового состояния организаций.

Библиографический список:

1. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Издательство: Инфра-М, 2015. – С.44
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций, 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2015. – С.56-67
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2016. – С.152-163
4. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. - М.: Финансы и статистика, 2016. – С.22
5. Финансы организаций (предприятий) // Под ред. Колчиной Н.В. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. – С.32-35

Новик Максим Сергеевич

Novik Maksim Sergeevich

Студент.

Челябинский государственный университет

Институт Экономики Отраслей ,Бизнеса и Администрирования.

E-mail: human74@list.ru

УДК 339

МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ АКЦИОНЕРНЫХ КОМПАНИЙ

MODEL OF COMPETITIVENESS METALLURGICAL SHAREHOLDERS 'COMPANIES

Аннотация: В современной экономике металлургический комплекс является одной из базовых отраслей, которая несомненно вносит огромный вклад в развитие экономики государства. В условиях кризиса российской экономики, снижения объемов продаж на внутреннем рынке проблема конкурентоспособности отечественных металлургических акционерных компаний приобретает новое значение. Данное обстоятельство обусловлено тем, что для многих российских предприятий выход на международный рынок и сохранение на нем достойных позиций является, по сути, той возможностью, которая способна повлиять на жизнедеятельность компании, сохранение его производственного потенциала и действительного поддержания имеющегося производства, сохранения рабочих мест и достойной оплаты труда работников компаний.

Abstract : In the modern economy of the metallurgical complex is one of the basic industries, which undoubtedly makes a huge contribution to the economic development of the state. In the conditions of crisis of Russian economy, lower sales volumes in the domestic market, the problem of competitiveness of domestic steel companies takes on a new meaning. This circumstance is due to the fact that many Russian enterprises enter the international market and maintaining a worthy position is, in fact, the possibility that could affect the company's activity and the preservation of its productive capacity and actual maintain existing production, preserving jobs and decent pay to employees.

Ключевые слова: конкурентоспособность, качество, российские акционерные металлургические компании, модель конкурентоспособности.

Key words: competitiveness, quality, Russian joint-stock company metallurgical model of competitiveness.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в условиях кризиса российской экономики, снижения объемов продаж на внутреннем рынке проблема конкурентоспособности отечественных

металлургический акционерных компаний приобретает новое значение. В настоящее время на многих российских акционерных металлургических компаниях проводится комплекс мер, направленных на модернизацию имеющейся производственной базы за счет обновления имеющегося парка оборудования, снижения материало- и энергоемкости производств, а также повышения качества и сортамента выпускаемой продукции. Кроме этого, во многих российских акционерных металлургических компаниях проводятся работы по сертификации продукции и систем обеспечения качества, в том числе с привлечением международных сертификационных компаний. Соответственно, модели конкурентоспособности металлургических акционерных компаний выходят на первое место.

Целью работы является определение модели конкурентоспособности металлургических акционерных компаний.

Можно выделить следующие моменты, которые негативно влияют на развитие и конкурентные преимущества металлургических акционерных компаний:

- низкая конкурентоспособность сырьевой базы. Можно отметить, что по ряду недостаточны объемы и качество запасов марганца и хрома, низка конкурентоспособность бокситовых месторождений, практически неконкурентоспособны месторождения олова и вольфрама;
- высокая степень износа основных производственных фондов. Многие компании были построены в 30-50-е гг. XX вв., износ производственной базы составляет до 60%;
- не всегда оптимальное расположение металлургических акционерных компаний, а, следовательно, рост доли транспортных и логистических затрат в себестоимости производимой продукции;
- недостаток либо отсутствие финансовых ресурсов для модернизации имеющихся производств, а также внедрения современных технологий производства, оптимизации технологических процессов;
- низкое качество менеджмента, дефицит квалифицированных управленческих кадров;
- усложнение мировой внешнеэкономической и внешнеполитической ситуации;
- отсутствие механизмов повышения конкурентоспособности металлургических акционерных компаний.

Особое значение приобретает определение модели конкурентоспособности металлургических акционерных компаний способной адекватно оценить степень влияния отдельных факторов на показатель конкурентоспособности.

Таким подходом может стать динамический подход, который основывается на понятии конкурентоспособности компании, позволяя принять во внимание:

- уровень конкурентоспособности продукции;
- эффективность выполнения им операционной деятельности.

При этом подходе методологическая основа оценки конкурентоспособности металлургической акционерной компании настолько проста, что обеспечивает возможность проведения расчетов не только текущего периода, но и в ретроспективе, что позволяет на основе полученных динамических рядов осуществлять факторный анализ изменений конкурентоспособности компании и строить объективные прогнозы на перспективу.

В данном подходе рассматриваются два источника конкурентоспособности:

- операционная эффективность;
- стратегическое позиционирование.

Конкурентоспособность металлургической акционерной компании получим из формулы:

$$K = K_r \cdot K_I \quad (1)$$

K – конкурентоспособность исследуемого компании;

K_r – коэффициент операционной эффективности;

K_I – коэффициент стратегического позиционирования.

1. **Операционная эффективность** определяет выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты компании, обеспечивая получение прибыли. Иными словами, главным критерием операционной эффективности выступает прибыль компании.

Универсальным показателем операционной эффективности является частное от деления выручки от реализации продукции на затраты, осуществленные для ее производства и реализации.

В математической форме:

$$r = \frac{B}{Z} \quad (2)$$

r – операционная эффективность компании;

B – выручка от реализации продукции компании;

Z – затраты на производство и реализацию продукции компании.

Для определения операционной эффективности целесообразно введение понятия выборка.

Выборка – это совокупность конкурентов, являющаяся необходимой и достаточной для сравнения с рассматриваемой металлургической акционерной компанией.

Итак, операционная эффективность по выборке запишется следующим образом:

$$R = \frac{B^s}{Z^s} \quad (3)$$

R – операционная эффективность по выборке;

B^s – выручка от реализации продукции по выборке;

Z^s – затраты на производство и реализацию продукции по выборке.

Затраты компании – себестоимость, коммерческие, управленческие и прочие расходы компании, а также всю совокупность обязательных платежей.

Для оценки операционной эффективности компании необходимо сопоставить величину рассматриваемого показателя исследуемого хозяйствующего субъекта с аналогичным показателем по выборке:

$$K_r = \frac{r}{R} \quad (4)$$

K_r – коэффициент операционной эффективности.

Таким образом, будет выполнена оценка операционной эффективности рассматриваемой металлургической акционерной компании.

2. **Стратегическое позиционирование** заключается в создании уникальной и выгодной позиции, основанной на сочетании видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов, обеспечивает возможность процесса реализации прибавочной стоимости. Основным результатом и критерием здесь является занимаемая доля рынка, определяемая как отношение выручки от реализации продукции к емкости всего рынка.

Доля рынка компании может быть определена по формуле:

$$D = \frac{B}{V} \quad (5)$$

D – доля рынка компании;

B – выручка от реализации продукции компании;

V – объем рынка.

Доля рынка по выборке может быть определена по формуле:

$$D^s = \frac{B^s}{V} \quad (6)$$

D^s – доля рынка по выборке;

B^s – выручка от реализации продукции по выборке;

V – объем рынка.

Изменение доли рынка компании может быть определена по формуле:

$$\Delta D = \frac{B}{V} \cdot \frac{V_0}{B_0} \quad (7)$$

ΔD – изменение доли рынка компании;

B_0 – выручка от реализации продукции рассматриваемого компании в предыдущем периоде;

V_0 – объем рынка в предыдущем периоде.

Изменение доли рынка по выборке может быть определена по формуле:

$$\Delta D^s = \frac{B^s}{V} \cdot \frac{V_0}{B_0^s} \quad (8)$$

ΔD^s – изменение доли рынка по выборке;

B_0^s – выручка от реализации продукции по выборке в предыдущем периоде;

V_0 – объем рынка в предыдущем периоде.

Далее нужно сравнить величину показателя компании с аналогичным показателем по выборке.

Итак, получаем:

$$\frac{\Delta D}{\Delta D^s} = \frac{B}{B_0} \cdot \frac{B_0^s}{B^s} \quad (9)$$

Итак, отношение показателей стратегического позиционирования идентично отношению индексов изменения объемов выручки. В силу этого, необходимо привести влияние указанных показателей на конкурентоспособность компании к сопоставимым величинам по формуле:

$$K_I = \sqrt{\frac{I}{I^s}} \quad (10)$$

K_I – коэффициент стратегического позиционирования;

I – индекс изменения объемов выручки рассматриваемого компании;

I^s – индекс изменения объемов выручки по выборке.

При этом:

$$I = \frac{B}{B_0} \quad (11)$$

$$I^s = \frac{B^s}{B_0^s} \quad (12)$$

Итак, в математической форме показатель конкурентоспособности компании может быть записан в следующем виде:

$$K = \frac{r}{R} \cdot \sqrt{\frac{I}{I^s}} \quad (13)$$

Чем выше показатель K , тем более конкурентоспособным по отношению к выборке является рассматриваемая акционерная металлургическая компания.

Очевидно, что:

- $0 < K < \infty$;
- если $0 < K < 1$, конкурентоспособность компании по отношению к выборке является низкой (чем ближе к нулю, тем ниже конкурентоспособность);
- если $K=1$, конкурентоспособность компании идентична конкурентоспособности выборки;
- если при $K>1$ конкурентоспособность компании выше, чем по выборке.

Таким образом, отметим, что главное преимущество рассмотренного динамического метода оценки конкурентоспособности металлургических акционерных компаний заключается в том, что оценка конкурентоспособности осуществляется по следующим показателям: прибыльности и доле компании на рынке. Именно эти показатели в современных условиях определяют успешность металлургической акционерной компании, перспективы ее дальнейшего развития.

Библиографический список:

1. Анализ отраслей: черная и цветная металлургия (5.05.2015). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/metal.htm>
2. Воронов Д. Оценка конкурентоспособности компаний. <http://www.cfin.ru>
3. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала: В 2-х томах. - М.: МНИИПУ, 2013.
4. Гумеров А. В. Совершенствование системы входного контроля качества промышленного предприятия [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). — Уфа: Лето, 2011. — С. 88-90.
5. Илларионов А. Актуальные проблемы экономического роста в России //Общество и экономика.- 2012.- №8-9.- с.27-35
6. Курбатов О. Логистика - диспетчер рынка //Экономика и жизнь. - 2014. - №19. - с.1
7. Маренков Н.Л., Мельников В.П., Смоленцев В.П., Схиртладзе А.Г. Управление обеспечением качества и конкурентоспособности продукции. Серия «Высшее образование» Москва: Национальный институт бизнеса. Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2014.
8. Магруппова З.М. «Экономика металлургической отрасли». Учебное пособие. Череповец: ЧГУ, 2005. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gendocs.ru/>
9. Россия в цифрах. 2014: Крат.стат.сб./Росстат М., 2014.
10. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Утверждена Приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2>

Кубаханова Элла Арсланбековна

Kubakhanova Ella Arslanbekovna

студентка

Кубанский государственный
аграрный университет имени И.Т. Трубилина

E-mail: redshark1985@mail.ru

УДК 331.108.2

ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

FEATURES OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN STATE SERVICE

Аннотация: кадровый менеджмент по достоинству оценен в бизнесе, однако на государственной службе еще нет четко сформированной идеи необходимости менеджера по персоналу. В статье описаны особенности и причины, по которым следует обратить внимание на кадровый менеджмент на государственной службе.

Abstract: HR management is appreciated in business, but in the civil service there is still no well-formed idea of the need for a HR manager. The article describes the features and reasons why it is necessary to pay attention to the personnel management in the civil service.

Ключевые слова: государственная служба, управление, менеджер по персоналу, кадровый менеджмент.

Keywords: civil service, management, human resources manager, personnel management

Политический и институциональный контекст управления человеческими ресурсами государственного сектора, эволюция систем государственной службы и критические проблемы, стоящие перед кадровыми менеджерами государственной службы создают потребность в изучении и развитии теории и практики подбора персонала, мотивации и организации службы.

Люди, как известно, - самый ценный ресурс в любой организации. Большинство организаций государственного сектора тратят более 70% расходов на персонал. Это люди, которые предоставляют услуги, разрабатывают креативные решения, создают общий облик государственной службы и деятельности государственных органов. Эффективность кадровой политики имеет важное значение для развития государственной службы и государственных организаций.

В этой связи существует необходимость четкого определения особенностей управления персоналом на государственной службе.

Управлению персоналом в рамках государственной службы необходимо еще пройти фундаментальные изменения для реализации следующих принципов управления:

1. Расширение делегирования управленческой ответственности и полномочий от федеральных органов государственной власти администрациям и департаментам субъектов и муниципальных образований, делегация повседневного управления линейным менеджерам.

2. Постоянное стремление к повышению эффективности государственной службы.

3. Создание гибкой рабочей среды, которая учитывает, как эксплуатационные потребности организации, так и потребности сотрудников.

Необходимо создать такие условия, где муниципальные органы власти несут непосредственную ответственность в рамках национальной политики перед населением. Основной задачей управления людскими ресурсами на государственной службе является разработка толерантной культуры между сотрудниками. На государственную службу должны приниматься люди не зависимо от расы, пола, национальности, даже при наличии инвалидности и из различных социальных слоев.

Особенно важно то, чтобы государственная служба представляла все слои общества. На этой службе должны цениться те, кто решил посвятить себя представлению интересов народа. Поэтому, организуя процесс управления кадрами, необходимо стремиться к хорошим отношениям с работниками, а также к организации комфортных условий труда.

На государственную службу, как известно, принимаются граждане, подходящие по квалификационным требованиям, которые определены законодательством. [1.] Такие требования необходимы для максимально эффективной работы сотрудников. Они предъявляются к уровню образования, стажу работы на государственной службе, а также наличию специальных навыков.

При приеме на государственную службу должны учитываться не только соответствие претендента требованиям, но и его личностные качества. В этом случае принцип открытости и доступности государственной службы для всех граждан будет соблюдаться.

Кроме того, важно определить принципы организации управления государственной службой.

Принцип децентрализации должен включать в себя деволюцию – то есть смещение окончательной ответственности за принятие решений от центра к непосредственно исполнительному органу; и делегацию – то есть назначение и передача функций и полномочий на местный уровень.

Принцип эффективности – управление людскими ресурсами должно быть направлено на минимизацию расходов, а также оно должно основываться на результатах труда.

Принцип гибкости означает, что кадровое управление должно быть творческим, учитывающим как оперативные потребности организации, так и потребности сотрудников.

Принцип стандартизации – этот принцип позволяет адекватно оценивать сотрудника по результатам его труда, невзирая на личное отношение к нему.

В любой организации менеджер по персоналу должен выполнять как управленческие, основные так и специальные функции. Он оказывает помощь высшему руководству. Высшим руководством в данном случае являются те, кто решает и определяет основные направления деятельности. Менеджер по персоналу должен выступать в роли посредника – связующим звеном между руководством и сотрудниками организации.

Кроме того, при подборе кадров именно менеджер по персоналу может определить специалиста, который необходим для эффективной работы отдела. Особенностью кадрового менеджмента при подборе персонала на государственную службу является то, что помимо уровня образования и подготовленности кандидата, оцениваются и его личностные качества, а зачастую и внешний вид претендующего на должность человека.

Нужно также помнить, что вся процедура найма проходит в соответствии с законодательством о государственной гражданской службе. Это является еще одной особенностью, которая затрудняет прием на работу. Менеджеру по персоналу приходится учитывать не только психологические аспекты личности, но и оценивать, нет ли у кандидата причин, которые препятствуют прохождению государственной службы.

Следующей особенностью, с которой сталкивается менеджер по персоналу на государственной службе – это особенности прохождения службы, а также методы мотивации и общая организация рабочего процесса. [1] Все эти моменты регулируются и четко прописаны законодательством. И как бы не было велико желание поставить достойного сотрудника на более высокую должность, если он не подходит по квалификационным требованиям – сделать этого нельзя. Поэтому важно понимать, что при работе в государственных органах следует в большей мере применять нематериальную мотивацию и поощрение, устанавливать доверительные отношения с сотрудниками, повышать в их глазах престижность работы на должности государственного служащего.

Кадровый менеджмент на государственной службе является необходимым условием для успешного развития государства. Так как именно от работы сотрудников государственной сферы зависит быстрота, четкость и эффективность оказания услуг населению. Кадровая политика на государственной службе должна быть ориентирована на открытость и создание условий для представления интересов всех слоев общества. От того, как будет проходить процесс приема на государственную службу зависит успех дальнейшей работы. Нужно понимать, что в современных условиях должны оцениваться не только квалификационные требования, но и личные качества кандидата, его самосознательность и готовность работать на благо общества.

Библиографический список:

1. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 №79-ФЗ;
2. Филина Ф.Н. Начальник отдела кадров. Универсальный практический справочник /Ф.Н. Филина. - М.: ГроссМедиа: РОСБУХ. - 304 с. – 2015;
3. Бирюкова И.Л. Инструменты управления персоналом: аспекты кадрового документооборота. – М.: Дело. – 512 с. – 2014.

Дубина Юлия Юрьевна

Dubina Y.Y.

студент очной формы обучения 4 курса

ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

E-mail: dubina.yuliya@yandex.ru

УДК 336.221

**СОВРЕМЕННАЯ НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ЕЁ РАЗВИТИЯ**

MODERN TAX SYSTEM OF RUSSIA, THE BASIC DIRECTIONS OF ITS DEVELOPMENT

Аннотация: в данной статье рассматривается действующая налоговая система России, проводится анализ налоговых поступлений по уровням бюджета за период январь-июль 2016-2017 гг., а также приводятся направления развития налоговой системы Российской Федерации на основе налоговой политики.

Abstract: this article examines the current tax system in Russia, analyzes tax revenues by budget levels for the period January-July 2016-2017, as well as provides directions for the development of the tax system of the Russian Federation on the basis of tax policy.

Ключевые слова: налоговая система, налоговые поступления, направления развития налоговой системы России.

Keywords: tax system, tax revenues, directions of development of the tax system of Russia.

Введение

На протяжении длительного периода времени одной из наиболее приоритетных проблем в сфере экономики в России является выбор наиболее эффективных направлений развития налоговой системы. Такое пристальное внимание к данному вопросу вызвано тем, что система налогообложения позволяет не только аккумулировать средства в государственный бюджет страны за счет взимания налогов и сборов с физических и юридических лиц, но и стимулировать или снижать темпы производства, вести наблюдения за деятельностью экономических субъектов, стимулировать развитие экономики, активизировать предпринимательскую деятельности за счет ослабления налогового бремени. Кроме того, используя различные налоговые ставки, меняя порядок уплаты налогов, а также применяя возможные налоговые льготы, становится возможным создать разнообразные условия для вложений в капитал, приобретения недвижимости, осуществления инвестиций в основные производственные фонды, покупки ценных бумаг и многих других операций. Система законов и правил, регулирующих уплату налогов в той или иной отрасли, сфере хозяйства или регионе обеспечивают своеобразный «налоговый климат», на основе которого принимается решение о выборе сферы бизнеса и его последующей реализации.

Становление налоговой системы происходило вместе с государством, ведь с момента его возникновения налоги выступают наиважнейшим звеном экономических отношений в обществе. Дальнейшее развитие и преобразование государственного аппарата неизменно сопровождалось реформированием налоговой системы.

На современном этапе развития общества налоги являются основным источником доходов государства, но помимо фискальной функции налоги выполняют регулирующую, контролирующую и распределительную функции.

Для осуществления государством своих функций, необходимо, чтобы у государственного бюджета имелась устойчивая экономическая база. В связи с этим, возникает необходимость изъятия части денежных средств хозяйствующих субъектов, которые в последствие принимают форму бюджетных доходов.

На представленной диаграмме отражена структура доходов федерального бюджета в 2016 году по видам доходных источников, в %.

■ НАЛОГОВЫЕ И НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ ■ БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ
■ ПРОЧЕЕ

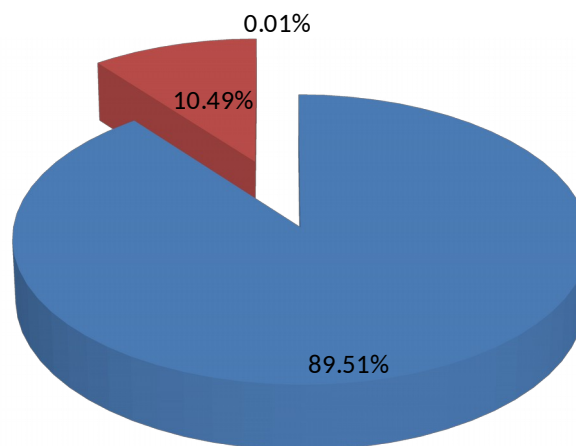


Рисунок 1. Структура доходов федерального бюджета в 2016 г. по видам доходных источников, в %[1].

Проанализировав данную диаграмму, можно сделать вывод, что основное положение в системе доходов государственного бюджета занимают налоги, являющиеся важнейшим инструментом, ведь при помощи налогов обеспечивается наибольшая часть бюджетных доходов.

Поступления налогов в бюджеты всех уровней за период январь-июль 2016-2017 года составило 18234,5 млрд. руб. По представленным ниже данным можно отследить, как изменилось состояние бюджетов соответствующих уровней в 2017 году по сравнению с 2016 годом.

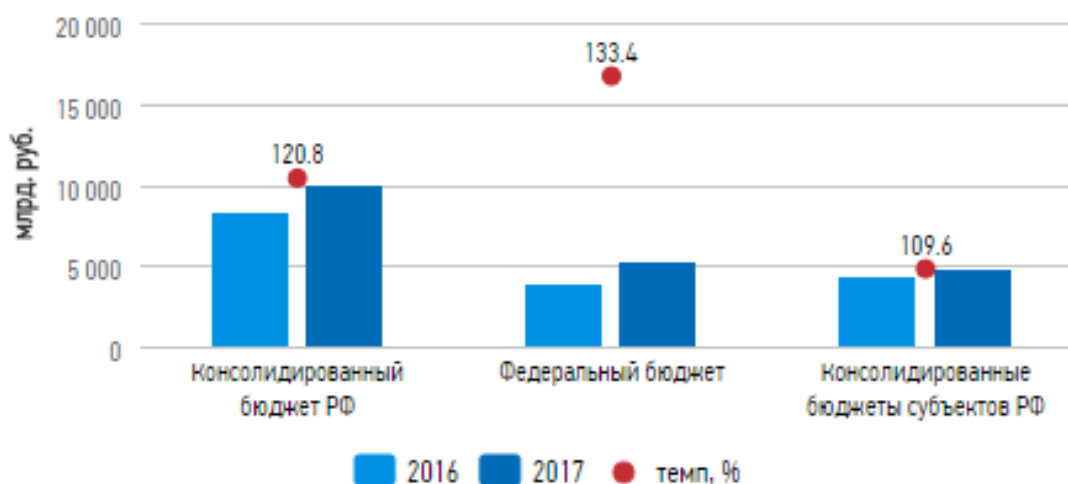


Рисунок 2. Поступления по уровням бюджета за январь-июль 2016-2017 гг.

Сравнив поступления на период с января по июль 2016 года и, соответственно, на такой же период 2017 года, приходим к следующему выводу: несмотря на нестабильную макроэкономическую ситуацию, присутствует положительная динамика поступлений в Федеральный бюджет РФ в текущем году, поступления в Консолидированные бюджеты субъектов РФ имеют тенденцию роста, а в общем взимания налогов привело к увеличению размера Консолидированного бюджета нашей страны.

В большинстве стран с развитой экономикой главными предпосылками введения тех или иных реформ в системе налогообложения выступает стремление к её преобразованию, упрощению, увеличению эффективности и устранению различных препятствий на пути экономического роста.

В налоговой системе Российской Федерации можно выделить наиболее приоритетные направления налоговой политики, которые в большинстве своем определяются обеспечением стимулами к росту налоговых поступлений. Налоговая система, являясь одним из наиболее действенных инструментов экономической политики государства, создает предпосылки формированию доходных источников бюджетов всех уровней. Кроме того, изменяя объемы денежных средств хозяйствующих субъектов, государство оказывает существенное влияние на экономическое поведение налогоплательщиков, тем самым реализуя регулирующую функцию налогов.

Необходимость в проведении налоговых реформ прежде всего объясняется изменениями в налоговом законодательстве и по-прежнему претерпевают серьезные изменения. Также немало важную роль играет отсутствие системности и последовательности в проведении реформ, ведь реформирование налоговой системы необходимо проводить прежде всего комплексно, одновременно административными, судебными и т.п. Еще одной причиной может служить отсутствие комплексного подхода к проблеме налогообложения, т.е. не был произведен учет взаимосвязи между всеми участниками общественных отношений, которые образуются в результате установления налогов и их взимания. Такая ситуация может привести к усилению экономических и социальных противоречий, вывозу капитала за рубеж, а также развитию теневой экономики. Кроме того, важно отметить, что экономический потенциал различных субъектов России сильно отличается, следовательно, они не могут нести одинаковую налоговую нагрузку.

Основной целью налоговой реформы является формирование такой налоговой системы, которая соответствует требованиям экономического роста и финансовой стабильности. Достижение данной цели связано с решением некоторых задач.

Во-первых, необходимо обеспечить минимально возможную налоговую нагрузку, т.к. налоговое бремя не должно препятствовать увеличению темпов экономического роста. Достижение этой цели в России неразрывно связано с сокращением доли ресурсов, которые перераспределяет государство или при участии государства. Налоги применяются в качестве основополагающего инструмента перераспределения общественного богатства, следовательно, невозможно снизить доли ресурсов без сокращения налоговых изъятий. Иначе говоря, встает вопрос о понижении налоговой нагрузки на обрабатывающие отрасли, а также сферу услуг.

Сокращение налогов в качестве фактора экономического роста будет иметь положительный результат только при проведении институциональных и структурных преобразований. Налоговые реформы позволят значительно улучшить инвестиционный климат наряду с реформированием банковского сектора в целях трансформации сбережений в инвестиции, преобразование естественных монополий для возможности предоставления доступа к их услугам всем потребителям по рыночным ценам.

Во-вторых, необходимо изменить систему распределения налоговых доходов между всеми уровнями бюджетной системы одновременно с реформой межбюджетных отношений и решением вопроса финансовой обеспеченности региональных бюджетов и бюджетов муниципальных образований, с учетом разграничения расходных полномочий между уровнями бюджетной системы, которые связаны с преобразованием местного самоуправления. В связи с этим важно внести соответствующие поправки, связанные с изменением сложившегося порядка закрепления налоговых доходов за территориальными образованиями в Бюджетный и Налоговый кодексы РФ.

Еще одной задачей является совершенствование существующей системы взимания отдельных налогов, ведь именно от того, насколько совершенной будет система, позволяющая определить объект налогообложения, налоговую базу, налоговую ставку, порядок исчисления и уплаты налога, во многом зависит степень учета интересов налогоплательщика в налоговых отношениях.

Наконец, необходимо установить такую систему налогообложения, которая в наибольшей степени будет соответствовать экономическому потенциалу каждого отдельно взятого региона нашей страны.

В соответствии с документом от 30.11.2016 «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» предусматриваются меры, способствующие не только стабильному развитию российской экономики, но и улучшению

Международная научная конференция «Современная экономика» beneficiar-idp.ru
финансового положения населения России, которые можно представить следующим образом: совершенствование деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, а также системы налогообложения добычи нефти и трансфертного ценообразования, изменение порядка налогообложения налогом на добавленную стоимость, уточнение порядка расчета ставки НДС в отношении нефти, полное освобождение от уплаты всех видов государственной пошлины определенных категорий граждан, например, ветеранов и инвалидов Великой Отечественной войны, обеспечение перехода к автоматическому обмену налоговой информацией и другие[2].

Заключение

Таким образом, налоговая система в России нуждается в определенных преобразованиях, таких как снижение налоговой нагрузки до минимально возможного уровня, изменить систему распределения налоговых доходов между всеми уровнями бюджетной системы, усовершенствование системы взимания некоторых налогов, а также закрепление налоговых ставок в том или ином регионе в соответствии с уровнем экономического развития.

Библиографический список:

1. Пономарев А.И., Топоров И.В. «Экономический и налоговый потенциал налоговой системы РФ»/ Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 1 (56)
2. Составлено автором на основе статистической отчетности официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn61/>
3. Документ от 30.11.2016 «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».

Якунина Анастасия Андреевна
Yakunina Anastasia Andreevna

студентка 3 курса Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П.Королева» (Самарский университет)
E-mail: yakunina.a.a@mail.ru

Морозова Светлана Анатольевна
Morozova Svetlana Anatolyevna

к.э.н, доцент кафедры экономики
ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П.Королева» (Самарский университет)

УДК 339.13

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ДИНАМИКА АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

THE ANALYSIS OF TENDENCIES AND DYNAMICS OF AUTOMOTIVE INDUSTRY IN THE WORLD MARKET

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы развития автомобильной промышленности в мире. Проанализирован автомобильный рынок развитых стран, занимающих первые места в рейтинге. На основе проведенного исследования сделан прогноз на 2019 год.

Abstract. This article deals with the problems of development of the automotive industry in the world. Analyzed automobile market in developed countries, occupying first place in the ranking. On the basis of the study made a forecast for 2019.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, продажи, производство, статистика, анализ, сравнение, автомобили.

Keywords: the automotive industry, sale, production, industry, statistics, analysis, comparison, cars.

Автомобильная промышленность в экономике развитых стран на данный момент является ведущей отраслью машиностроения. Этому способствуют несколько факторов:

1. Потребность в автотранспорте возрастает с каждым днём, так как он облегчает решение различных хозяйственных задач.

2. Автомобильная промышленность в развитых странах является одной из наиболее прибыльных отраслей народного хозяйства, так как способствует повышению товарооборота и приносит государству немалые доходы за счет продаж, как на внутреннем, так и на мировом рынке.

3. Автомобильная промышленность является стратегически важной отраслью. Развитие этой отрасли делает страну экономически сильной и потому более независимой.

Все это в совокупности выводит автомобильную промышленность на одну из передовых позиций в мировой экономике [1, с. 130].

В данной работе для анализа были выбраны ведущие страны в автомобильной промышленности:

1. Китай.
2. США.
3. Япония.
4. Германия.
5. Индия.
6. Россия.

Проанализируем динамику основных показателей автомобильной промышленности выбранных стран. На рисунке 1 представлены данные по объему производства новых автомобилей в 2017 году.

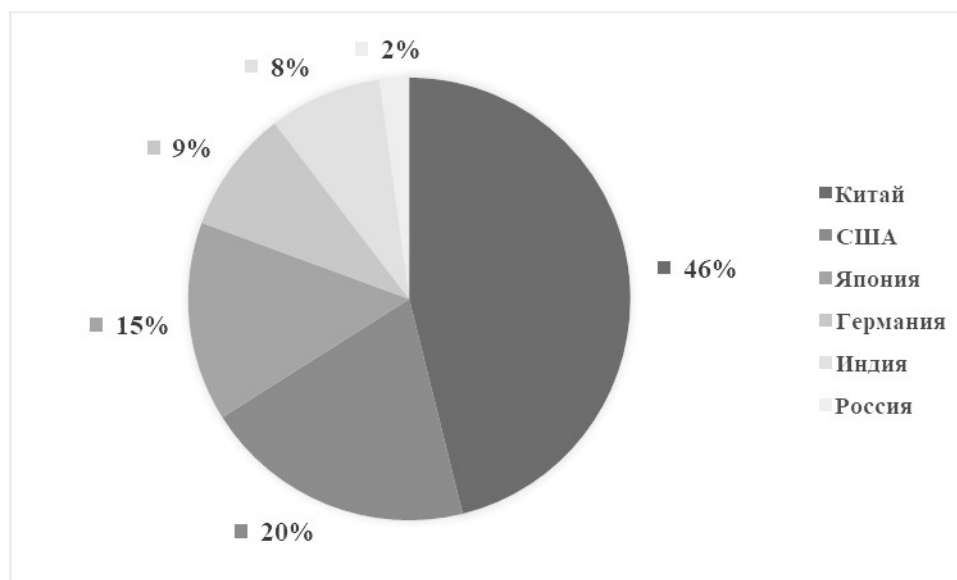


Рисунок 1 – Динамика производства новых автомобилей в 2017 году

На рисунке 2 отражена динамика продаж новых автомобилей в 2017 году.

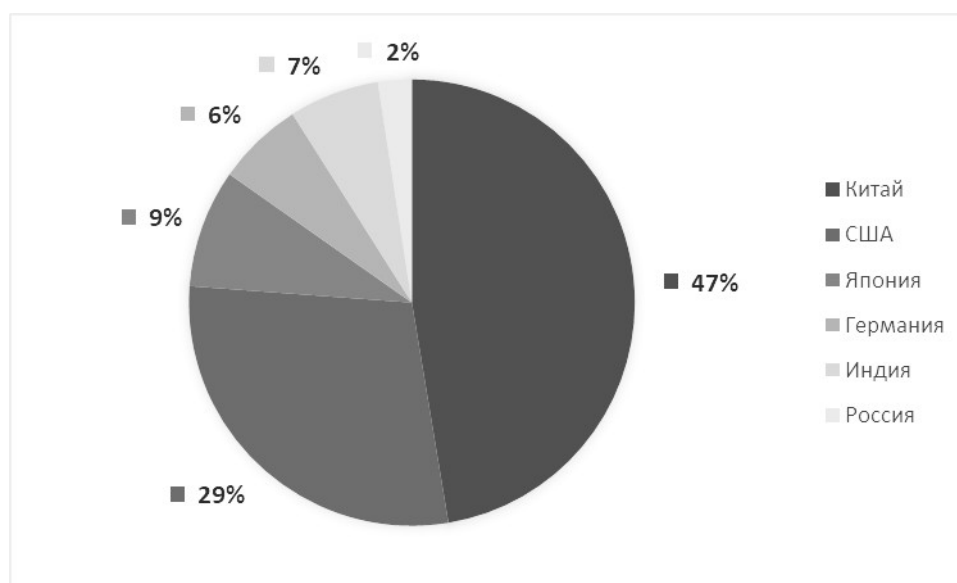


Рисунок 2 - Динамика продаж новых автомобилей в 2017 году

Анализируя рисунки 1 и 2, можно сделать вывод, что наибольшее количество автомобилей как произведено, так и продано в Китае. При этом разница между лидирующей страной и Россией

(которая занимает 16 место в рейтинге по производству и 14 место по продажам) составляет более 16 млн. единиц продукции и 27,5 млн. руб. соответственно.

Значительное количество марок автомобилей производится сразу в нескольких странах. В таблице 1 проведен анализ мест производства автомобилей в зависимости от их марки.

Таблица 1 – Производство автомобилей в зависимости от их марки

Марка	Место производства
Volkswagen	Китай, Германия, Россия
Honda	Китай, США, Япония
Ford	США, Германия, Индия
Toyota	США, Япония
Nissan	США, Япония, Россия
Suzuki	Япония, Индия

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что самые популярные марки автомобилей производятся в США.

На основании таблицы 1 можно построить графики производства тех автомобилей, которые изготавливают, в том числе и в России. На рисунке 3 приведена динамика объемов производства автомобилей марки Nissan в 2017 году.

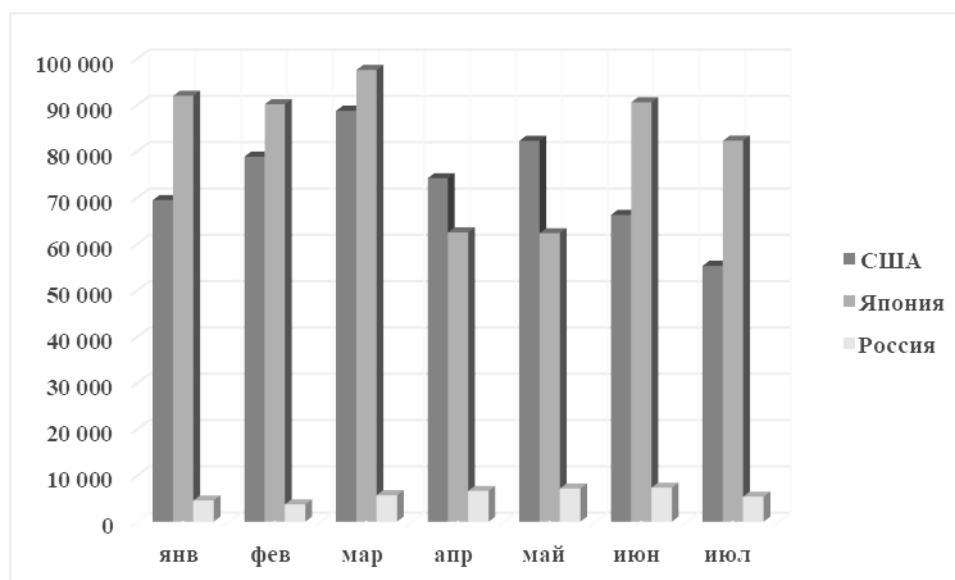


Рисунок 3 - Динамика производства автомобилей Nissan ведущими странами в 2017 году, шт

Анализируя рисунок 3, можно сделать вывод, что в производстве автомобилей марки Nissan в большинстве случаев лидирует Япония.

На рисунке 4 приведена динамика объемов производства автомобилей марки Volkswagen в 2017 году.

Анализ рисунка 4 показал, что в производстве автомобилей марки Volkswagen бесспорным лидером является Китай. Количество произведенных автомобилей в Китае за 2017 год составляет 2 002 027 экземпляров, что в 2 раза больше, чем у Германии.

Проведем анализ динамики объемов производства новых автомобилей в России в 2017 году, что представлено на графике 5.

Автомобильный рынок России, несомненно, значительно отличается от мирового рынка. Приведем данные по объемам продаж самых продаваемых автомобилей в России в динамике показателей августа 2017 года и августа 2016 года (рисунок 6).

Анализируя рисунок 6, можно сделать вывод, что лидеры в объемах продаж – отечественные автомобили марки LADA.

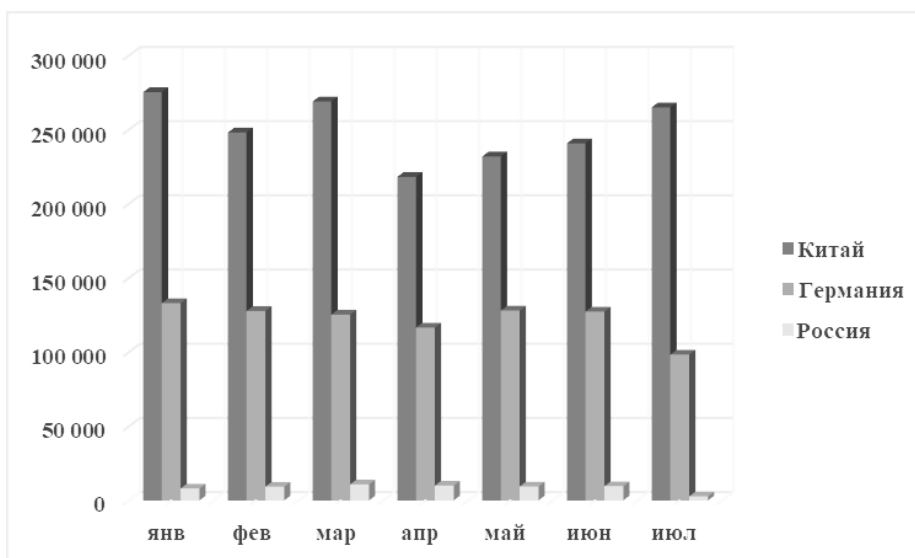


Рисунок 4 – Динамика производства автомобилей Volkswagen ведущими странами в 2017 году, шт

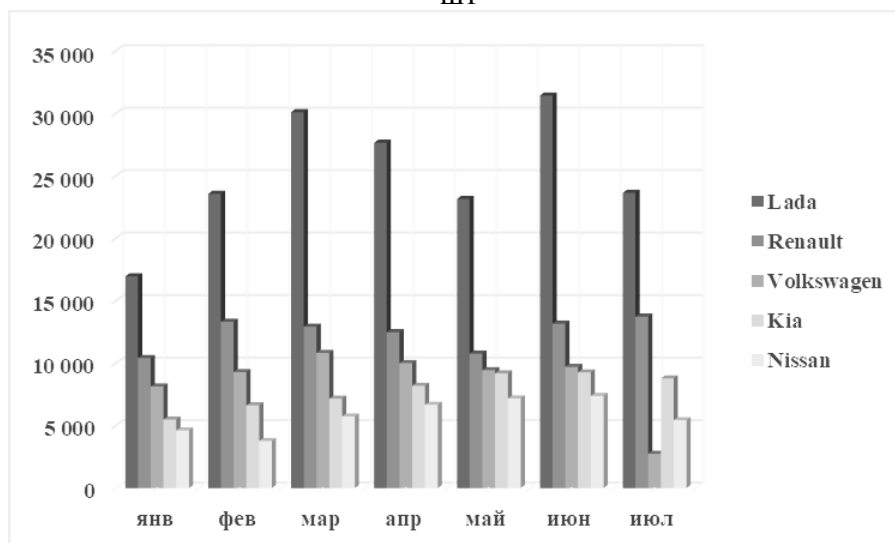


Рисунок 5 – Динамика объема производства новых автомобилей в России в 2017 году, шт

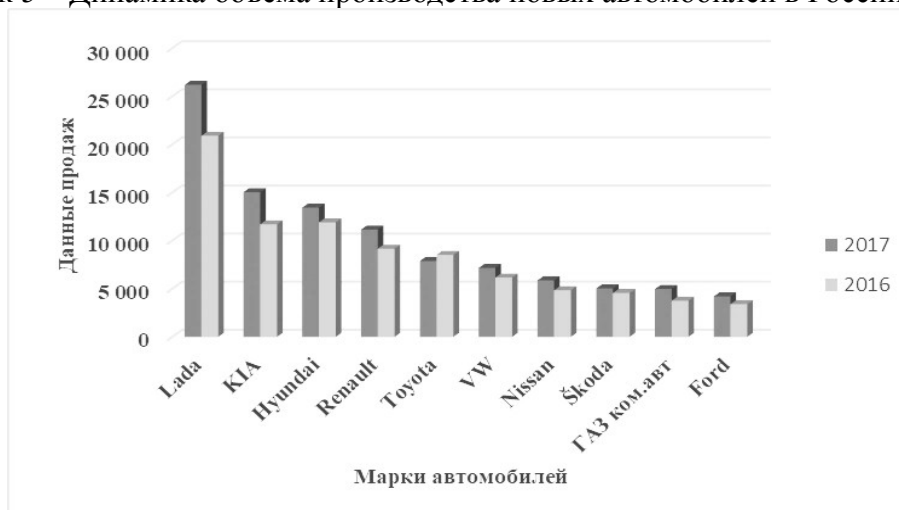


Рисунок 6 – Динамика объема продаж самых продаваемых автомобилей в России в августе 2017/2016 гг., шт

В России абсолютное лидерство автопроизводства принадлежит марке LADA, её количество в 2-4 раза превышает продажи и производство других автомобилей в стране. Для наглядности построим диаграмму, в которой более подробно проанализировано производство марки LADA (рисунок 7).

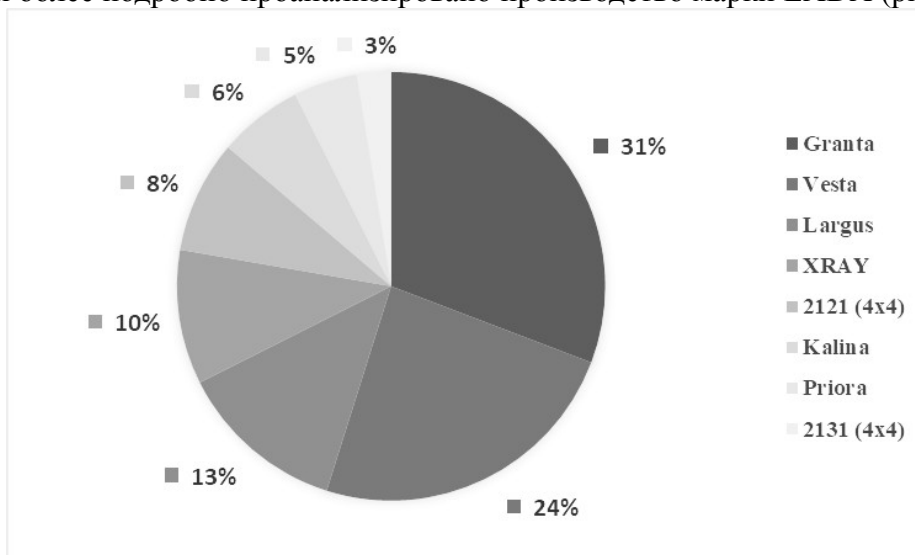


Рисунок 7 – Динамика объемов производства автомобилей марки LADA в 2017 году

Из диаграммы видно, что больше всего производятся новые модели, а именно Lada «Granta» (31%) и Lada «Vesta» (24%). Эти модели впервые поступили на рынок в 2011 и 2015 годах соответственно.

Рассмотрим далее динамику продаж на авторынке России. На основе ретроспективных данных (2011-2016 гг.) рассчитаем прогнозные значения [2, с. 109].

Учитывая коэффициент сезонности составим прогноз для России на конец 2017-2019 гг. (рисунок 8)

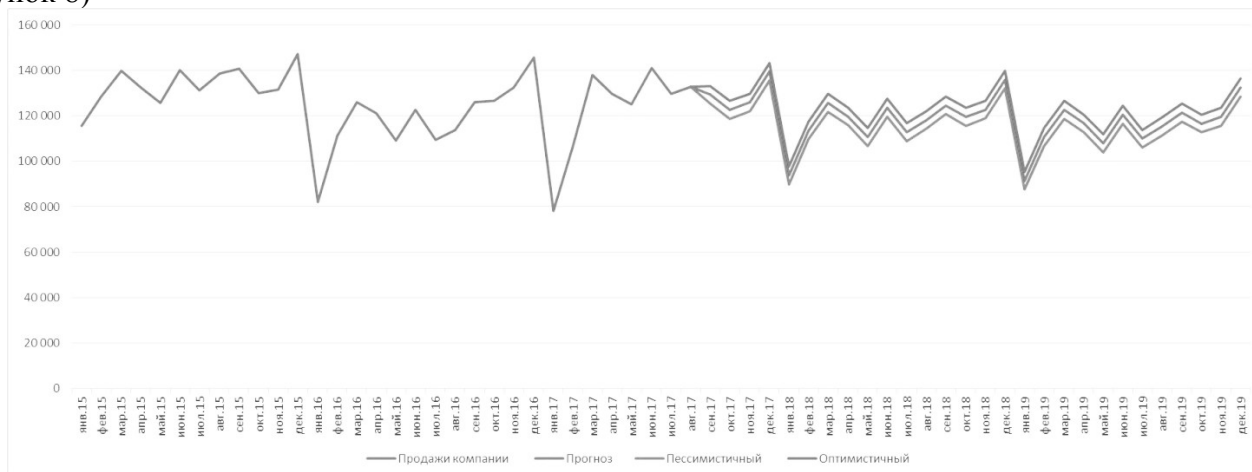


Рисунок 8 – Динамика и прогнозирование объема продаж автомобилей в России, шт

По прогнозу видно, что наибольшем спадом объемов продаж для России является месяц январь, при том, что в декабре продажи возрастают. Можно сделать вывод, что в ближайшие три года, авторынок страны будет минимально колебаться и не перенесет сильных изменений.

Таким же образом делаем прогноз мирового авторынка, на основе данных за 2011-2016 гг. и составим прогноз на 2019 год (рисунок 9).

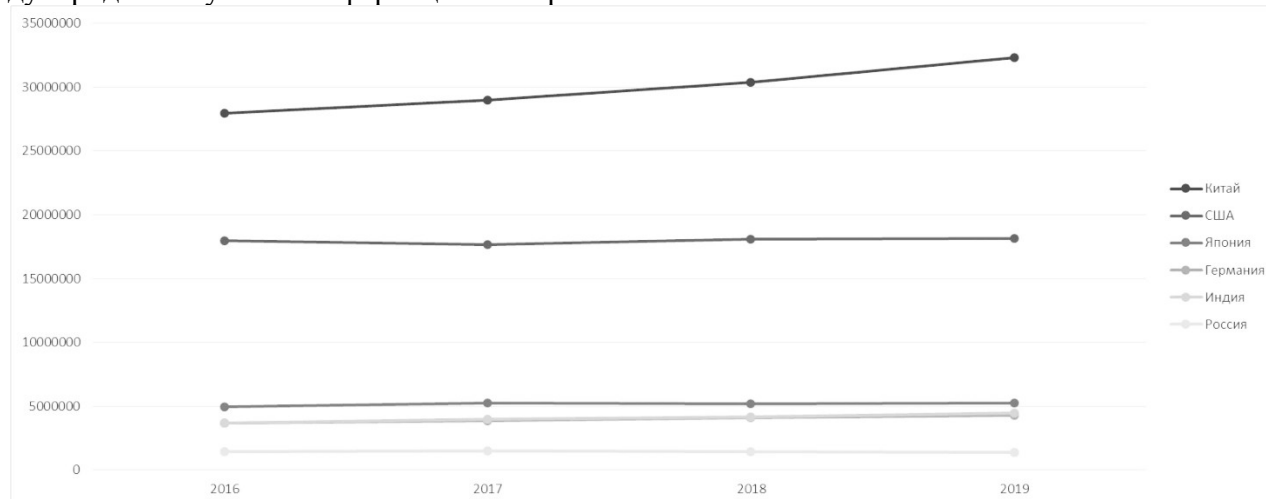


Рисунок 9 – Динамика и прогнозирование объема продаж автомобилей ведущими странами мира, шт

На основании прогноза, можно сделать вывод, что рейтинг стран мира останется примерно тем же. Хотя, конкуренция между Японией, Германией и Индией возрастет. Китай в 2019 году, так и останется абсолютным лидером по продажам автомобилей, и продажи этой страны будут возрастать после 2018 года.

Библиографический список:

1. Изжеурова, Е.К. Обзор рынка автокредитования в России и разработка рекомендаций по оптимизации расходов населения [Текст] / Е.К. Изжеурова, Е.Н. Соловьева, С.А. Морозова // Материалы международных научно-практических конференций «Интеграция мировых научных процессов как основа общественного прогресса (сентябрь 2014 г.) – Казань, 2014. – С. 129-136.
2. Гончаренко, Д.В. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 - 2016 годы [Текст] / Д.В. Гончаренко, К.В. Картамышева, С.А. Морозова // Материалы международных научно-практических конференций за январь 2015 года «Журнал «Science Time». - № 1 (13). – Казань, 2015. – С. 107-111.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 25.10.2017).

Кожина Наталья Александровна

Kozhina Natal'ya Aleksandrovna

к.э.н., доцент кафедры экономической теории Владивостокского филиала Российской таможенной академии,

E-mail: 11020@list.ru

Пенькова Виолетта Александровна

Pen'kova Violetta Aleksandrovna

студент Владивостокского филиала Российской таможенной академии

Синявский Дмитрий Сергеевич

Sinyavskiy Dmitriy Sergeevich

студент Владивостокского филиала Российской таможенной академии

УДК 339.168

ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

THE PROBLEM OF CONTROL OF CUSTOMS VALUE

Аннотация: Существенную роль в таможенном контроле товаров играет контроль таможенной стоимости. Проведён анализ, в ходе которого было определено, что роль таможенной стоимости товара как инструмента регулирования внешней торговли возрастает. Рассмотрены нормативно-правовые документы, определяющие сущность и назначение таможенной стоимости, а также механизм принятия решений, вынесенных в ходе судебных споров по вопросам таможенной стоимости товаров.

Abstract: The control of customs value plays an important role in the customs control of goods. An analysis was made during which it was determined that the role of the customs value of a commodity as an instrument for regulating foreign trade is growing. Regulatory legal documents that define the essence and purpose of customs value, as well as the mechanism for making decisions made in the course of litigation over the customs value of goods, are considered.

Ключевые слова: таможенные платежи, таможенная стоимость, таможенно-тарифное-регулирование, внешнеторговая деятельность.

Keywords: customs payments, customs value, customs and tariff regulation, foreign trade activities.

Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров РФ. Наибольшее распространение в практике государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России получила практика таможенно-тарифного регулирования, которая осуществляет защиту внутреннего рынка Российской Федерации и служит основным методом экономического воздействия на экспортно-импортные товарные потоки, пересекающие таможенную границу государства.

Основным элементом таможенно-тарифного регулирования являются таможенные платежи, взимание которых возложено на таможенные органы. Именно они формируют значительную часть Федерального бюджета РФ (рис.1) [5].

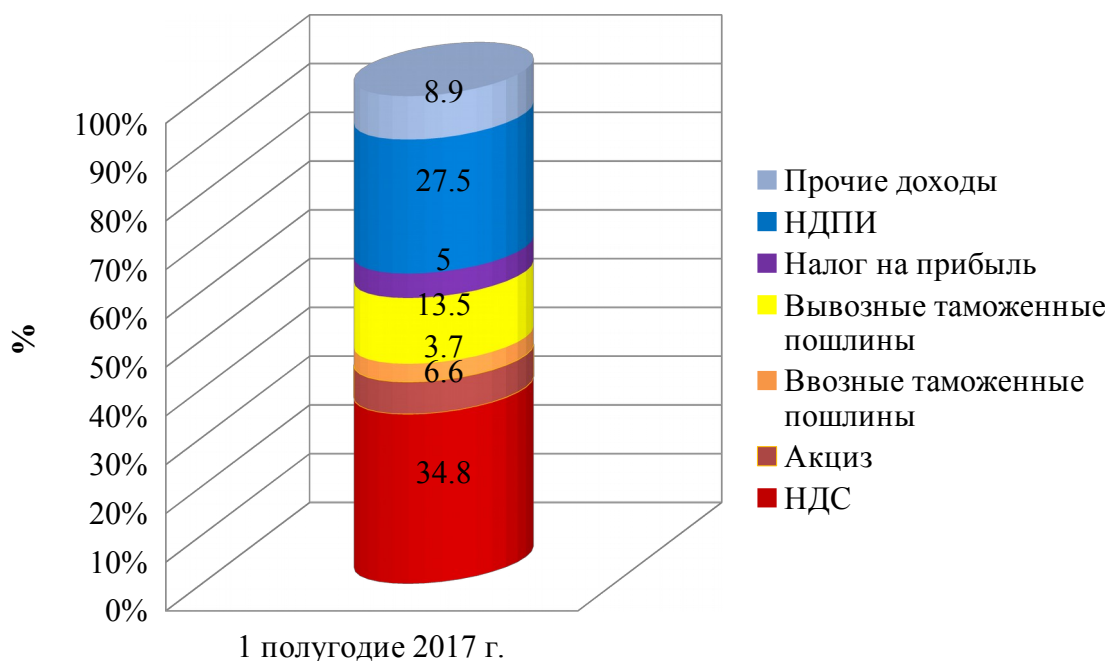


Рис. 1. Структура доходов федерального бюджета за I полугодие 2017 г.

Из рисунка видно, что основная часть поступлений в федеральный бюджет РФ за I полугодие 2017 года обеспечена таможенными платежами, которые включают в себя ввозную и вывозную

таможенную пошлину, налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы. На их долю приходится 58,6% всех доходов федерального бюджета, что составляет 4 173,5 млрд. рублей.

На сегодняшний день актуален вопрос об определении и контроле таможенной пошлины, поскольку именно она является основой для начисления таможенных платежей.

Неотъемлемой частью осуществления контроля таможенной стоимости стала система управления рисками (СУР), инструменты которой широко внедрены в процессы организации и осуществления деятельности таможенных органов.

В соответствии со стандартами Киотской конвенции, СУР является базисным принципом современных методов таможенного контроля, позволяющей оптимально использовать ресурсы таможенных органов без влияния на эффективность таможенного контроля [1]. Основным инструментом СУР является профиль риска, который позволяет воздействовать на риск и минимизировать его. Для анализа риска таможенной стоимости таможенными органами разработаны стоимостные индикаторы, используемые в качестве базы сравнения со сведениями графы 45 декларации на товары (ДТ) [7].

Контроль таможенной стоимости с использованием СУР проявляется в следующем. При декларировании товара декларант заявляет в ДТ сведения, необходимые для выпуска, в том числе о таможенной стоимости и весе нетто на каждое наименование товара. Программное обеспечение таможенного органа рассчитывает статистическую стоимость товара по ДТ и сравнивает ее с информацией, содержащейся в профиле риска. В случае, если заявленная таможенная стоимость ниже стоимостных индикаторов профилей риска применяемых в отношении данного товара, риск срабатывает и автоматически применяются меры по его минимизации, которые обязательны для применения со стороны должностных лиц таможенных органов. Одной из таких мер является запрос таможенными органами дополнительных документов для подтверждения заявленной стоимости товаров.

Помимо выявления и пресечения правонарушений, применение СУР призвано обеспечить баланс между усилением таможенного контроля, с одной стороны, и интересами законопослушных участников внешнеэкономической деятельности по снижению административного контроля, с другой.

В соответствии с п. 4 ст. 65 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) заявляемая таможенная стоимость товаров и представляемые сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации [2]. Это означает, что каждый элемент, составляющий таможенную стоимость, должен подтверждаться соответствующими официально заверенными документами. Однако на практике перечень необходимых документов достаточно большой, и участник ВЭД не всегда может предоставить все нужные документы. Даже имея большую часть документов и обосновав невозможность предоставления остальных, таможня, как правило, отказывает в принятии таможенной стоимости по заявленной цене и выпускает декларацию на товары под обеспечение таможенных платежей с корректировкой таможенной стоимости (КТС). В свою очередь, у импортера возникает обязанность по уплате доначисленных таможенным органом денежных средств, поступающих в бюджет государства.

Статистические данные по контролю достоверности заявляемой таможенной стоимости в графе 45 ДТ таможенными органами в виде принятых решений по корректировке таможенной стоимости за 2014-2016 гг. выглядят следующим образом (рис. 2.) [7].

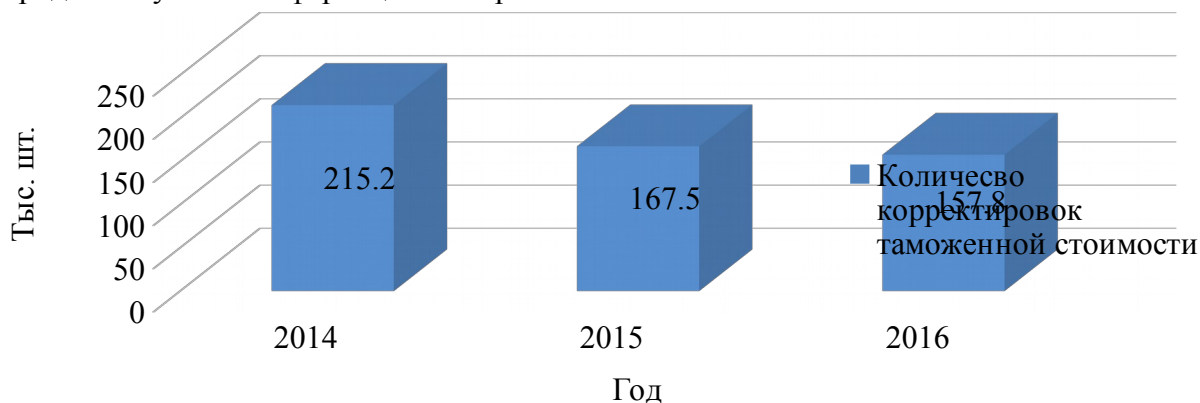


Рис. 2. Количество корректировок таможенной стоимости со стороны таможенных органов за период 2014-2016 гг.

По данным ФТС России, можно проследить тенденцию к снижению количества корректировок таможенной стоимости с 2014 по 2016 год. Так в 2016 году было осуществлено 157,8 тысячи корректировок при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС, что на 5,8% меньше, чем в 2015 году и на 26,6% меньше по сравнению с 2014 годом.

Результативность проведения корректировок таможенной стоимости, выраженных в сумме доначислений таможенных платежей в федеральный бюджет РФ, следующая (рис.3.) [7].

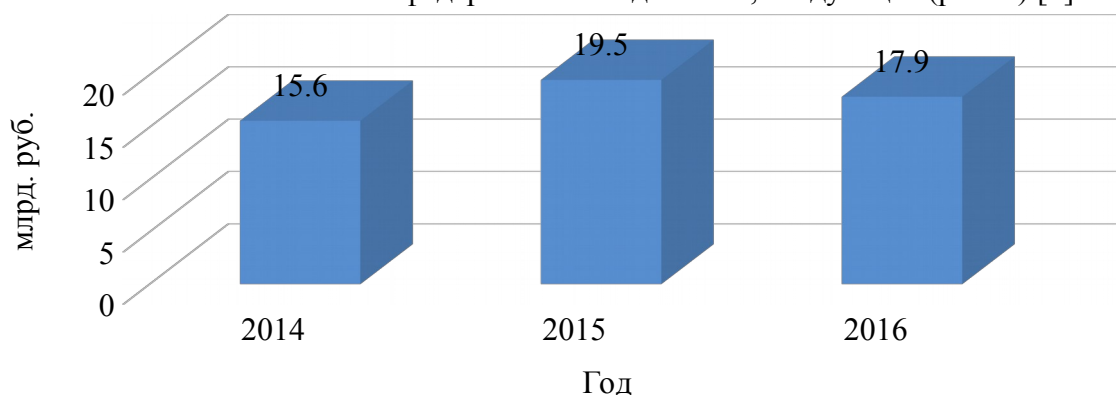


Рис. 3. Сумма доначисленных таможенных платежей по результатам корректировки таможенной стоимости

В результате проведенных таможенными органами корректировок таможенной стоимости в федеральный бюджет было перечислено 17,5 млрд. рублей за период 2016 года, что меньше показателя предыдущего периода на 8,9%. Такая динамика свидетельствует о сокращении корректировок таможенной стоимости.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что ежегодно около 0,5 – 1 % суммы, из общего объема таможенных платежей, поступает в федеральный бюджет после осуществления таможенными органами корректировки таможенной стоимости.

Достаточно часто участники ВЭД не соглашаются с решениями таможенных органов, ссылаясь на неправомерную корректировку таможенной стоимости, и обжалуют их в судебном порядке. Дела, связанные с обжалованием решений, действий (бездействий) таможенных органов и (или) их должностных лиц при определении, заявлении и контроле таможенной стоимости товаров остаются по-прежнему самыми многочисленными и сложными при формировании доказательственной базы и отстаивании законности оспариваемых решений в суде (рис.4).

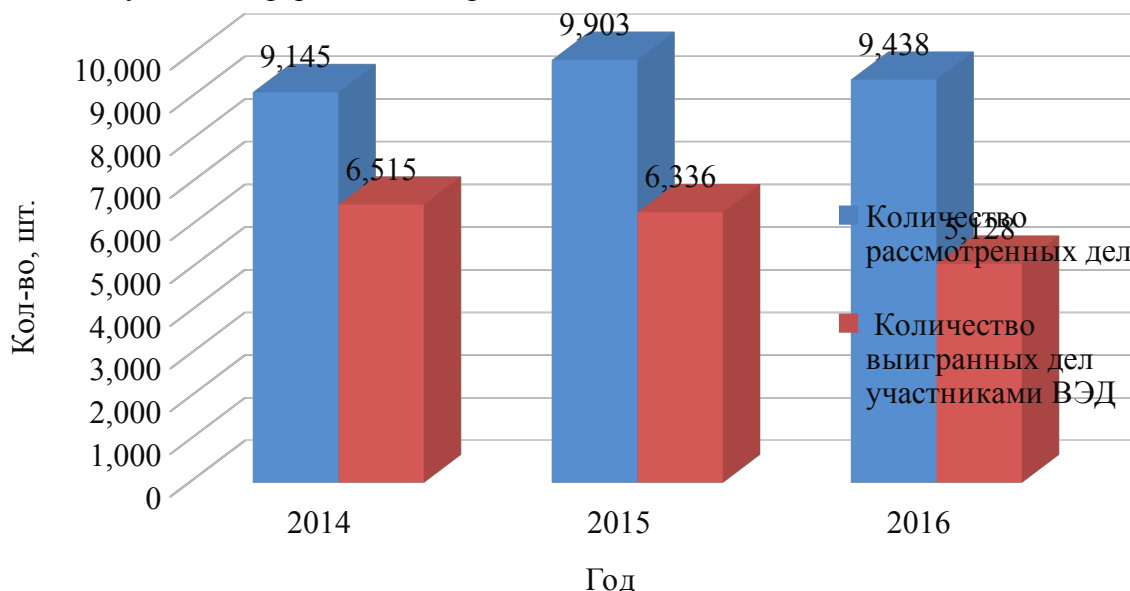


Рис. 4. Количество дел об оспаривании ненормативных правовых актов таможенных органов и действий (бездействия) должностных лиц за 2014-2016 гг.

По данным судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации, осуществляющего ведение судебной статистики, количество выигранных участниками ВЭД исков в 2014 году составило 71,2% от общего количества, в 2015 этот показатель уменьшился на 7,2% по сравнению с предыдущим годом и составил 6336 дел. Уже в 2016 году эта цифра достигла уровня в 54,3% от рассмотренных дел за данный период, что меньше на 9% по сравнению с выигранными делами в 2015 году. Анализ показывает снижение динамики выигранных дел участниками ВЭД с 2014 по 2016 год. Однако уровень проигранных таможенными судами дел остается высоким [6].

Рассмотрим судебное решение Арбитражного суда Приморского края по делу А51-21582/2015, как один из типичных примеров сложившейся ситуации. Истцом является ООО «ПРИМСНАБ», который обратился в суд с заявлением о признании незаконным решения Находкинской таможни по корректировке таможенной стоимости товаров по ДТ [4].

Из решения следует, что в целях таможенного оформления ввезенного товара декларантам была подана ДТ, в которой таможенная стоимость товара была определена по первому методу по стоимости сделки с ввозимыми товарами, а также представлены документы (контракт № RFP/04, инвойс, коносамент, и другие) подтверждающие совершение сделки. Однако в ходе контроля таможенный орган пришёл к выводу, что представленные к таможенному оформлению документы и сведения по товару не основаны на количественно определяемой и документально подтвержденной информации и недостаточны для подтверждения заявленной декларантом таможенной стоимости товаров по первому методу. Соответственно было принято решение о проведении дополнительной проверке, а в дальнейшем о корректировке таможенной стоимости.

Суд сделал вывод о том, что таможня не доказала наличие обстоятельств, препятствующих применению первого метода определения таможенной стоимости. Кроме того, доводы таможенного органа не свидетельствуют о недостоверности сведений, заявленных декларантом. Имеющиеся документы подтверждают согласование сторонами контракта условия о наименовании, количестве, цене товара. Фактическое исполнение сделки устраняет сомнения в ее заключении.

По итогу рассмотрения дела, суд вынес решение о том, что определенной предприятием-участником ВЭД таможенная стоимость товаров оказалась ниже ценовой информации, имеющейся в распоряжении таможенного органа, а это само по себе не влечет корректировку таможенной

стоимости, поскольку не названо в законе в качестве основания для корректировки, а может являться только основанием для её проверки, и признал незаконным решение Находкинской таможни.

В подавляющем большинстве судебных актов при рассмотрении споров данной категории суды исходят из положения, закрепленного в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 12.05.2016 №18 «О некоторых вопросах применения судами таможенного законодательства», согласно которому, при оценке соблюдения декларантом требований законодательства следует исходить из презумпции достоверности представленной информации, опровержение которой лежит на таможенном органе.

Таможенным кодексом Таможенного союза определено три ситуации, когда таможенные органы при проведении таможенного контроля могут принять решение о корректировке таможенной стоимости:

- 1) заявлены недостоверные сведения о таможенной стоимости товаров;
- 2) неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров;
- 3) неправильно определена таможенная стоимость товаров (структура таможенной стоимости)

[2].

Таможенный кодекс Таможенного союза не предусматривает такого основания для корректировки таможенной стоимости, как несоответствие ее величины заданному уровню, содержащегося в базах данных таможенных органов (профилях риска). Именно поэтому решения судов таковы, что ценовая информация, содержащаяся в профилях риска таможенных органов не является основанием для корректировки заявленной участником ВЭД таможенной стоимости, а является лишь причиной для более подробного изучения структуры формирования таможенной стоимости и основанием для проведения дополнительных проверок.

Анализ проекта Таможенного кодекса Евразийского экономического Союза (ТК ЕАЭС) показал, что при проведении таможенного контроля таможенной стоимости товаров, заявленной при таможенном декларировании, таможенным органом осуществляется не только проверка правильности определения и заявления таможенной стоимости товаров, выбора и применения метода определения таможенной стоимости товаров, документального подтверждения сведений о таможенной стоимости товаров, но и проверки структуры и величины таможенной стоимости товаров [3].

Соответственно можно сделать вывод о том, что с момента вступления в силу ТК ЕАЭС у таможенных органов появится больше возможностей для реализации своего права отстаивать заявленную таможенную стоимость при осуществлении контроля таможенной стоимости, так как в нем установлены более четкие требования к корректировке таможенной стоимости о правомерности принятия «проверочных величин», содержащихся в профилях риска.

Таким образом, в проекте ТК ЕАЭС прослеживается тенденция усовершенствования таможенного законодательства, основанная на принципах предсказуемости и прозрачности. Практика работы в рамках Евразийского союза только формируется, но перспективы результативности таможенных органов уже заложены на нормативно-правовом уровне. Изменения в законодательстве исключат разницу в правоприменительной практике и, соответственно, обеспечат эффективность контроля таможенной стоимости.

Библиографический список:

1. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (совершено в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999) // СПС «КонсультантПлюс».

2. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) // СПС «КонсультантПлюс».

3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // СПС «КонсультантПлюс».

4. Картотека арбитражных дел Российской Федерации URL: <http://kad.arbitr.ru>.

5. Министерство финансов Российской Федерации URL: <https://www.minfin.ru>.

6. Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации URL: <http://www.cdep.ru>.

Научное издание

Коллектив авторов

Сборник статей XVIII Международной научной конференции «Современная экономика»

ISBN 978-5-9500488-4-5

