

БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на www.beneficiar-idp.ru

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" idpluton.ru

Выпуск №66

КЕМЕРОВО 2020

02 марта 2020 г.
ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431
ISSN 2500-3798
УДК 378.001
Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на www.beneficiar-idp.ru

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

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.

Н. В. Долбня - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

К. У. Джумабеков - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

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

О. П. Полесская - кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

Н. С. Меркулова - кандидат экономических наук, ФГБОУ ВО Курский государственный университет, кафедра финансов, кредита и бухгалтерского учета

И. В. Синкевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Экономические теории" Белорусского национального технического университета

М. У. Рахматова - кандидат экономических наук, доцент, Кыргызский Национальный Университет им. Ж. Баласагына

Садыралиев Жандаралы - кандидат экономических наук, и.о. доцента, Джалал-Абадский государственный университет

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

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

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

Подписано в печать 02.03.2020 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 4.2. | Тираж 300.

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. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД.....3
Матюнина Е.В.
2. ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ И ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В РФ6
Желудков В.В.
3. ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕКТА ОБЛОЖЕНИЯ НАЛОГОМ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В НОВОЙ РЕДАКЦИИ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....11
Рахимов Ф.Д.
4. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КЕЙТЕРИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСТОРАНАХ14
Шукуров И.Х., Базаров З.М., Рашидова С.Р.
5. ASSESSMENT COMPANY'S SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP AFTER IMPLANTATION OF NEW 3D PRINTED PRODUCTS 16
Huda Tarakji

Матюнина Елизавета Владимировна
Matyunina Elizaveta Vladimirovna

Студент Тольяттинского Государственного университета, институт финансов, экономики и управления, направление «Менеджмент»

УДК 339.137.2

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

BASIC ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE CONTRACT SYSTEM IN THE FIELD OF PURCHASE OF GOODS, WORKS, SERVICES FOR SECURING STATE AND MUNICIPAL NEEDS

Аннотация: в современных реалиях развития рыночной экономики и становления рыночных отношений, остро встала проблема обеспечения государственных и муниципальных нужд и реализации государственного заказа в сложившейся экономической ситуации. На смену Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 N 94-ФЗ 5 апреля 2013 года введен в действие Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» N 44-ФЗ, который призван соответствовать всем принципам рынка, способствовать развитию конкуренции и малого предпринимательства, соответствовать антимонопольному законодательству.

Annotation: in the modern realities of the development of a market economy and the establishment of market relations, the problem of ensuring state and municipal needs and the implementation of state orders in the current economic situation has become acute. The Federal Law “On the Contract System in the Sphere of Procurement of Goods, Works,” dated April 21, 2005 N 94-FZ was adopted on April 5, 2013 to replace the Federal Law “On Placing Orders for the Supply of Goods, Performing Work, and Providing Services for State and Municipal Needs” , services to meet state and municipal needs ”N 44-FZ, which is designed to comply with all market principles, promote the development of competition and small business, comply with antitrust laws

Ключевые слова: контрактная система, конкуренция, принципы контрактной системы, преференция, ограничения, совместные закупки.

Keywords: contract system, competition, principles of the contract system, preference, restrictions, joint bidding.

Федеральный закон о контрактной системе в сфере закупок товаров (работ, услуг) для муниципальных, государственных нужд отражает шесть основополагающих принципов закупок для государственных и муниципальных нужд, которые совместно с целями данной системы формируют основу государственного заказа в Российской Федерации. «Контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок» []. Так же Федеральный закон о контрактной системе содержит ряд преференций и ограничений, используемых при проведении закупочных процедур.

Проблема данных ограничений и преференций заключается в том, что решающим фактором в установлении данных критериев при формировании лота заказа, является общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОКПД), который не всегда может верно определить Заказчик, тем самым незаконно либо установить ограничение, либо его не установить в нужном случае.

В связи с этим Единая информационная система имеет каталог товаров(работ, услуг), который содержит в себе типовую информацию в соответствии с Федеральным законом о контрактной системе и иными подзаконными актами практически к каждому виду товаров (работ, услуг). Заказчики обязаны использовать данный каталог для корректности информации о характеристиках лота заказа. По состоянию на 3 квартал 2019 года 13 процентов извещений размещены с

использованием каталога ГРУ. Чтобы не допустить ситуацию с незаконным установлением либо игнорированием предпочтений и ограничений, стоит как можно чаще обновлять список товаров (работ, услуг) включенных в каталог Единой информационной системы.

С другой стороны, данные предпочтения и ограничения могут затормаживать процесс закупки товаров (работ, услуг) ввиду ряда факторов: не всегда организации относящиеся к субъектам малого предпринимательства, социально ориентированные некоммерческие организации и организации уголовно-исполнительной системы имеют обширные знания о своих преимуществах и не в состоянии применить их на практике; так же данные организации могут не обладать соответствующими товарами(работами, услугами) которые в полной мере удовлетворили бы потребности заказчика. Так же на данную ситуацию может иметь влияние территориальное расположение заказчика: в маленьких населенных пунктах не всегда имеются организации, которые подходили бы под данные предпочтения, а для Поставщика иногороднего данная ситуация влечет за собой дополнительные затраты на транспортировку товара до места нахождения заказчика, либо на дорогу специалистов поставщика до места поставки товара (работ, услуг).

Так же применение национального режима может негативно влиять на ход закупочных процедур. Рассмотрим данную ситуацию на примере закупки лекарственных средств. Закупка лекарственных средств в целях поддержания конкуренции производится с помощью применения международного непатентованного наименования (МНН). Многие лекарственные средства имеют аналоги с различными торговыми наименованиями и странами производства (большая часть из которых производится в иностранных государствах). Заказчик составляет обоснование начальной(максимальной) цены контракта к данным закупкам в соответствии с Приказом Министерства здравоохранения РФ от 26 октября 2017 г. № 871н «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при осуществлении закупок лекарственных препаратов для медицинского применения» и закупается по наименьшей цене, которую, зачастую, имеет только препарат отечественного производства. В момент закупки необходимый лекарственный препарат отечественного производства может находиться в дефектуре (то есть отсутствовать на рынке), в то время как препарат из иностранного государства может быть в свободном доступе, но из-за низкой НМЦК и применяемых ограничений Поставщики не рискуют выходить на процедуры с иностранными препаратами, боясь понести убытки. Данная ситуация затормаживает обеспечение государственных учреждений здравоохранения необходимыми лекарственными препаратами.

Наиболее остро стоит вопрос проведения совместных торговых процедур. По состоянию на 3 квартал 2019 года Заказчиками было размещено 20 221 извещение о проведении совместных закупок, что составило 0,91% от общего количества размещенных извещений Заказчиками. Но многие совместные закупки являются несостоявшимися. На данную ситуацию влияет ряд причин.

При совместных закупках каждый Заказчик выходит со своим обоснованием. Цены Заказчиков, участвующих в совместных закупках могут отличаться на 50 и более процентов (как в меньшую, так и в большую сторону), и не каждый Поставщик имеет возможность поставить товар (работу, услугу) по ценовому обоснованию каждого из Заказчиков. Потенциальные Исполнители боятся понести убытки при исполнении подобных контрактов, что ведет к ограничению количества участников в совместных торгах.

Так же решающим фактором является территориальное расположение Заказчика. Участниками совместных закупок являются Заказчики из разных удаленных друг от друга городов одного субъекта Российской Федерации. Удаленность Заказчиков несет дополнительные убытки при поставке товара (работ, услуг), ограничивая число участников в подобных закупках.

Процедура организации совместных торгов является длительным процессом. На сбор заявок для таких процедур уходит более одного месяца, что затягивает процесс обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Все перечисленные трудности закупок, связанные с ограничениями, предпочтениями и совместными торгами толкают Заказчика на пренебрежение конкурентными способами определения поставщика в пользу закупки у единственного поставщика, по пункту 4 части 1 статьи 93 Федерального закона о контрактной системе. Данная ситуация подрывает принцип эффективности осуществления закупок и развития конкуренции, провоцирует снижение экономии всех уровней бюджетов, что приводит к главенствованию на рынке товаров (работ, услуг) для обеспечения

государственных и муниципальных нужд нескольких поставщиков, способных удовлетворить потребности всех Заказчиков с соблюдением норм Федерального закона о контрактной системе и их обогащения за счет государственного бюджета. Это приводит к формированию монополистического устройства рынка, порождает собой развитие коррумпированных схем обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Пути решения данной проблемы заключаются в своевременной актуализации информации в каталоге ТРУ ЕИС, что позволит Заказчикам законно выбирать ограничения преференции при закупки товаров работ услуг. Организации СМП, СОНО и УИС следует наиболее обширно информировать об их преимуществах на закупках для обеспечения государственных и муниципальных нужд, что сократит количество несостоявшихся процедур с соответствующими преференциями и ограничениями. При проведении совместных торгов заявки следует объединять в соответствии с территориальным признаком и ценовой информацией Заказчиков. Совокупность данных путей решения позволит улучшить эффективность обеспечения государственных и муниципальных нужд, увеличит экономию на всех уровнях бюджетов, будет сопутствовать развитию конкуренции, пресекая формирования монополистических рынков и коррупции

Библиографический список:

1. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ;
2. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (принят ЮНСИТРАЛ 15 июня 1994 г.);
3. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 04.06.2018) «О защите конкуренции»;
4. Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок;
5. Бюджетный кодекс РФ: федеральный закон от 31.07.1998 №145-ФЗ;
6. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ;
7. Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 N 7-ФЗ;
8. Приказ Минфина России от 4 июня 2018 г. № 126н "Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров для обеспечения государственных и муниципальных нужд";
9. Постановлением Правительства РФ от 14.07.2014 N 649 "О порядке предоставления учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимуществ в отношении предлагаемых ими цены контракта, суммы цен единиц товара, работы, услуги";
10. Постановление Правительства РФ от 5 февраля 2015 г. N 102 "Об ограничениях и условиях допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд";
11. Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2015 г. N 1289 "Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд"

Желудков Владимир Иванович
Zheludkov Vladimir Ivanovich

доцент кафедры государственного и муниципального управления, кандидат технических наук,
доцент. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, Санкт-Петербург,
Российская Федерация

УДК 336.2

**ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ И
ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В РФ**

**FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS OF INTERACTION OF TAX AND CUSTOMS
AUTHORITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Аннотация: Финансово-правовые аспекты взаимодействия налоговых и таможенных органов являются недостаточно исследованными, поскольку до настоящего времени данному вопросу не посвящено ни одного комплексного исследования. Вместе с тем вопросы организации такого взаимодействия, его воплощения в конкретных формах, а также его непосредственного предназначения требуют теоретического осмысления.

Annotation: The financial and legal aspects of the interaction of tax and customs authorities are not sufficiently studied, since up to now no comprehensive research has been devoted to this issue. At the same time, the issues of organizing such interaction, its embodiment in concrete forms, as well as its immediate purpose require theoretical understanding.

Ключевые слова: финансово-правовые аспекты, взаимодействие, налоговая служба, таможенная служба.

Keywords: financial and legal aspects, interaction, tax service, customs service.

Исследуя финансово-правовые основы взаимодействия налоговых и таможенных органов, можно заметить, что деятельность указанных органов строится на совокупности основополагающих начал, в настоящее время прямо не закрепленных в налоговом и таможенном законодательстве, однако их выделение в теории финансового права и последующее закрепление в нормативных правовых актах является одним из способов достижения эффективности совместной деятельности налоговых и таможенных органов¹.

Учет объективно существующих принципов взаимодействия налоговых и таможенных органов служит основой для правильного понимания и применения ими существующих правовых норм, а также устранения существующих пробелов в законодательстве. В связи с чем, в целях оказания позитивного воздействия на эффективность правоприменительной деятельности налоговых и таможенных органов и, как следствие, на своевременное и эффективное формирование государственных доходов, представляется целесообразным научное осмысление принципов взаимодействия налоговых и таможенных органов и их логическое выделение из норм действующего законодательства.

С учетом важности совместной деятельности налоговых и таможенных органов в РФ представляется целесообразным и необходимым сформулировать основные принципы их взаимодействия и отнести к ним:

1) законность совместной деятельности налоговых и таможенных органов. Принцип законности взаимодействия налоговых и таможенных органов является основополагающим принципом их совместной деятельности.

2) конфиденциальность. Одной из наиболее важных правовых форм сотрудничества налоговых и таможенных органов, является информационный обмен, который осуществляется в целях эффективного администрирования обязательных платежей, а также осуществления финансового контроля и финансово-правового принуждения.

Принцип конфиденциальности состоит в установлении императивной обязанности по соблюдению должностными лицами налоговых и таможенных органов специального правового режима защиты полученной и передаваемой информации в целях недопустимости утраты указанной

¹ Семенов К.О. Об основных правовых принципах взаимодействия налоговых и таможенных органов Российской Федерации // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2019. № 2 (127). С. 233-240.

информации либо ее разглашения третьим лицам, а также в возможности ее использования только непосредственно в целях финансовой деятельности².

Чрезвычайная важность соблюдения указанного принципа при осуществлении финансовой деятельности обусловлена тем, что при незаконном разглашении либо несанкционированном доступе к соответствующей информации возникает угроза национальной безопасности, а также нарушения конституционных прав и законных интересов хозяйствующих субъектов³.

3) гласность. Данный принцип может быть логически выведен из совокупности норм права, содержащихся в источниках финансового права, составляющих правовые основы взаимодействия налоговых и таможенных органов.

Например, деятельность таможенных органов основана на принципе гласности действий должностных лиц таможенных органов (п. 5 ч. 1 ст. 254 Закона о таможенном регулировании), рядом правовых норм, закрепленных в НК РФ, также закреплен принцип гласности (п. 1 ст. 5, абз.4 п.1 ст. 32 НК РФ)⁴⁵

Представляется, что в рамках взаимодействия налоговых и таможенных органов РФ конкретное содержание принципа гласности (открытости) состоит в обеспечении открытости и публичности деятельности этих органов власти, в связи с чем нормами права закреплена необходимость информирования неопределенного круга лиц о результатах своей совместной финансовой деятельности.

Например, общедоступной является информация о результатах взаимодействия налоговых и таможенных органов, в том числе о результатах совместных контрольных мероприятий, которые ежемесячно публикуются на официальном сайте ФТС России⁶.

4) безвозмездность. Информационное взаимодействие налоговых и таможенных органов осуществляется на безвозмездной основе согласно статье 3 Соглашения о сотрудничестве.

5) оперативность. Принцип исходит из необходимости своевременного получения информации в целях предупреждения и устранения допущенных в различных сферах нарушений финансовой дисциплины.

В качестве недостатков нормативно-правового регулирования можно определить отсутствие в Соглашении о сотрудничестве конкретных механизмов ответственности должностных лиц налоговых и таможенных органов в случае несоблюдения соответствующих сроков;

б) взаимность. Анализ правовых норм, закрепляющих правовые основы взаимодействия налоговых и таможенных органов, позволяет логически вывести из них принцип взаимности, которым «пронизана» вся совместная деятельность налоговых и таможенных органов, находящая свое отражение в различных правовых и неправовых формах взаимодействия налоговых и таможенных органов.

Под взаимностью следует понимать двустороннее добровольное сотрудничество налоговых и таможенных органов в целях обеспечения наиболее эффективного администрирования обязательных платежей, осуществления финансового контроля, обеспечения финансовой дисциплины посредством осуществления согласованных действий в рамках финансовой деятельности, урегулированной нормами права.

Финансово-правовой характер совместной деятельности налоговых и таможенных органов проявляется в ряде взаимных обязанностей данных органов, установленных нормами права, указывающих на необходимость предоставления соответствующей специальной информации, проведения скоординированных контрольных мероприятий, обязательность совместной разработки методик противодействия финансово-правовым нарушениям, разработки мер по совершенствованию

² Коновалов, А.В. Действие принципов права и их роль в формировании правопорядка / АЗ. Коновалов // Lex Russica. - 2018. - № 10. - С. 9-18.

³ Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с изм. и доп. от 21 июля 2014 г. № 11 -ФКЗ) // Российская газета. - 1993. - 25 дек.; СЗ РФ. - 2014. - № 30 (ч. 1), ст. 4202.

⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (с изм. и доп. от 2 августа 2019 г. № 269-ФЗ) // СЗ РФ. -1998. - № 31, ст. 3824; 2019. - № 31, ст. 4428.

⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (с изм. и доп. от 29 сентября 2019 г. № 359-ФЗ) // СЗ РФ. - 2000. - № 32, ст. 3340. 2019. - № 39, ст. 5375.

⁶ Саттарова, Н.А. О принципах финансового права [Текст] / Н.А. Саттарова // Вестник Института права Башкирского государственного университета. - 2018. - № 1 (1). - С. 56-67.

деятельности, связанной с осуществлением финансового контроля и применением мер финансово-правового принуждения⁷.

Практическая значимость принципа взаимности подтверждается успешной совместной финансовой деятельностью ФТС России и ФНС России в рамках которой осуществляются скоординированные контрольные мероприятия, а именно - совместные проверки полноты и своевременности выполнения организациями и индивидуальными предпринимателями финансовых обязательств перед государством, что приносит положительный эффект в процессе формирования доходной части бюджета РФ. Таким образом, принцип взаимности есть первостепенное и необходимое начало взаимодействия налоговых и таможенных органов.

Правовые основы совместной деятельности налоговых и таможенных органов в настоящее время закреплены в нормах законодательства РФ о таможенном регулировании (ст. 222 Закона о таможенном регулировании).

На основе представленного исследования принципов взаимодействия налоговых и таможенных органов представляется необходимым дополнить имеющуюся статью и закрепить объективно существующие и выведенные логически в настоящем исследовании принципы взаимодействия налоговых и таможенных органов, путем дополнения части 3 статьи 222 Закона о таможенном регулировании пунктом вторым следующего содержания:

«Взаимодействие налоговых и таможенных органов основано на принципах законности, конфиденциальности, гласности, безвозмездности, оперативности, взаимности».

Закрепление принципов взаимодействия налоговых и таможенных органов в одном из основных нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность таможенных органов, позволит обеспечить их неукоснительное соблюдение как налоговыми, так и таможенными органами⁸.

Как было ранее установлено, помимо того, что взаимодействие налоговых и таможенных органов основано на совокупности правовых принципов, оно также проявляется в различных формах их правотворческой и правоприменительной деятельности. Конкретные формы взаимодействия данных органов закреплены в различных источниках финансового права.

Конкретные формы взаимодействия налоговых и таможенных органов нацелены на совместное выявление, пресечение и предупреждение нарушений финансовой дисциплины, а также повышение эффективности администрирования обязательных платежей.

Обмен информацией, который осуществляется как на постоянной основе, так и по запросам сторон - является наиболее распространенной формой взаимодействия налоговых и таможенных органов. Перечень информации, уровни взаимодействия, а также способы ее предоставления определяются на взаимной основе ФТС России и ФНС России.

Взаимодействие налоговых и таможенных органов необходимо не само по себе, а причинно обусловлено объективной необходимостью осуществления вышеперечисленных видов деятельности во взаимодействии в связи с имеющейся взаимной связью рассмотренных видов деятельности налоговых и таможенных органов.

В связи с вышесказанным, представляется обоснованным сформулировать понятие **формы взаимодействия налоговых и таможенных органов**, как способ осуществления ими совместных действий, направленных на эффективное администрирование обязательных платежей, выявление, пресечение и предупреждение нарушений финансовой дисциплины, а также привлечение лиц, допустивших такие нарушения, к установленным видам юридической ответственности⁹.

Сами формы взаимодействия налоговых и таможенных органов являются правовыми и неправовыми. Как было указано выше, правовые формы взаимодействия отличаются от неправовых тем, что влекут определенные юридические последствия для субъектов, участвующих в соответствующих финансовых правоотношениях, и выражаются в конкретных актах правотворчества и правоприменения.

⁷ Цареградская, Ю.К. Финансовое право и цифровая экономика / Ю.К. Цареградская // Глобализация и публичное право: сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. (26 октября 2018 г.). - М.: РУДН, 2019. - С. 59-63.

⁸ Ядрихинский, С.А. О правозащитной функции налоговых органов / С.А. Ядрихинский // Юридическая наука и практика. - 2018. - Т. 14. - № 3. - С. 32-39.

⁹ Шохин, С.О. Электронная таможня - сегодня и завтра (правовые аспекты) / С.О. Шохин // Таможенное дело. - 2018. - № 3. - С. 16-19.

Последствия неправовых форм взаимодействия могут носить: 1) информационно-методологический характер (обмен опытом и методиками осуществления финансового контроля); 2) организационный характер (создание совместных рабочих групп, проведение совместных совещаний и т.п.); 3) образовательный характер (проведение совместных мероприятий, нацеленных на повышение квалификации сотрудников налоговых и таможенных органов); 4) материально-технический характер (разработка и внедрение совместных информационных систем и систем межведомственного взаимодействия).

В соответствии со ст. 19 Соглашения о сотрудничестве взаимодействие налоговых и таможенных органов осуществляется на различных уровнях (федеральном, региональном (межрегиональном) и территориальном), соответствующих ранее исследованной структуре систем налоговых и таможенных органов.

На федеральном уровне ФТС России и ФНС России осуществляют взаимодействие в таких правовых формах, как разработка совместных ведомственных правовых актов в установленной сфере деятельности, а также обмен информацией посредством предоставления друг другу наибольшего объема сведений в плановом порядке, которые затем доводятся в порядке подчиненности до сведения территориальных органов. Кроме того, на федеральном уровне реализуются практически все неправовые формы взаимодействия налоговых и таможенных органов¹⁰.

На иных уровнях взаимодействие налоговых и таможенных органов осуществляется в большей степени в правоприменительной деятельности посредством реализации правовых форм взаимодействия по обмену информацией и проведению совместных проверочных мероприятий.

При этом необходимо выделить различные направления взаимодействия складывающиеся: при предоставлении налоговыми и таможенными органами информации, необходимой для целей таможенного и налогового контроля, а также пресечения и предупреждения нарушений финансовой дисциплины; при проведении скоординированных контрольных мероприятий при осуществлении финансового контроля; при администрировании косвенных налогов, уплачиваемых налогоплательщиками в связи с перемещением товара через таможенную границу ЕАЭС; при осуществлении валютного контроля; при защите налоговыми (таможенными) органами информации, составляющей налоговую, таможенную, банковскую и валютную тайну.

Таким образом, на основании изложенного можно сделать вывод, что финансово-правовые аспекты взаимодействия налоговых и таможенных органов РФ проявляются в настоящее время в таких правовых формах их взаимодействия, как:

1. обмен информацией для целей осуществления финансового контроля и администрирования косвенных налогов;
2. проведение скоординированных контрольных мероприятий в рамках налогового, валютного и таможенного контроля.

Данные аспекты отражают правовой статус налоговых и таможенных органов как субъектов финансового права.

Библиографический список:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с изм. и доп. от 21 июля 2014 г. № 11 -ФКЗ) // Российская газета. - 1993. - 25 дек.; СЗ РФ. - 2014. - № 30 (ч. 1), ст. 4202.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (с изм. и доп. от 2 августа 2019 г. № 269-ФЗ) // СЗ РФ. -1998. - № 31, ст. 3824; 2019. - № 31, ст. 4428.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (с изм. и доп. от 29 сентября 2019 г. № 359-ФЗ) // СЗ РФ. - 2000. - № 32, ст. 3340. 2019. - № 39, ст. 5375.
4. Семенов К.О. Об основных правовых принципах взаимодействия налоговых и таможенных органов Российской Федерации // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2019. № 2 (127). С. 233-240.
5. Коновалов, А.В. Действие принципов права и их роль в формировании правопорядка / АЗ. Коновалов // Lex Russica. - 2018. - № 10. - С. 9-18.
6. Саттарова, Н.А. О принципах финансового права [Текст] / Н.А. Саттарова // Вестник Института права Башкирского государственного университета. - 2018. - № 1 (1). - С. 56-67.

¹⁰ Шатеева, Е. Надёжный контроль без лишних барьеров / Е. Шатеева // Таможня. - 2017. - № 22 (429). - С. 20-21.

7. Цареградская, Ю.К. Финансовое право и цифровая экономика / Ю.К. Цареградская // Глобализация и публичное право: сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. (26 октября 2018 г.). - М.: РУДН, 2019. - С. 59-63.
8. Ядрихинский, С.А. О правозащитной функции налоговых органов / С.А. Ядрихинский // Юридическая наука и практика. - 2018. - Т. 14. -№ 3. - С. 32-39.
9. Шохин, С.О. Электронная таможня - сегодня и завтра (правовые аспекты) / С.О. Шохин // Таможенное дело. - 2018. - № 3. - С. 16-19.
10. Шатеева, Е. Надёжный контроль без лишних барьеров / Е. Шатеева // Таможня. - 2017. - № 22 (429). - С. 20-21.

Рахимов Фаррух Дильмурадович
Rakhimov Farrukh Dilmuradovich

Старший преподаватель Центра повышения квалификации при
Государственном налоговом комитете Республики Узбекистан

E-mail: f.rakhimov@rambler.ru

УДК 336.226.32

ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕКТА ОБЛОЖЕНИЯ НАЛОГОМ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В НОВОЙ РЕДАКЦИИ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

AMENDMENTS INTO THE WAYS OF DETERMINING THE OBJECTS OF THE VALUE ADDED TAX IN THE NEW EDITION OF THE TAX CODE OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Аннотация: В данной статье рассмотрены изменения в порядке определения оборотов по реализации товаров (оказании услуг) при администрировании налога на добавленную стоимость. Проанализированы положительные стороны и недостатки внесенных изменений, приведено сравнение с соответствующими нормами предыдущей редакции Налогового кодекса. Даны рекомендации по совершенствованию порядка определения оборотов по реализации товаров (оказании услуг).

Abstract: This article observes the changes in the ways of determining the turnover of the sales of goods and services within administering value added tax. It also provides analysis on positive aspects and shortcomings of applied amendments, as well as a comparison with the relevant norms of the previous edition of the Tax Code. The Article is concluded with recommendations on further improvement on determining the turnover of sales of goods and services.

Ключевые слова: имущество, товар, услуга, оборот по реализации, экономическая оправданность, налог на добавленную стоимость, Налоговый кодекс, уставный фонд, учредитель, первоначальный вклад, уменьшение доли, давальческое сырьё.

Key words: property, goods, services, sales turnover, economic reasonableness, value added tax, Tax Code, statutory fund, founder, initial contribution, share reduction, tolling raw materials.

Следует отметить, что новая редакция НК, вступившая в силу с 1 января 2020 года, имеет концептуальных отличий от предыдущей редакции. Изменения затронули как общую, так и особенную его части.

В частности, существенно изменились нормы по налогу на добавленную стоимость, в том числе – определение оборотов по реализации товаров и услуг (ст. 239 НК). Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Прежде всего, – сузилось применение термина «имущество». Вместо него в данном разделе Кодекса, главным образом, используется термин «товар».

В редакции Налогового кодекса 2007 года под имуществом понимались материальные (в том числе денежные) средства, ценные бумаги, доли (паи, вклады), а также нематериальные объекты, могущие быть объектами владения, пользования и распоряжения.

В новой редакции Кодекса под товаром понимается любой предмет природы или человеческой деятельности (в том числе – интеллектуальной), имеющий стоимостную оценку и предназначенный для реализации. Также «товаром» могут быть имущественные права.

Определение – «предназначенный для реализации» – ограничивает круг объектов, в отношении которых можно применить определение «товар». К примеру, можно ли считать «товаром» имущество, не предназначенное для реализации, но безвозмездно переданное другому лицу? Этот вопрос на практике обязательно возникнет в будущем и перед налогоплательщиками, и перед налоговыми органами.

Другим новшеством и принципиальным моментом в новом Кодексе является применение понятия «экономической оправданности» при безвозмездной передаче товаров или безвозмездном оказании услуг. Кодекс называет условия, при которых подобные операции признаются экономически оправданными:

- операции произведены в целях осуществления деятельности, направленной на получение дохода;
- они необходимы для сохранения или развития такой предпринимательской деятельности, и связь расходов с предпринимательской деятельностью обоснована;
- они вытекают из положений законодательства.

С одной стороны, введение термина «экономическая оправданность», несомненно, несёт пользу налогоплательщикам, так как дает возможность уменьшать издержки, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью. Однако необходимо дополнительное официальное разъяснение порядка применения данной нормы, чтобы в дальнейшем избежать возможных разногласий в ее трактовке.

Например, с точки зрения налогоплательщика бесплатная передача образцов своей продукции потенциальным клиентам является рекламной акцией и возможностью расширить перечень партнеров. В то время как налоговые органы могут расценить это как попытку сокрытия выручки. Следовательно, нужно законодательно определить исчерпывающий перечень операций, удовлетворяющих вышеуказанным условиям, а также максимальные объёмы продукции и услуг, которые могут передаваться (оказываться) бесплатно.

Еще одним важным нововведением являются изменения в нормативном регулировании операций, связанных с долями учредителей в уставных фондах юридических лиц. В случае, если учредитель принимает решение забрать свою долю либо уменьшить ее в счет получения товаров (услуг) от юридического лица, данные операции рассматриваются в качестве облагаемого оборота. В предыдущей редакции Кодекса уплата учредителю его доли в уставном фонде юридического лица имуществом в пределах первоначального вклада при выходе из состава учредителей не являлась облагаемым оборотом.

Данные изменения, на наш взгляд, оправданы, так как ранее Кодекс не уточнял, что означает «первоначальный вклад», а также – является ли уменьшение доли в уставном фонде облагаемым оборотом. Это приводило к разногласиям в трактовках между налогоплательщиками и налоговыми органами. Кроме того, некоторые недобросовестные налогоплательщики в целях уклонения от уплаты НДС злоупотребляли нормой, позволявшей забирать долю в уставном фонде имуществом (кроме денежных средств) при выбытии из состава участников без начисления налога на добавленную стоимость.

В новом Кодексе в состав облагаемого оборота включены:

- операции по выкупу акций эмитентом у акционера в счет передачи акционеру товаров (оказания услуг), а также передача акционеру товаров (оказания услуг) при ликвидации юридического лица;
- передача налогоплательщиком принадлежащего ему имущества (оказание услуг) членам органа управления, работникам, членам их семей, либо другим лицам для использования ими в личных целях, не связанных с предпринимательской деятельностью налогоплательщика, если сумма налога по такому имуществу (услугам) полностью либо частично принята к зачету;
- утрата товара, помещенного под таможенную процедуру свободной таможенной зоны без уплаты налога, в случае необходимости уплаты налога при других обстоятельствах;
- реализация или безвозмездная передача ваучеров, предоставляющих право на получение товаров (услуг);
- передача товаров и иного имущества на давальческой основе в случае, если товары и (или) имущество не возвращены в виде продукта переработки в срок, установленный договором.

Последний абзац нуждается в комментарии. На наш взгляд, без законодательного установления предельных сроков переработки двальческого сырья (в разрезе видов сырья) у налогоплательщиков всегда будет возможность продлить оговоренные в договоре сроки путем подписания дополнительного соглашения, что лишает норму смысла.

Значительные изменения произошли в перечне операций, не признающихся оборотом по реализации. В новом Кодексе данные операции отражены во второй части статьи 238. И на наш взгляд, Кодекс не отвечает на вопросы, важные с точки зрения применения данной нормы.

В частности, в редакции Кодекса 2007 года передача товаров и оказание услуг для собственных нужд налогоплательщика, рассматриваемые как его расходы (за исключением не вычитаемых при расчете налога на прибыль юридических лиц расходов), внутривозвратный оборот, а также выполнение строительных, монтажных, строительно-монтажных работ собственными силами

для собственных нужд налогоплательщика не рассматривались как облагаемый оборот. В новом Кодексе данные моменты не разъяснены, что в дальнейшем может негативно отразиться на исполнении налогоплательщиками своих налоговых обязательств.

Резюмируя изложенное, хотелось бы отметить, что хотя новая редакция Налогового кодекса наполнена качественно новым содержанием, определенные его нормы нуждаются в доработке. Так, в рамках рассмотренных выше норм видится целесообразным:

1. Дополнить определение товара (статья 45) и изложить его, например, в следующей редакции: «Товаром признается любой предмет природы или человеческой деятельности (в том числе – интеллектуальной), который имеет стоимостную оценку и может быть объектом владения, пользования и распоряжения (включая реализацию)»;

2. Законодательно определить исчерпывающий перечень операций, удовлетворяющих понятию «экономической оправданности», включая максимальные объемы товаров и услуг, которые могут передаваться (оказываться) бесплатно.

3. В целях наполнения смысловым содержанием пункта 7 части четвертой статьи 239 Кодекса, следует определить предельные сроки переработки давальческого сырья в зависимости от его видов.

4. Дополнить часть вторую статьи 238 нормой, предусматривающей неотнесение операций, связанных с передачей товаров и оказанием услуг для собственных нужд налогоплательщика, рассматриваемых как его расходы (за исключением расходов, не вычитаемых при расчете налога на прибыль юридических лиц), с внутризаводским оборотом, а также выполнением строительных, монтажных, строительно-монтажных работ собственными силами для собственных нужд налогоплательщика, к облагаемым НДС оборотам.

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Республики Узбекистан (старая редакция) (Утвержден Законом Республики Узбекистан от 25.12.2007 г. № ЗРУ-136).

2. Закон Республики Узбекистан (новая редакция) (Утвержден Законом Республики Узбекистан от 30.12.2019 г. № ЗРУ-599).

Шукуров Иззатилло Хикматович
Shukurov Izzatillo Hikmatovich

Самаркандская институт экономики и сервиса

Базаров Зафарали Музаффарович
Bazarov Zafarli Muzaffarovich

Самаркандская институт экономики и сервиса

Рашидова Севара Рузибаевна
Rashidova Sevара Ruzibaevna

Самаркандская институт экономики и сервиса

УДК 338.46

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КЕЙТЕРИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСТОРАНАХ

FEATURES OF ORGANIZING CATERING SERVICES IN RESTAURANTS

Аннотация: В этой статье рассматриваются исследования в области общественного питания и кейтеринга. Исследование подтверждены научными данными в этой сфере.

Annotation: This article discusses research in the field of catering and catering. The study is confirmed by scientific data in this area.

Ключевые слова: кейтеринг, кухня, напиток, ресторан, доставка

Keywords: catering, kitchen, beverage service, restaurant, delivery

In the early 1990s, new public catering businesses began to emerge. Most of them have been converted into restaurants, kitchens, and more. However, the level of service remains old. Today, the restaurant business is experiencing complex structural processes. This business requires equipment maintenance staff, food and beverage suppliers, designers and many other professionals.

Catering is now playing an important role in the food industry. Catering offers a wide range of options. With the help of portable restaurant service, you can arrange large dinners, small private dinners, children's holidays and outdoor barbecues [1]. Catering in Uzbekistan began to develop in the early 2000s. Currently, delivery of home-based meals for catering is well established in many cities across the country. Numerous catering companies, cafes and restaurants have started to appear in different cities around the country.

In the scientific literature the following definitions are given to the catering:

Catering preparation, storage and where appropriate, delivery of food for consumption, at the place of preparation or a satellite unit [2].

Catering is the business of providing foods and beverage service to the people at a remote location. It is a part of food and beverage service sector. For example, arranging food services at a wedding location [3].

“Catering is the business of providing food service at a remote site or a site such as a hotel, hospital, pub, aircraft, cruise ship, park, filming site or studio, entertainment site, or event venue.” [4].

In the definitions above, catering is described as street food, separate meals, and meals.

Today, mobile food services are becoming increasingly popular: delivery of lunch to the offices, celebrations and events in rented architectural monuments, buildings with 300 or more people.

Providing these services at the highest level in any location is called a catering service. Catering is the organization of holidays, corporate events, mobile and picnic services in summer picnics, where the client wishes.

With the development of the catering industry and growing consumer demand, only one supplier can offer multiple services. Catering services are now available in developed countries.

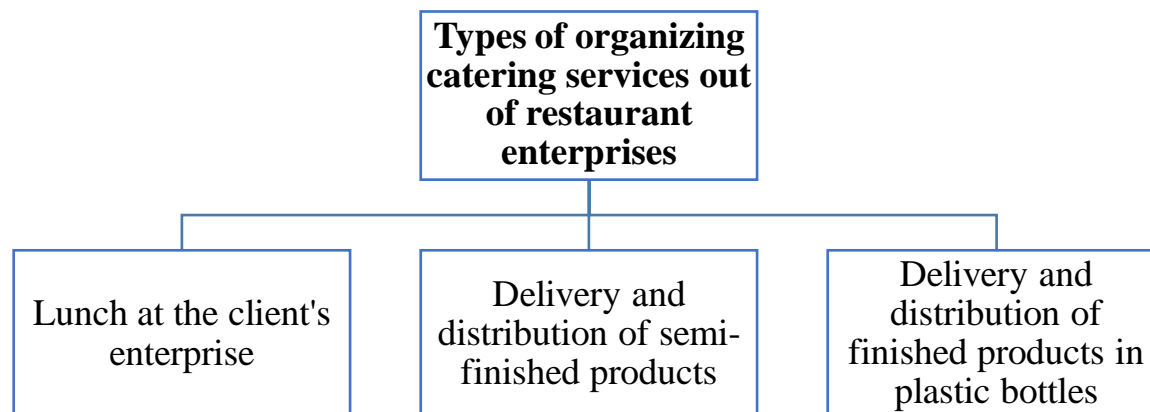
Catering services within the dining establishment are closer to the traditional restaurant service and are the most common type of service. In addition to organized meals, the client is provided with rooms for various events and ceremonies. Usually, the restaurant serves 100 or more customers. Such rooms are called a banquet hall. All types of services are located in this building. This facilitates catering. There will be a dining room, food storage refrigerators, sanitation facilities and a storage room. Another advantage of indoor catering is the availability of a special storage room, utensils and kitchen utensils, tableware and decorative

elements. Catering services are free of charge in restaurants, delivery, installation, and cooking. It also saves a lot of time and energy for celebrations

Catering outside the catering enterprise (off-premise catering) involves serving a customer's choice. The food will be served at the restaurant and then delivered to the venue. The restaurant is responsible for the quality of the food, the preparation and delivery of food, the servicing, the quality of service, the cleanliness of the place. At the end of the event, the restaurant will pay the bills with the customer. In most developed countries, many companies turn to cater to their employees in remote areas [5].

This catering service can be divided into 3 groups (Figure 1).

1. Lunch at the client's enterprise;
2. Delivery and distribution of semi-finished products;
3. Delivery and distribution of finished products in plastic bottles.



1-figure. Types of organizing catering services out of restaurant enterprises

Social Catering is the use of restaurant equipment, tools for customer cooking. The restaurant that provides social catering is in booking a menu, a table service, and an appointment with a customer. The restaurant will be responsible for cleaning the building after the event. The customer uses social catering to organize family celebrations. At the request of the customer, the restaurant can offer some table service items.

Sale of ready-made culinary products (sandwiches, dough confectionery products wrapped in cellophane film) will be sold during carnivals, festivals and sporting events, sandwich sandwiches, pastry confectionery, ready-made culinary products and drinks.

VIP - Catering envisages servicing. This service includes high-quality chefs, waiters and cutting-edge catering techniques. Where the customer chooses, the products are processed and cooked under his supervision. Employees of this service may also be in the customer service for long trips.

Street bars, cocktails and drinks will be available at the event, either individually or in full. The mobile bar is a compact mobile design that allows for a high-end cocktail process as a real bar. This process also involves the work of specialists: bartender, assistant bartender, and waiters. The bar also includes supplies, supplies and dishes, alcohol, juice and ice.

In conclusion, it is possible to improve the quality of catering services and create new jobs through the establishment of catering services.

Библиографический список:

1. Эрдош Д. Кейтеринг. Как успешно вести выездной ресторанный бизнес. М.: Альпина Бизнес Бокс, 2013.
2. ISO/TS 22002-2: 2013(E).
3. Food and Beverage Services tutorials point simply easy learning. Copyright 2016 by Tutorials Point (I) Pvt.Ltd.
4. <https://en.m.wikipedia.org/wiki/Catering>.
5. Погодин К.С. Кейтеринг. Практическое руководство для владельцев и управляющих : учеб. пособие. Ресторанные ведомости. 2011.

Huda TarakjiMaster Student at Samara State National Research University, Institute of Economics and Management, Department of Management. Email: hudatarakje@gmail.com

УДК 338.24

**ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КОМПАНИИ ПОСЛЕ
ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ 3D ПЕЧАТНОЙ ПРОДУКЦИИ****ASSESSMENT COMPANY'S SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP AFTER
IMPLANTATION OF NEW 3D PRINTED PRODUCTS**

Аннотация. В данной статье представлена модель оценки устойчивого предпринимательства путем добавления новых технологий на предприятие. Объектом исследования является ООО Юрмакс. Целью исследований является определение группы показателей для оценки устойчивости до и после внедрения новой технологии. Предложена и апробирована система из двух групп количественных и качественных показателей для оценки устойчивого развития стоматологической отрасли до и после внедрения новой технологии 3D-печати. Представлены и обсуждены результаты количественных и качественных групп показателей. Некоторые показатели показали положительное прогнозирование, но другие дали положительные и отрицательные результаты прогнозирования, что затрудняет оценку устойчивости.

Abstract. This paper introduces a model for assessing sustainable entrepreneurship of adding new technology to the enterprise. The study object is the LLC Yurmax. The study aim is to define a group of indicators to judge the sustainability before and after adding new technology. A system of two groups of quantitative and qualitative indicators was proposed and tested to assess the sustainability development of dental industry before and after adding a new 3D printing technology. The results of quantitative and qualitative groups of indicators have been presented and discussed. Some indicators shown positive forecasting, but others gave positive and negative forecasting results making the sustainability judging hard.

Ключевые слова: устойчивое предпринимательство, количественные показатели устойчивости, качественные показатели устойчивости, оценка устойчивости

Key words: sustainable entrepreneurship, sustainability quantitative indicators, sustainability qualitative indicators, assessing sustainability

Introduction

The purpose of the work is to assess the sustainable entrepreneurship of implantation of new 3d printed products to LLC Yurmax. A business plan will be developed for the project implementation of 3d printing products in LLC Yurmax, where a PEST analysis of the external environment will be introduced with the for main factors: political, economic, socio-cultural and technological factors. After conducting the PEST analysis, an analysis of the company strengths, weaknesses, opportunities and threats that affect the LLC Yurmax now and, in the future, will be conducted and called SWOT analysis. One of the most important methods that allows evaluating or measure the performance of the project is Balanced scorecard (BSC) method. This method is discussed and introduced after constructing the SWOT analysis.

A company's sustainability can be judged by a selected number of indicators, indexes, and benchmarks. While reporting allows for a systematic disclosure of sustainability practices implemented by a company, indicators help assess a company's performance vis-à-vis a certain goals or targets. A system of indicators that assess the development and sustainability of dental industry will be proposed. Furthermore, assessing of sustainability development of entrepreneurship before and after the use of high technology in the dental industry will be conducted and tested with two groups of qualitative and quantitative indicators, each of them contains four sub groups: social, environmental, economic, and technological levels.

Development of Business Plan

Strategy planning process often requires five steps [5,75; 6,120]:

1. Strategy development based on PEST and SWOT to build sustainable competitive advantage;
2. Balanced scorecard BSC development;
3. Management model development based on a balanced scorecard;
4. Budgeting system development;
5. Reporting and management analysis system development.

It is needed to conduct a situational analysis to develop a strategy, this in terms includes PEST

analysis, make the development of the script using «product-market» matrices and conduct a SWOT – analysis [5,90].

A PEST analysis (political, economic, socio-cultural and technological) [1,175; 2,210; 3,112] describes a framework of macro-environmental factors used in the environmental scanning component of strategic management. It is part of an external analysis when conducting a strategic analysis or doing market research, and gives an overview of the different macro-environmental factors to be taken into consideration.

PEST Analysis helps us to understand the Political, Economic, Social, and Technological changes that will shape your business environment. Considering these four areas, PEST analysis was conducted for LLC Yurmax, (Table 1).

The basic PEST analysis includes the main following four factors:

1. Political factors that impact the dental industry are related to insurance mandates, tax legislation changes, and consumer protection. Government spending for healthcare can be affected by tax policy changes. It can be a benefit, allowing for increased subsidies.

2. Economic factors of dental organizations will be affected by many economic factors, especially inflation, unemployment, and interest rates.

3. Social factors of dental industry rely on understanding the changes in demographics and public values. Many people start following healthy methods to protect their teeth or mouth from disease.

4. Technological factors, nowadays in dental industry we can see positive changes in treatments because of technological advancements. Developments with medical devices allow patients to receive better care.

Table 1 – Analysis of external environment using PEST analysis

	Factor, Threats and Opportunity
Political	<ol style="list-style-type: none"> 1. Changing tax legislation 2. Changing employment regulations 3. Changing of consumer protection laws 4. Changing of insurance mandates
Economic	<ol style="list-style-type: none"> 1. The decrease of ability to pay meditation rate under inflation or unemployment cases. 2. The increase in cost of new technological dental instruments.
Social	<ol style="list-style-type: none"> 1. Increasing healthy habits 2. Decreasing the need to dental industry
Technological	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rapid technological obsolescence 2. Developing of new technological instruments 3. Increasing efficiencies of IT resources

SWOT analysis [5,90; 7.132] looks to strengths and weaknesses, and the opportunities and threats that faces our business, by focusing on the key factors affecting it now and in the future. Table 2 shows SWOT analysis of LLC Yurmax. After conducting the SWOT analysis, the company's strategy became clear when introducing a new product using additive technologies. After this stage, it is important to record all information to use one for next stages of development of BSC.

Table 2 – SWOT Analysis

	Helpful Strengths	Harmful Weaknesses
Internal Strategic Factors	<ol style="list-style-type: none"> 1. Multispecialty 2. Evidence based dentistry 3. High quality dental treatments 4. Unique selling propositions (USP) 5. Comfort before and after treatment 6. Reputation 7. Employ's productivity 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Shortage of staff 2. Waiting time – incorrect schedule 3. Bad financial management 4. Treatments and services might be considered expensive by customers
	Opportunities	Threats
External Strategic Factors	<ol style="list-style-type: none"> 1. More staff – recruitment 2. Continuing Professional Development (CPD) or Education (CE) 3. Reducing costs 4. Networking 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Competition 2. Over- marketing 3. General economy situation 4. Facilities 5. Staff dissatisfaction

One of the most important methods that allows evaluating or measure the performance of the project is Balanced scorecard (BSC). In this stage we can develop a Balanced scorecard BSC, that is presented in (Table 3).

Balanced scorecard (BSC) or the System of Balanced Indicators (the term was originally introduced by Robert S. Kaplan and David P. Norton in the early 1990s) [9,63; 10,186] refers to qualitative metrics to measure the efficiency of the information supply chain or in other words it's a performance measurement indicator. According to the initial proposal by Kaplan and Norton (1992), the BSC is designed as constituted by four groups of indicators.

The balanced scorecard links performance measures:

1. How do customers see us? (customer perspective)
2. What must we excel at? (internal perspective)
3. Can we continue to improve and create value? (innovation and learning perspective)
4. How do we look to shareholders? (financial perspective)

Table 3 – Setting goals and developing measures to improve the sustainability of entrepreneurship LLC Yurmax based on the balanced scorecard

Financial Perspective		Customer Perspective	
Goals	Measures	Goals	Measures
Increase average revenue generated by patients	<ol style="list-style-type: none"> 1. Average annual production per active patient 2. Improve payments collection ratio up to 98% 3. Introduce to new patients the treatment plan, not just a solution of the actual problem 4. Improve patient's engagement 	Improve payments collection ratio up to 98.5% Introduce to new patients the treatment plan, not just a solution of the actual problem	Accounts Receivable, <ol style="list-style-type: none"> 1. Average Production Per New Patient, 2. Develop a marketing system that will promote practice to new patients 3. Improve the quality of initial treatments and marketing materials
Decrease Costs	<ol style="list-style-type: none"> 1. Overhead (Operating expenses) 2. Reduce the number of broken appointments 3. Profitability, % 	Improve patient's engagement Reduce the number of broken appointments	<ol style="list-style-type: none"> 1. % of whitening procedures 2. Do quality assurance to prevent patients from being lost in the future 1. FTAs, % 2. Do a data-driven decision when choosing marketing methods
Internal Business Perspective		Innovation and Learning Perspective	
Goals	Measures	Goals	Measures
Develop a marketing system that will promote practice to new patients Improve the quality of initial treatments and marketing materials Do quality assurance to prevent patients from being lost in the future Do a data-driven decision when choosing marketing methods	<ol style="list-style-type: none"> 1. % of new patients 2. Track and improve employees' efficiency New patient conversion rate, % % of patients who leaves a dental practice <ol style="list-style-type: none"> 1. Amount paid per active patient per year, \$ 2. Train team to present treatment plans 	Track and improve employees' efficiency Train team to present treatment plans	Annual production per full time employee, \$ Treatment acceptance rate, %

Development a System of Indicators to Assess the Sustainability of the Development of Dental industry

A company's sustainability can be judged by a selected number of indicators, indexes, and benchmarks. While reporting allows for a systematic disclosure of sustainability practices implemented by a company, indicators help assess a company's performance vis-à-vis a certain goals or targets.

The topic of enterprise sustainability has been explored by E.N. Kucherova, and singled it out as a combination of industrial, managerial environmental, marketing, social and economic sustainability [12,210; 14,42]. Based on these species, she proposed the following indicators, presented in Table 4.

Table 4 – Indicators of sustainability of the enterprise

Type of sustainability	Elements of sustainability	Main indicators and coefficients
Production sustainability	Cost of fixed assets. Production capacity. Number of industrial and production personnel.	Cost of fixed assets. Production capacity utilization rate. Number of industrial and production personnel.
Marketing sustainability	Competitive environment	Indicators of competitiveness of products
Socioeconomic sustainability	HR sustainability	Turnover rate for admission, turnover rate, and consistency of staff, the factor of constancy of composition frames.
Environmental sustainability	Ecological safety	The coefficient of ecological stability.
Financial sustainability	Financial safety	A set of indicators of financial safety.

The classic version of the model of sustainable growth, which is often noted in scientific papers, is a formula proposed in 1977 by the American scientist R. Higgins. This model has been modernized and improved many times; its simplest version has the form [14,183; 15,83]:

$$\Delta M = R_p K_c (A/E) d * 100\%$$

Where ΔM – is the possible growth rate of sales of products that does not violate the financial equilibrium of the organization, %;

K_c – the capitalization rate of net profit.

A – value of the organization's assets.

d – the asset turnover ratio.

E – amount of the organization's equity.

R_p – net margin or net profit margin

The main idea of this formula is as follows: sustainability increases in direct proportion to the share of equity, and no matter how it is changed or rewritten, this idea will continue to this day. This equation has been modified by L.A. Bazarova to reflect the effectiveness of the management process, and took into account such parameters as: the innovative potential of the enterprise — γ , as well as the level of organization of the team — α , which will help or slow down the process of joint actions. The modified formula is as follows [14,188]:

$$\Delta B = R_p K_c (A / E) d * \gamma * \alpha * 100\%$$

The coefficients that allow us to assess the sustainable development of the enterprise were divided into two groups, based on the formed qualitative and quantitative goals, and each one separated into four levels: social, environmental, economic and technological. These coefficients allow assessing the sustainable development of the enterprise in accordance with its qualitative and quantitative characteristics in each of the areas of sustainable development (social, environmental, economic, technological), while taking into account their interaction by levels (Table 5).

Table 5 - The system of indicators of sustainable development of the enterprise

Quantitative (N)	Qualitative (Q)
Social Level	
Coef. salary arrears (Ksa); Coefficient of the ratio of the average wage in the enterprise to the average wage in the industry (Kaw)	The coefficient of stability of staff (Kss) Proportion of highly qualified personnel (Kqp)
Environmental Level	
The ratio of environmental protection measures (Kep) Coefficient of nature (Kn)	The ratio of the intensity of environmental pollution (Kip) Coefficient of resource-saving technologies (Krs)
Economic Level	
Current liquidity ratio (Kcl) Coefficient of financial dependence (Kfd) The interest coverage ratio (Kic) Financial leverage ratio (Kfl)	The coefficient of efficiency of management (Kem) The ratio of net profit per employee management (Knpe)
Technological Level	
	Coefficient of renewal of the main funds (Krmf) The ratio of investment in fixed capital (Kifc)

The coefficients presented in table 5, are calculated basing on the formulas in table 6 and table 7 for both quantitative and qualitative coefficients [15, 93].

Table 6 – Quantitative coefficients

Coefficient	Characteristics	Calculation Formula
Social Coefficients		
Ratio of salary arrears (Ksa)	allows us to assess the sustainability of incentives that determine the needs of employees.	$\frac{\text{accrued salary} - \text{paid salary}}{\text{accrued salary}}$
Coefficient of the ratio of the average wage in the enterprise to the average wage in the industry (Kaw)	allows you to assess the level of social security of employees	$\frac{\text{average salary at the enterprise}}{\text{average salary for the industry}}$
Environmental Coefficients		
The ratio of environmental protection measures (Kep)	allows you to estimate the costs of environmental measures	$\frac{\text{environmental protection costs}}{\text{profit of the enterprise in the reporting pe}}$
Coefficient of nature (Kn)	allows you to estimate the proportion of the costs of natural resources per unit of final product	$\frac{\text{natural resource costs per unit}}{\text{unit cost of production}}$
Economic Coefficients		
Current liquidity ratio (Kcl)	the ability of assets to be quickly sold at a price close to the market, calculated using the formula allows you to assess the level of labor productivity	$\frac{\text{current asset}}{\text{current liabilities}}$
Coefficient of financial dependence (Kfd)	means how much the company's assets are financed by borrowed funds.	$\frac{\text{balance currency}}{\text{own capital}}$
The interest coverage ratio (Kic)	Assesses the company's level of protection from creditors as the excess of the profit available for debt servicing over the amount of accrued interest on loans	$\frac{\text{profit before tax}}{\text{interest on credit}}$
Financial leverage ratio (Kfl)	Financial activity of the organization to attract borrowed funds	$\frac{\text{borrowed capital}}{\text{own capital}}$

Table 7 – Qualitative coefficients

Coefficient	Characteristics	Calculation Formula
Social Coefficients		
The coefficient of stability of staff (Kss)	allows you to assess the stability of the number of employees	$\frac{\text{number of resignations}}{\text{average number of employees} + \text{number of employees accepted}}$
Proportion of highly qualified personnel (Kqp)	allows you to evaluate the level of General qualification of employees	$\frac{\text{number of highly qualified employees}}{\text{average number}}$
Environmental Coefficients		
The ratio of the intensity of environmental pollution (Kip)	allows you to evaluate how effective environmental measures are	$\frac{\text{charges for pollution in excess of limits}}{\text{total fee for environmental pollution}}$
Coefficient of resource-saving technologies (Krs)	allows you to estimate the cost of implementing low-waste and resource-saving technologies in relation to the profit of the enterprise	$\frac{\text{the cost of implementing lowwaste and saving technology}}{\text{profit of the company in the reporting period}}$
Economic Coefficients		
The coefficient of efficiency of management (Kem)	Allows you to evaluate the effectiveness of management	$1 - \frac{\text{costs per 1 employee of the AU} * \text{share of the number of managers}}{\text{the capitallabor ratio} * \text{capital productivity}}$
The ratio of net profit per employee management (Knpe)	Allows you to estimate the degree of net profit per management employee	$\frac{\text{net profit}}{\text{number of employees of the management apparatus}}$
Technological Coefficients		
Coefficient of renewal of the main funds (Krmf)	Indicates how much of the available at the end during the reporting period, fixed assets comprise new fixed assets	$\frac{\text{book value of the entered main funds}}{\text{cost of the main funds at the end of the year}}$
The ratio of investment in fixed capital (Kifc)	Determines the amount of funds allocated by the organization for property modification	$\frac{\text{volume of investments in fixed assets}}{\text{profit of the company for the reporting period}}$

Assessment Sustainability of the Development of Entrepreneurship in the Dental Industry “Before” And “After” the Use of High Technology

Practical application of indicators and predefined coefficients for assessing the level of sustainable development of an enterprise was carried out on the basis of the enterprise LLC Yurmax. To begin with, we will calculate the coefficients of the economic, environmental, technological, and social block for qualitative goals. for this purpose, we will use data from the enterprise reports [16,1; 17,1] (Table 8).

Table 8 - Calculation of qualitative sustainability coefficients

Qualitative Coefficients	2019 – Before Adding Tech.	Forecast For 2022 – After Adding Tech.
Social Coefficients		
The coefficient of stability of staff (Kss)	0.5140	0.5700
Proportion of highly qualified personnel (Kqp)	0.4413	0.4110
Environmental Coefficients		
The ratio of the intensity of environmental pollution (Kip)	1.0000	1.0000
Coefficient of resource-saving technologies (Krs)	0.1000	0.1910
Economic Coefficients		
The coefficient of management efficiency (Kem)	0.3120	0.3400
The ratio of net profit per employee management (Knpe)	0.3740	0.4170
Technological Coefficients		
Coefficient of shelf life of fixed assets (Kslfa)	0.6410	0.6820
The ratio of investment in fixed capital (Kifc)	0.4310	0.5710

The next group of coefficients that affect the sustainable development of the enterprise are indicators that take into account the quantitative goals of the enterprise. Data is provided in table 9.

Table 9 - Calculation of quantitative sustainability coefficients

Quantitative Coefficients	2019 – Before Adding Tech.	Forecast For 2022 – After Adding Tech.
Social Coefficients		
Ratio of salary arrears (Ksa)	0.0091	0.0170
Coefficient of the ratio of the average wage in the enterprise to the average wage in the industry (Kaw)	1.0500	1.1300
Environmental Coefficients		
The ratio of environmental protection measures (Kep)	0.3900	0.4000
Coefficient of nature intensity (Kni)	0.3640	0.3510
Economic Coefficients		
Current liquidity ratio (Kcl)	0.9270	1.1310
Coefficient of financial dependence (Kfd)	0.7230	0.6340
Coefficient of change in sales volume (Ksv)	0.6800	0.7100
The Coefficient of the enterprise profitability (Kep),	0.1700	0.1500

Conclusion

In this paper a PEST and SWOT analysis have been conducted on LLC Yurmax. A Balanced scorecard (BSC) method conducted to measure the performance of the enterprise. A system of indicators has been proposed and tested to assess the sustainability development of entrepreneurship.

By analyzing the results in table 8, it is possible to track the condition of the enterprise and its sustainable development in relation to quality goals. First, let's consider the group of economic coefficients. The management efficiency coefficient helps to assess the contribution of management activities to the final result of the organization's activities. The indicator can be used to characterize the effectiveness of management, the effectiveness of a particular management system. The values of the coefficient obtained as a result of calculations has been analyzed, there is a stable growth of this indicator, this indicates that the company and its management activities are going in the right direction.

In the group of technological coefficients, the expiration rate of fixed assets shows how much of their residual value is equal to the original cost for a certain period. There is a decrease in the shelf life of fixed assets, which indicates the obsolescence of existing equipment. Considering the group of social coefficients according to the company's quality goals. The analysis of the presented indicators demonstrates a satisfactory level of social stability. During the period under review, the stability increased, which indicates material satisfaction with the staff. This indicator is closely related to the share of highly qualified personnel,

since turnover and change of personnel entails the loss of qualified and experienced employees.

Considering the group of environmental coefficients, we can say that there is not enough sustainable development in the environmental sphere, since the environmental pollution coefficients are stable throughout the analyzed period and are at a high level. At the same time, there is a tendency to increase the level of environmental sustainability. This is evidenced by the growth of enterprises' spending on the development of resource-saving technologies and implementation of measures to preserve the environment.

By analyzing the results in table 9, The Coefficient of the enterprise profitability (Kep), shows the amount of profit that the enterprise (organization) will receive per unit of the cost of capital. We can conclude that the profitability of the company's activities is much lower than the norm and is also decreasing every year. The current liquidity ratio (Kcl). Indicates the ability of assets to be quickly sold at a price close to the market. From table 9, we can conclude that the current liquidity ratio rose steadily, and this might be from the increase in financial investments. The coefficient of change in sales volume (Ksv) allows us to assess the growth or decline in the competitiveness of the company due to the dynamics of sales volume. Here it shows that there is a slight increase in sales in the company.

Speaking about the group of social coefficients. The coefficients give the opportunity to conclude a high level of sustainable development in the social sphere, since all the coefficients are high enough. Considering the group of environmental coefficients, it can be noted that, the company do not conduct a sufficiently active environmental policy.

References:

1. Serrat O. Knowledge Solutions. Tools, Methods, and Approaches to Drive Organizational Performance. – Singapore: Springer, 2017. – 1140 p. – ISBN 978-981-10-0982-2 – Availability type: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-981-10-0983-9>
2. Motohashi K. Global Business Strategy. Multinational Corporations Venturing into Emerging Markets. – Tokyo: Springer, 2015. – 259 p. - ISBN 978-4-431-55467-7 – Availability type: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-4-431-55468-4>
3. Gilauri N. Practical Economics. – Cham: Palgrave Macmillan, 2017 – 213 p. – ISBN 978-3-319-45768-0 – Availability type: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-45769-7#toc>
4. Cai J., Mok Ida A.C., Reddy V. , Stacey K. International Comparative Studies in Mathematics. Lessons for Improving Students' Learning. – Cham: Springer, 2016 – 36 p. – ISBN 978-3-319-42413-2 – Availability type: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-42414-9>
5. Hitt, M.A., Ireland, R.D. and Hoskisson, R.E. (2012) Strategic Management Cases: Competitiveness and Globalization, South-Western Pub, USA. Horvath & Partners. Introduction of the Balanced Scorecard. M.: Alpina Business Books, 2005 – 51 p.
6. Ip, Y.K. and Koo, L.C. (2004) BSQ strategic formulation framework: A hybrid of balanced scorecard, SWOT analysis and quality function deployment. Managerial Auditing Journal, 19 (4), 533 –543.
7. Gilauri N. Practical Economics. – Cham: Palgrave Macmillan, 2017 – 213 p. – ISBN 978-3-319-45768-0 – Availability type: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-45769-7#toc>
8. Gillespie, A. Foundations of Economics, Oxford University Press, Oxford, 2007, - 197 p.
9. Kaufmann, L., Balanced-Scorecard — ein Werkzeug zur Um-setzung von Strategien, in: Harvard Business Manager, Vol. 20, 1998 – 215 p.
10. Kaplan Robert, Norton David. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston: Harvard Business School Press, 1996. – 336 p. – ISBN-10: 9780875846514; ISBN-13: 978-0875846514.
11. Ernst & Young. Value of Sustainability Reporting: a study by EY and Boston College Center for Corporate Citizenship, 2016 – 294 p.
12. Callens, I. and D. Tyteca (1999). Towards indicators of sustainable development for firms: a productive efficiency perspective, Ecological Economics, Vol. 28, No. 1, pp. 41-53.
13. King, L.O., “Functional sustainability indicators”, Ecological indicators, Vol. 66, 2016, - pp. 121-131.
14. Bazarova, L.A. Management of sustainable development: monograph / L.A. Bazarova. - M .: Publishing house of the Association of construction universities, 2015. - 165 p.
15. Elena K. P., Formation of a Mechanism for Sustainable Development of Industrial Enterprises Based on Technological Transformation / Thesis on competition of a scientific degree PhD in economics // Kozma Minin Nizhny Novgorod state pedagogical university. Nizhny Novgorod, 2019. – 181 p.
16. Official website of the corporate information disclosure Center / [Electronic resource]. - URL:

<http://www.e-disclosure.ru>. Entering date: 07.02.2020.

17. System of Comprehensive Disclosure of Information and News (SCRIN JSC) / [Electronic resource]. - URL: <https://disclosure.skrin.ru/>. Entering date: 08.02.2020.

Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-3798