

ЭКОНОМИКА И ПАРАДИГМА НОВОГО ВРЕМЕНИ

ISSN 2587-5981



**Периодическое издание
Выпуск № 1
Казань, 2022**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ**

**"ЭКОНОМИКА И ПАРАДИГМА
НОВОГО ВРЕМЕНИ"**

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



РОССИЯ, КАЗАНЬ

2022 год

Основное заглавие: Экономика и парадигма нового времени

Параллельное заглавие: Economics and the paradigm of the new time

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

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

Место издания: г. Казань

Формат издания: электронный журнал в формате pdf

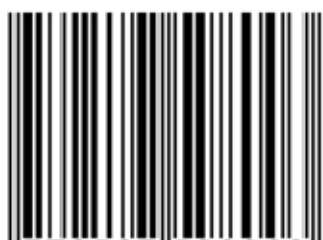
Периодичность выхода: 1 раз в месяц

ISSN: 2587-5981

Редколлегия издания:

1. Королюк Елена Владиславовна - д-р экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.
2. Мезенцева Екатерина Викторовна - канд. экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.
3. Самигуллин Эльдар Валиевич - д-р экон. наук, профессор, Кыргызский экономический университет, г. Бишкек, Кыргызстан.
4. Охременко Светлана Игоревна - канд. техн. наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина.
5. Гасило Елена Александровна - канд. экон. наук, доцент, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина.

ISSN 2587-5981



9 772587 598003 >

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ ВЫПУСКА:

Экономика и парадигма нового времени. - 2022. - № 1 (17).

Оглавление выпуска

**МЕЖДУНАРОДНОГО
РЕЦЕНЗИРУЕМОГО
НАУЧНОГО ЖУРНАЛА**

**«ЭКОНОМИКА И ПАРАДИГМА
НОВОГО ВРЕМЕНИ»**

Выпуск № 1 / 2022

Стр. 5 Кузьмин С.В.

Анализ финансовой устойчивости организации на примере ОАО «Ярославский шинный завод»

Стр. 13 Заяц А.С.

Предпосылки и необходимость введения механизма налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами

Стр. 24 Заяц А.С.

Алгоритм государственного налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами

Стр. 39 Воробьева Э.Р.

Феномен развития города-государства Сингапур: уникальный опыт государственного управления

Стр. 45 Голодова А.Д.

Монополия как главная угроза конкурентной экономики: теоретический аспект

Стр. 51 Назипова Д.А.

Применение бенчмаркинга в производственных организациях: разработка методики сравнительного анализа

УДК 338.242.2

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЯРОСЛАВСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД»

*Кузьмин Сергей Владимирович,
Научный руководитель: Козлова Наталья Николаевна,
Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань*

E-mail: kuzmalab@yandex.ru

Аннотация. В статье на примере анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия показано, что только комплекс аналитических мер, построенных на количественных и качественных методах, может дать достоверную оценку реального положения дел в организации. Автором отмечается, что без грамотного использования инструментария любой анализ финансовой устойчивости может привести к неверным результатам относительно реального состояния дел.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ финансовой устойчивости, мониторинг, инструменты, оценка финансового состояния.

Abstract. In the article, using the example of the analysis of the financial stability of a commercial enterprise, it is shown that only a set of analytical measures based on quantitative and qualitative methods can give a reliable assessment of the real state of affairs in the organization. The author notes that without the proper use of tools, any analysis of financial stability can lead to incorrect results regarding the real state of affairs.

Key words: financial stability, financial stability analysis, monitoring, tools, financial condition assessment.

Введение. ОАО «Ярославский шинный завод» – предприятие, успешно работающее последнее десятилетие, в настоящее время стало серьезно задумываться о том, что её деятельности угрожает риск финансовой неустойчивости. О банкротстве на предприятии речи пока не ведется, но возможность такого неблагоприятного события организацией не исключена [1, с. 62].

Данное акционерное общество активно привлекает заемные средства с помощью облигационных займов, и поэтому на предприятии вопрос управления финансовой устойчивостью организации является актуальным.

Основная часть. Проанализируем финансовую устойчивость организации ОАО «Ярославский шинный завод», и посмотрим, является ли данное предприятие потенциальным банкротом, или нет. Используем коэффициентные и индикаторные методы определения финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим коэффициент абсолютной ликвидности для данной организации. По сути, числитель формулы определения данного коэффициента равен показателю Идф. Знаменателем в формуле определения коэффициента

абсолютной ликвидности является показатель ЗКК. Чтобы убедиться, что предприятие платежеспособно даже в краткосрочный период времени, рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности. Расчет представлен в таблице 1.

Таблица 1

Расчет коэффициента абсолютной
ликвидности ОАО «Ярославский шинный завод»

Показатель, тыс. руб.	01.10.2020	01.07.2020	01.04.2020
Денежные средства	1 434	120 540	280 931
Быстрореализуемые ценные бумаги и финансовые вложения	533	64 942	150 482
Идф	1 967	185 482	431 773
ЗКК	1 534 450	1 639 220	1 567 430
Коэффициент абсолютной ликвидности, в %	0,128	11,31	27,54

Рассмотрим коэффициент абсолютной ликвидности для данной организации. По сути, числитель формулы определения данного коэффициента равен показателю Идф. Знаменателем в формуле определения коэффициента абсолютной ликвидности является показатель ЗКК. Чтобы убедиться, что предприятие платежеспособно даже в краткосрочный период времени, рассчитаем коэффициент абсолютной ликвидности. Расчет представлен в таблице 2.

По состоянию на 01.10.2020 предприятие действительно имеет предрасположенность к банкротству, потому что не в состоянии покрыть текущими высоколиквидными активами даже 1% краткосрочных заемных средств. В первом и втором квартале предприятие было платежеспособным и в краткосрочном периоде, потому что могло покрыть 27,54 и 11,31% краткосрочной задолженности соответственно.

Рассмотрим далее коэффициент текущей ликвидности предприятия. Данный коэффициент представляет собой отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам [7, с. 63]. Он позволяет установить, в какой кратности оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Анализ данного коэффициента может привести к другим выводам относительно состояния платежеспособности организации, а, следовательно, финансовой устойчивости и возможности своевременно отвечать по долгам.

Данные о его расчете приведены в таблице 2:

Если рекомендованное значение коэффициента текущей ликвидности рассматривать как значение от 1 до 2, то в первом и третьем квартале данные значения и вовсе превысили рекомендуемое значение, пусть на самую малость. Вырисовывается в целом интересная ситуация – однозначно кризисный с позиции коэффициента абсолютной ликвидности третий квартал оказался

переизбыточным по значению коэффициента текущей ликвидности. Из этого можно сделать только один вывод – оборотных средств на предприятии достаточно, но, похоже, большинство из них не обладают свойством высокой ликвидности.

Таблица 2

Расчет коэффициента текущей ликвидности ОАО «Ярославский шинный завод»

Показатель, тыс. руб	01.10.2020	01.07.2020	01.04.2020
Оборотные активы	3 250 321	3 156 510	3 193 451
ЗКК	1 534 450	1 639 220	1 567 430
Коэффициент текущей ликвидности, в %	2,11	1,92	2,04

Рассчитаем коэффициент утраты платежеспособности за полгода (с 01.04.2020 по 01.10.2020) согласно формуле (1):

$$\text{Куп} = (2,11 + 3/6(2,11 - 2,04)) / 2 = 1,0725$$

Таким образом, так как коэффициент утраты платежеспособности больше 1, то реальной угрозы потери платежеспособности на предприятии нет. Так как предприятию, если основываться на анализе коэффициента утраты платежеспособности, не угрожает в ближайшем времени перспектива банкротства, то проведение анализа восстановления платежеспособности смысла не имеет.

Попробуем провести анализ потенциального банкротства фирмы с позиции методов индикаторов. Для этого проведем анализ финансовой устойчивости по двум методикам: по методике определения денежного и финансового капитала. Необходимо выяснить, смогут ли эти два анализа внести ясность в ситуацию на предприятии ОАО «Ярославский шинный завод» [1, с. 65].

Произведем расчеты, основываясь на двух методиках определения финансового состояния организации.

Таким образом, обе рассматриваемые методики привели к различным выводам и снова не дали однозначного ответа. В случае первом, деление имущества на имущественную и неимущественные формы привело к отрицательному результату значения индикатора. Во втором случае, деление активов на финансовую и нефинансовую составляющие привело к положительному значению индикатора. Теперь следует проанализировать причину, по которой индикаторы дали разные результаты.

Таблица 3

Расчет показателей по первому методу индикаторов, в тыс. руб.

Показатель	01.10.2020	01.07.2020	01.04.2020
Индф	13 679 380	13 465 327	12 108 228
Идф	1967	185 482	431 773
СК	2 765 061	2 758 257	2 746 458
ЗК	10 916 286	10 892 552	9 826 643
Ифу (ДК)	- 10 914 319	- 10 707 070	- 9 361 770

Таблица 4

Расчет показателей по второму методу индикаторов, в тыс. руб

Показатель	01.10.2020	01.07.2020	01.04.2020
ФА	13 582 425	13 446 895	12 398 046
НФА	98 922	203 914	175 055
СК	2 765 061	2 758 257	2 746 458
ЗК	10 916 286	10 892 552	9 826 643
Ифу (ФК)	2 666 139	2 554 343	2 571 403

Первый индикатор следует рассматривать как выражение реальных денежных средств, которые можно получить в любой короткий момент времени. По сути, данный индикатор очень схож с показателем абсолютной ликвидности по своему смыслу. Второй же индикатор – представляет собой реальные денежные средства, либо денежные требования к другим контрагентам, а также вложения в долговые обязательства. Второй индикатор охватывает больший круг элементов (в данном случае в расчет индикатора включается дебиторская задолженность, НДС и долгосрочные финансовые вложения). Очевидно, что данный индикатор по своей сути очень напоминает коэффициент текущей ликвидности. Отсюда вывод: коэффициент абсолютной ликвидности и первый индикатор показали неспособность организации отвечать по долгам высоколиквидными активами, а коэффициент текущей ликвидности и второй индикатор показали способность организации отвечать по долгам своими оборотными активами в целом, не принимая в расчет их ликвидность.

Результаты и их обсуждение. Как же ответить на вопрос относительно финансовой устойчивости рассматриваемой организации? С одной стороны, предприятие способно отвечать по долгам, с другой – в краткосрочном периоде, при том условии, что все кредиторы разом потребуют вернуть деньги, организация будет не в состоянии их вернуть.

Ситуация на предприятии неоднозначная. Денежных средств после третьего квартала на счету осталось совсем мало, равно как и краткосрочных финансовых вложений. Именно по этой причине показатели анализа на краткосрочную перспективу сигнализируют о потенциальном банкротстве фирмы. Но отсутствие денежных средств на счету – это еще не признак банкротства. В третьем произошло явное увеличение показателя финансовых активов в целом. Это означает, что произошла трансформация ликвидных активов в неликвидные.

В данном случае предприятию можно посоветовать произвести обратную трансформацию неликвидных активов в более ликвидные. Несмотря на то, что финансовый капитал фирмы имеет положительное значение, любому предприятию очень важно отвечать по своим долгам вовремя. На данный момент ОАО «Ярославский шинный завод» не может ответить по всем краткосрочным долгам: даже 1% своей краткосрочной задолженности предприятие покрыть не может. Предприятие, конечно, может перевести задолженность в долгосрочную, проведя капитализацию и реклассификацию долгов, но это означает только формальное решение проблемы. На самом же деле, действенное решение

довольно простое: необходимо повысить степень ликвидности отдельных активов. ОАО «Ярославский шинный завод» не испытывает никаких финансовых проблем, обладает многолетним опытом работы, работает со стабильными поставщиками и покупателями. Вся проблема организации в одном – только в низкой ликвидности активов. Мы считаем, что решив эту проблему, предприятие никак не может считаться финансово неустойчивым. Руководству фирмы следует посоветовать следующие действия:

- а) реализовать складские запасы;
- б) перевести долгосрочную задолженность в краткосрочную;
- в) ориентироваться на работу с клиентами, оплачивающими счета предприятия в краткосрочном периоде;
- г) работать на основе полученных авансов;
- д) следить за ликвидностью баланса.

Данные мероприятия позволят развеять все сомнения относительно несостоятельности бизнеса ОАО «Ярославский шинный завод». Уже в четвертом квартале предприятие может решить все свои проблемы, и стать высоколиквидным предприятием, способным отвечать по своим обязательствам. Важно помнить о грамотном управлении кредиторской и дебиторской задолженностью, а также о необходимости иметь более ликвидный баланс, чем на данный момент времени.

Анализ финансовой устойчивости, показателей ликвидности предприятия чрезвычайно значим для развития предприятия. Пути выхода из кризиса невозможно предсказать, не проанализировав причину кризиса с помощью тщательного разложения проблемы на составляющие.

В рассмотренном примере бизнеса ОАО «Ярославский шинный завод» проблема была выявлена на основе тщательного анализа платежеспособности организации. В каждом случае тот или иной метод решения проблемы может оказаться как действенным, так и провальным. Поэтому важно правильно подойти к постановке проблемы на предприятии.

Проанализируем недавний мировой экономический кризис: основной удар его пришелся на большинство функционирующих предприятий, значительное количество которых до кризиса пребывало на стадии зрелости. Сейчас, согласно жизненному циклу, эти фирмы находятся на этапе старости.

В первую очередь данный этап характеризуется невозможностью производства в достигнутых на этапе зрелости высоких объемах. Происходит это, во многом, по причине устаревания основного капитала, технологий производства. Партнеры уже не чувствуют былую уверенность, работая с данной фирмой, ибо объемы и качество производства, как правило, снижаются.

Выводы. У фирмы на данном этапе есть несколько вариантов продолжения своей деятельности:

- а) прекращение своего существования. Фирма выбирает данный вариант, если все показатели финансовой устойчивости пророчат организации скорейшее банкротство, и нет смысла продолжать бизнес. Некоторые предприятия из всех сил пытаются предотвратить банкротство, а другие – стремятся отделаться от долгов, и даже обогатиться, например, фирмы – однодневки. Но анализ финансовой устойчивости предполагает заинтересованность фирмы к решению проблем, а не к их развитию;

б) проведение санации (оздоровления), дающей возможность вернуться к устойчивому производству [4, с. 57]. Санация предполагает ряд мер, которые выведут организацию из кризисного состояния: снижение заработной платы работников, строгая экономия в производстве, мобилизация скрытых резервов, сокращение персонала и так далее. Особенность санации в том, что она как может привести к «второму дыханию» в развитии фирмы, так и может ухудшить и без того кризисное состояние предприятия;

ОАО «Ярославский шинный завод» можно посоветовать именно санацию. Необходимо пересмотреть многие пункты управления предприятием, в частности, необходимо усилить контроль за ликвидностью баланса. Санация в случае данного предприятия выглядит самым правильным управленческим решением, учитывая тот факт, что в целом, финансовая устойчивость фирмы довольно крепкая, если принимать во внимание наличие финансового капитала.

в) переход к производству иных товаров или услуг (диверсификация).

ОАО «Ярославский шинный завод» ведет довольно успешную производственную деятельность, если судить по показателю финансового капитала. Смысла диверсифицировать производство данного предприятия нет.

Если анализ финансовой устойчивости указал на отрицательные результаты, то часто фирма принимает решение о признании себя банкротом. Анализ финансовой устойчивости необходимо обязательно проводить перед возможным объявлением себя банкротом, иначе поспешное решение может перечеркнуть бизнес, потенциально поддающийся санации.

На современном этапе в российской экономике недостаточно развит механизм признания банкротом юридического лица, в основном – правовая сторона механизма. Обязанности и права кредиторов и должников в полной мере не прописаны, и только в перспективе российское законодательство планирует заняться данным вопросом вплотную [3, с. 50].

В данном вопросе два фактора решают итоговое положение терпящей крах фирмы. Первый – это быстрота действий каждой из сторон – кредитора и должника. Если смотреть со стороны фирмы-должника, то вопрос состоит в том, как быстро сможет данная фирма избавиться от всех активов, чтобы по букве закона, отправив всё имущество на погашение задолженности по оплате труда и обязательных налогов и сборов, ничем не быть обязанным кредиторам и третьим лицам. Кредиторы же спешат оповестить все возможные инстанции о проведении специальной ревизии для того, чтобы в судебном или ином порядке взыскать с должника часть его активов. Поэтому кредиторам следует постоянно следить за состоянием своих должников, и при первых же признаках финансовой несостоятельности должника принимать адекватные меры по взысканию задолженности.

Финансовую состоятельность сторонние компании могут оценивать на основе анализа финансовой устойчивости, который, в свою очередь, можно провести на основе бухгалтерского баланса.

Второй, но не менее немаловажный фактор для разрешения конфликтов – взаимоотношения должника и кредитора. Если у обоих доверительное отношение позволяет сотрудничать даже в условиях кризиса одной из сторон, то, в определенном случае, обе стороны в итоге могут не проиграть. Если первый

фактор однозначно определяет одного победителя, то второй, в данной, если можно так назвать, игре капиталов, позволяет обоим выйти победителями.

Предполагается, что в случае, когда предприятие-должник терпит крах только из-за финансовой неустойчивости и отсутствия средств, предприятие-кредитор может пойти на реструктуризацию долга в обмен на финансирование санации предприятия-должника. Иными словами, суть данной схемы состоит в том, что, инвестируя в терпящий крах проект, фирма-кредитор может в дальнейшем получить большие дивиденды, чем в том случае, если она просто потребует долг взысканию. Но, возможно, данный проект не окупится, и предприятие-должник всё равно будет признано банкротом, и в этом случае кредитор потеряет больше, чем если бы он просто взыскал долг. Оба варианта представляют собой некоторую игру, но не на бирже, и не на ценных бумагах, а на состояние фирмы-должника. И чем обернется эта игра, порой просто невозможно предсказать.

Если проведение анализа финансовой устойчивости подтвердило наличие кризисной ситуации на предприятии, но пути выхода из кризиса есть, то санация является самой действенной мерой по ликвидации финансовой несостоятельности организации. Так, например, именно санация была выбрана мерой по восстановлению платежеспособности на предприятии ОАО «Ярославский шинный завод». Проведение санации предполагает проведение таких действий по отношению к имеющемуся капиталу, в результате которых нормализуется объем производства. В результате успешного проведения санации (с использованием капитала кредитора) производство может перейти с этапа старости на более ранний этап, заново завоевать позиции на рынке выбранных товаров и услуг. В данном случае игра капиталов завершится в пользу обоих игроков – фирма снова получит шанс зарабатывать, а кредитор – возможность истребовать основной долг с дивидендами, включающими плату за риск, и дополнительную выгоду с реструктуризации долга.

Однако далеко не всегда санация завершается положительно. Санация, результатом которой не является нормализация производства, приводит фирму к прекращению своего существования. В случае, когда результаты санации отрицательны, получается, что фирма пыталась воспротивиться этапу старости, вернуться на былой уровень производства, но попытка не увенчалась успехом. В данном случае проигрывает как кредитор, так и должник, оба понесут большие издержки, чем в случае, если бы была проведена процедура банкротства на более ранних этапах.

Важно следить за показателями фирмы, находящейся на кризисном этапе развития. Если индикаторы финансовой устойчивости улучшаются за время проведения мер по избавлению от кризиса – то проведение санации целесообразно. Если показатели финансовой устойчивости ухудшаются – то санация не приведет ни к чему хорошему, и деятельность по восстановлению платежеспособности предприятия необходимо сворачивать.

Многие фирмы не пытаются провести санацию в критической для предприятия ситуации, потому что санация может повлечь за собой расходы, которые, вероятно, и не окупятся вовсе. В случае выбора между альтернативными вариантами развития фирмы, одним из определяющих факторов для принятия решения о дальнейшей судьбе производства является

степень склонности к риску ее руководителя, а также кредитора, в том случае, если последний идет на реструктуризацию долга.

Таким образом, проанализировав все возможные варианты, очевидно, что выигрышный вариант обеих сторон в спорах о банкротстве – баланс интересов [5, с. 53]. Фирма-должник в любом случае стремится не только сохранить свое лицо, но и, по возможности, избежать судебных разбирательств. Фирма-кредитор – получить долг назад. Их интересы разительно отличаются, но в случае проведения санации как варианта развития событий, возможно удовлетворение амбиций обеих сторон.

Разумеется, санация – не самый эффективный механизм удовлетворения потребностей обеих сторон. В случае, когда износ основных фондов предприятия-должника слишком велик, технологии устарели, скорее, выгодно будет не проводить санацию, причем, выгодно для обеих сторон некой неформальной сделки между кредитором и должником. Но санация как механизм соблюдения интересов двух сторон – самый эффективный из всех по той причине, что позволяет построить доверительные отношения на основе взаимной выгоды для двух сторон сделки. Данный выход из ситуации позволит не проводить процедуру банкротства, законодательные стороны которой еще в полной мере не позволяют учесть интересы обеих сторон. Остается надеяться, что в будущем проблема банкротства будет законодательно разрешена, и ее решение приведет к гармонии интересов и распространению партнерских отношений между должником и кредитором.

Взаимосвязь анализа и путей выхода из кризиса строится не только на показателях финансовой устойчивости и состоятельности организации. Важно понимать, что без взаимодействия фирмы с другими рыночными субъектами невозможно выйти из кризиса. Кредиторы должны быть заинтересованы в сохранении кризисной фирмы, как и поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики. Без грамотного взаимодействия с субъектами рынка любой анализ финансовой устойчивости даст неверные результаты относительно реального состояния фирмы. Поэтому только комплекс аналитических мер, построенных на количественных и качественных методах, может дать достоверную оценку реального положения дел на предприятии.

Список использованных источников:

1. Усачёв Г.Г. Финансовая устойчивость организации и критерии структуры пассивов / Г.Г. Усачёв // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 17. – С. 62-70.
2. Куранов М. В. Анализ факторов, характеризующих функционирование организации на различных этапах жизненного цикла / М.В. Куранов // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 4. – С. 65-68.
3. Дворкович. А. Приоритет – финансовому оздоровлению / А. Дворкович // Антикризисное и внешнее управление. – 2011. – № 2. – С. 50-51.
4. Бухгалтерский учет: бухгалтерская финансовая отчетность: учебник / Под ред. проф. Н.Т. Лабынцева. – Финансы и статистика, 2008. – 240 с.
5. Шохин А. Должникам и кредиторам нужен баланс // Антикризисное и внешнее управление. – 2011. – № 2. – С. 52-54.

УДК 336.225.673

ПРЕДПОСЫЛКИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВВЕДЕНИЯ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ СДЕЛОК МЕЖДУ ВЗАИМОЗАВИСИМЫМИ ЛИЦАМИ

Заяц Андрей Сергеевич,

*Научный руководитель: Туфетулов Айдар Миралимович,
Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань*

E-mail: zayatsas@yandex.ru

Аннотация. В целях разрешения конфликта интересов государств и транснациональных корпораций возникла система налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, то есть деятельность государства по недопущению занижения налоговой базы организациями, осуществляющие сделки между взаимозависимыми лицами. В текущей статье предложено определение и содержание термина «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами».

Ключевые слова: конфликт интересов, налоговое законодательство, налоговый контроль, сделки между взаимозависимыми лицами.

Abstract. In order to resolve the conflict of interests of states and transnational corporations, a system of tax control of transactions between interdependent persons has emerged, that is, the activity of the state to prevent the underestimation of the tax base by organizations carrying out transactions between interdependent persons. In the current article, the definition and content of the term "tax control of transactions between interdependent persons" is proposed.

Key words: conflict of interest, tax legislation, tax control, transactions between related parties.

Российская экономика является частью мировой экономики, и многие хозяйствующие субъекты осуществляют деятельность, как в России, так и за ее пределами с использованием разного рода международных структур – холдингов и транснациональных корпораций. В условиях конкуренции налоговых систем разных государств развитие таких структур может приводить к существенным потерям для государственного бюджета, которые обусловлены выводом центров прибыли в страны с более благоприятным (льготным) режимом налогообложения. Вследствие этого российская правовая система неизбежно развивается в русле основных мировых тенденций и приспосабливается к все более усложняющимся способам и методам ведения хозяйственной деятельности. Среди характерных тенденций в развитии российского законодательства особняком стоит разработка и внедрение правовых институтов, которые посредством методов международного налогового планирования позволяют предотвращать уклонение от уплаты налогов. Такие институты уже действуют в правовых системах развитых стран. Одним из наиболее актуальных на современном этапе экономического развития стран является институт налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами.

История появления проблемы налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами связана с 50-60 гг. XX века, когда в промышленности в связи с процессами концентрации производства стали формироваться крупные монопольные транснациональные корпорации [1, с. 77]. Концентрация производства, сопровождаемая развитием его специализации, предполагала передачу продукции, изготовленной на одном предприятии, другому предприятию той же корпорации. Вследствие этого возникли проблемы с методами оценки такой продукции и принципами формирования цены передачи, названной трансфертной ценой. Такая свобода хозяйственных связей внутри холдингов и транснациональных корпораций привела к тому, что позволила интегрированным структурам манипулировать ценами передаваемой продукции между филиалами для целенаправленного уклонения от уплаты налогов [2, с. 32].

Трансфертные цены – это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями компании, а также разных, но входящих в одно объединение компаний. Под трансфертными подразумеваются цены, по которым совершается купля-продажа сырья, комплектующих и других ресурсов родственными компаниями [3, с. 34].

Общая цель трансфертного ценообразования для холдингов и транснациональных корпораций заключается во влиянии на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции, увеличении прибыли подразделений фирмы, что должно в целом вести к увеличению прибыли фирмы, а также занижению налоговой базы путем перемещения ресурсов и средств из юрисдикций с высоким уровнем налогообложения на территории с льготным уровнем налогообложения. Поэтому налоговые системы многих государств используют механизм налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами с целью недопущения уклонения от уплаты или неполной налоговых платежей в государственный бюджет структурами, применяющими в своей деятельности трансфертное ценообразование [4, с. 14].

Специальным документом, содержащим важнейшие принципы правового контроля сделок между взаимозависимыми лицами в сфере международного налогового права, стали рекомендации Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) 1979 г. [5, с. 41]. В последующие годы ОЭСР были приняты документы, дополняющие положения Отчета 1979 г., а также акты, упорядочивающие другие аспекты налогообложения при применении трансфертных цен.

При этом задолго до появления института налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами в Российской Федерации разъяснения ОЭСР прочно утвердились в практике налогообложения зарубежными странами, например, в части отнесения лиц к взаимозависимым [6, с. 79]. В зарубежных странах (Германия, Индия, Канада, Китай, США, Франция) утвердившимся является подход, согласно которому определяющее значение при определении взаимозависимости лиц отводится участию в капитале и факту управления организацией.

В то же время данный подход получил развитие и имеет различные дополнения в зарубежных странах. Например, в Индии существенно дополнены критерии признания лиц взаимозависимыми, среди дополнительных критериев можно выделить: предоставление займа в размере более 51% от величины активов заёмщика; наличие поручительства в объеме более 10% от совокупного объема заимствований другого лица; полная зависимость от нематериальных активов, которыми владеет другая сторона; не менее 90% зависимости одного лица от поставок другого лица, цены по которым определяются этим другим лицом. Во Франции помимо участия в капитале и факта управления в организации выделяются критерии наличия общих директоров, коммерческого контроль посредством предоставления эксклюзивных производственных и дистрибьюторских прав, осуществления деятельности во Франции от имени иностранной компании, финансовой зависимости, связанной с получением займа. В Японии дополнительными критериями определения взаимозависимости лиц являются следующие: организация осуществляет деятельность с использованием нематериального актива другого лица; деятельность организации существенно зависит от займа или поручительства другого лица. В то же время в некоторых странах (Австралия, Бразилия) критерии определения лиц взаимозависимыми не регламентированы, а существует лишь общее правило, при котором налоговый контроль сделок между взаимосвязанными лицами осуществляется в том случае, когда цена не соответствует принципу «вытянутой руки» по причине наличия какой-либо связи между двумя и более сторонами.

В систематизированном виде критерии определения взаимозависимости в зарубежных странах можно представить в приложении 1 [6, с. 79].

В 1995 г. ОЭСР была выработана новая редакция «Рекомендаций ОЭСР по вопросам налогового контроля трансфертного ценообразования для транснациональных компаний и налоговых органов». В новую редакцию были внесены существенные изменения, отражающие изменения в развитии транснациональных корпораций и трансфертного ценообразования. Основопологающим принципом рекомендаций ОЭСР выступает принцип «вытянутой руки» (*arm's length principle*), который заключается в анализе конкретной ситуации при аналогичных обстоятельствах независимой компании при осуществлении операций на свободном рынке [7, с. 98].

Рекомендации ОЭСР представляют собой основной документ в области налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, положения которого в той или иной степени учитываются в законодательстве и правоприменительной деятельности различных стран мира, в том числе тех, которые не являются участниками ОЭСР [8, с. 39].

Рекомендации ОЭСР легли также в основу налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами и в России с некоторыми национальными особенностями. Вопросы налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами в последние годы широко дискутируются в научной литературе. Так, перспективы развития в отношении налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами в России исследовались Л.А. Чайковской и О.И.

Мамруковой, В.В. Зозулей и И.М. Хочаевым. Практические аспекты применения методов налогового контроля трансфертного ценообразования рассматривались В.К. Мешалкиным. Исследованию пробелов в законодательстве и трудностей применения методов в отношении налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами посвящены работы Э. Зиятдинова, А. Смолиной.

Налоговый контроль является одним из основных элементов государственного контроля рыночной экономики. В широком смысле под налоговым контролем понимается совокупность мер государственного регулирования экономики, направленных на эффективную реализацию экономической политики Российской Федерации и обеспечение фискальных интересов государства. В узком смысле под налоговым контролем понимается особый вид деятельности уполномоченных органов государственной власти, направленный на получение информации о соблюдении норм налогового законодательства и проверку полноты и своевременности выполнения налоговых обязательств. Неотъемлемой частью государственного налогового контроля является налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами [9, с. 135].

В то же время необходимо отметить, что в научной практике превалирует термин «налоговый контроль трансфертного ценообразования», а термин «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» используется в качестве названия раздела V.1 Налогового кодекса Российской Федерации. Несмотря на то, что в целом это – схожие термины, в то же время их нельзя отождествлять между собой, так как термин должен отражать правовую и экономическую специфику российских реалий. В связи с данным логическим предположением целесообразным видится анализ подходов к определению термина «налоговый контроль трансфертного ценообразования» и на его основе синтез термина «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами».

Л.Ф. Султанова и Р.И. Багаутдинова считают, что налоговый контроль трансфертного ценообразования – это деятельность государственных органов, которая заключается в получении государством адекватных сумм налогов, которые связаны с применением рыночных цен [10, с. 146]. Данное определение в упрощенном виде характеризует налоговый контроль трансфертного ценообразования, но не учитывает его с позиций системности.

По мнению Н.М. Измаиловой и А.В. Солдатенко, налоговый контроль трансфертного ценообразования – это одна из ключевых сфер для налоговых органов, которая заключается в противодействии использованию трансфертных цен и для уклонения от уплаты налогов, и вывода прибыли из Российской Федерации [11, с. 35]. Можно заметить, что данное определение термина «налоговый контроль трансфертного ценообразования» значительно расширено по сравнению с первым, однако также не описывает всю комплексность данного термина.

Как считает Л.П. Грундел, налоговый контроль трансфертного ценообразования является одним из важных направлений государственной налоговой политики, целью которой является обеспечение противодействия

использованию трансфертных цен взаимозависимыми организациями в целях минимизации налогов [12, с. 18]. В то же время трансфертное ценообразование может применяться не только между взаимозависимыми организациями, но и между взаимозависимыми организациями и физическими лицами, и между физическими лицами.

По мнению В.А. Шаповалова, налоговый контроль трансфертного ценообразования – это деятельность, которая заключается в обеспечении справедливого рыночного ценообразования, посредством уточнения перечня взаимозависимых лиц, контролируемых сделок, выработки механизмов налогового контроля в данной области, методов определения рыночных цен, налогообложения сделок между взаимозависимыми лицами, а также порядка заключения соглашений о ценообразовании [13, с. 255]. Данное определение отражает многие стороны системы налогового контроля трансфертного ценообразования, но не указывает на осуществление контрольных функций налоговыми органами.

И.В. Манохина и Е.В. Ядренникова отмечают, что налоговый контроль трансфертного ценообразования заключается в эффективном противодействии использованию трансфертных цен в сделках, совершаемых в целях уклонения от уплаты налогов и вывода капитала за рубеж путем переноса налогового бремени на налогоплательщиков, имеющих наиболее выгодный режим налогообложения или созданных специально для накопления задолженности перед бюджетом [14, с. 303]. Такое определение раскрывает снова характерные черты налогового контроля трансфертного ценообразования, но не уделяет внимания принципу системности.

В систематизированном виде подходы ученых к научному определению термина «налоговый контроль трансфертного ценообразования» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Научные подходы к определению термина
«налоговый контроль трансфертного ценообразования»

Автор (ы)	Определение термина «налоговый контроль трансфертного ценообразования»
1	2
Л.Ф. Султанова, Р.И. Багаутдинова	деятельность государственных органов, которая заключается в получении государством адекватных сумм налогов, которые связаны с применением рыночных цен
Н.М. Измаилова, А.В. Солдатенко	одна из ключевых сфер для налоговых органов, которая заключается в противодействии использованию трансфертных цен и для уклонения от уплаты налогов, и вывода прибыли из Российской Федерации
Л.П. Грундел	одно из важных направлений государственной налоговой политики, целью которой является обеспечение противодействия использованию трансфертных цен взаимозависимыми организациями в целях минимизации налогов
В.А. Шаповалов	деятельность, которая заключается в обеспечении справедливого рыночного ценообразования, посредством уточнения перечня взаимозависимых лиц, контролируемых сделок, выработки механизмов налогового контроля в данной области, методов определения рыночных цен, налогообложения сделок между взаимозависимыми лицами, а также порядка заключения соглашений о ценообразовании
И.В. Манохина, Е.В. Ядренникова	эффективное противодействие использованию трансфертных цен в сделках, совершаемых в целях уклонения от уплаты налогов и вывода капитала за рубеж путем переноса налогового бремени на налогоплательщиков, имеющих наиболее выгодный режим налогообложения или созданных специально для накопления задолженности перед бюджетом

Исходя из норм налогового законодательства, а именно раздела V.1 части первой Налогового кодекса Российской Федерации, который носит название «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании» можно сделать предположение, что вместо термина «налоговый контроль трансфертного ценообразования» целесообразно использовать термин «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами, которые в целом являются идентичными, так как основываются на практических «Рекомендациях ОЭСР по вопросам налогового контроля за применением трансфертных цен для транснациональных компаний и налоговых органов» 1995 г., но в то же время отличаются исходя из особенностей национального законодательства.

Данное предположение напрашивается по двум основным умозаключениям. Во-первых, в российском налоговом законодательстве отсутствует теоретическое определение понятия «трансфертное ценообразование», «налоговый контроль трансфертного ценообразования». Введено специальное определение «взаимозависимых лиц», которое обращает внимание на условия и результаты сделок, совершаемых этими лицами, и (или) экономические результаты деятельности этих лиц, а не только на особенности ценообразования на товары и услуги, оказываемые этими лицами друг другу [15, ст. 105.1].

Во-вторых, в российском налоговом законодательстве первичен именно факт установления взаимозависимости между лицами (осуществляется проверка на сопоставимость коммерческих и (или) финансовых условий сделок, а также функциональный анализ [15, ст. 105.5]), а уже потом осуществляется анализ обоснованности формирования цены этими лицами.

В структурированном виде разница между терминами «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» и «налоговый контроль трансфертного ценообразования» приведена в таблице 2.

Логические рассуждения приводят к обоснованному выводу, что все-таки термин «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» более адекватно подходит к современному налоговому праву, а также более конкретно отражает сущность установленного разделом V.1 части первой Налогового кодекса Российской Федерации процесса налогового контроля сделок.

Анализ подходов российских ученых к определению термина «налоговый контроль трансфертного ценообразования» позволяет перейти к определению содержания термина «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» – это одна из ключевых сфер государственной налоговой политики, которая заключается в получении государством адекватных сумм налогов, недопущении уклонения от уплаты налогов и вывода капитала за рубеж (в низконалоговые юрисдикции) посредством уточнения перечня взаимозависимых лиц, контролируемых сделок, налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, методов определения рыночных цен, а также порядка заключения соглашений о ценообразовании.

Таблица 2

Различия между терминами «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» и «налоговый контроль трансфертного ценообразования»

Признаки сравнения между терминами	Налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами	Налоговый контроль трансфертного ценообразования
Применимость к российскому законодательству	Применим, так как понятие «взаимозависимых лиц» закреплено на законодательном уровне	Не применим, так как в российском законодательстве понятие «трансфертного ценообразования» не регламентировано
Степень соответствия сущности терминов процессу налогового контроля	Прежде всего определяется факт взаимозависимости между лицами, уже затем проверяется обоснованность формирования цены в сделках между ними	Акцент делается на несоответствие примененных в сделках цен принципу «вытянутой» руки
Основополагающий законодательный акт, закрепляющий сущность и характеристику термина	Налоговый кодекс Российской Федерации (глава V.1)	рекомендации Организации по экономическому сотрудничеству и развитию 1979 года

Основная цель налогового контроля – своевременное выявление и пресечение нарушений налогового законодательства, обеспечение своевременного исполнения налоговых обязанностей лицами, которые зарегистрированы в установленном порядке в качестве налогоплательщиков. Основная цель налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами как составного элемента государственного налогового контроля – противодействие использованию уклонения от уплаты налогов и вывода капитала за рубеж в качестве инструмента минимизации налогов [16, с. 47]. Таким образом, действия налоговых органов не должны быть направлены на ликвидацию сделок между взаимозависимыми лицами как элемента рыночных отношений, а призваны максимально снизить негативное влияние его применения на бюджет страны и обеспечить своевременное и полное поступление денежных средств в бюджет.

В качестве основных задач налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами можно назвать [17, с. 47]:

- предотвращение вывоза прибылей за пределы Российской Федерации;
- справедливое распределение налоговых платежей между субъектами Российской Федерации за счет предотвращения необоснованного перемещения прибылей в субъекты с более благоприятным уровнем налогообложения;
- гармонизация налоговой системы Российской Федерации с международными требованиями и стандартами.

До 2012 г. налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами осуществлялся нормами статей 20 и 40 Налогового Кодекса Российской Федерации, которые действовали с момента принятия части первой НК РФ в 1999 г. Однако, уже в начале 2000-х гг. стала очевидной неэффективность такого контроля, что объясняется рядом причин, такими как [18, с. 51]:

– несопоставимость с нормами международного права, в частности с рекомендациями Организации экономического содействия и развития 1995 года, что значительно усложняло деятельность крупных интегрированных структур, т.к. нередко приводило к спорам с налоговыми органами других стран мира и двойному налогообложению активов организаций;

– «размытостью» критериев определения взаимозависимости лиц, усложнявшей деятельность самих налоговых органов в части доказательства неправомерности совершенных сделок;

– отсутствием возможности осуществлять контроль разовых сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми, на внутреннем рынке Российской Федерации;

– отсутствием перечня официальных источников информации, разрешенных для использования налоговыми органами (в результате различного толкования норм Налогового кодекса Российской Федерации судебные органы при рассмотрении соответствующих дел в сравнимых ситуациях принимали как сторону налоговых органов, так и сторону налогоплательщика).

Указанные причины привели к изменению норм Налогового Кодекса Российской Федерации и принятию Федерального закона от 18.07.2011 года № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения».

Если до принятия указанного Закона проблемы налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами регламентировались лишь ст. 20 и ст. 40 Налогового кодекса Российской Федерации, то на сегодняшний день существует целый раздел (раздел V.1), включающий в себя 6 глав, объединяющих 25 статей Налогового кодекса Российской Федерации. Результаты исследования изменений законодательства в области налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами приведены в приложении 2 [19, с. 48].

Из анализа изменений законодательства можно сделать вывод, что налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами претерпел значительные изменения:

а) расширено понятие «контролируемой сделки», с 2012 года определяющим признаком контролируемой сделки является определение взаимозависимости между лицами, а не только отдельные виды операций (внешнеэкономические, бартерные);

б) значительно расширены основания признания лиц взаимозависимыми, кроме доли участия в других организациях предусмотрено 11 критериев взаимозависимости между лицами;

в) изменились основания признания цены рыночной: с 2012 года рыночными ценами считаются те, которые имели место в сделках между лицами, не являющимися взаимозависимыми;

г) увеличено число методов определения рыночной цены, к существовавшим 3 методам с 2012 года добавляются еще два метода определения рыночной цены: метод сопоставимой рентабельности и метод распределения прибыли;

д) значительно расширен список источников информации, которыми могут руководствоваться налоговые органы при проверке цен по сделкам;

е) бремя доказывания с 2012 года возлагается на налогоплательщика, а не налоговый орган;

ж) конкретизирован закрытый список налогов, который может подлежать корректировке вследствие проверки налоговым органом цен по сделкам;

з) установлено право налоговых органов проводить симметричные корректировки как у налогоплательщиков, так и его контрагентов, в случае выявления нарушений в ходе проверки обоснованности применения лицами цен в сделках;

и) для достижения стабильности ценообразования налогоплательщикам предоставлен механизм заключать совместно с налоговым органом соглашения о ценообразовании;

к) закреплена особая форма контроля в части налогового контроля в сделках между взаимозависимыми лицами – контроль за полнотой, своевременностью и правильностью исчисления налогов при совершении сделок между взаимозависимыми лицами.

Таким образом, предпосылками налогового контроля государством сделок между взаимозависимыми лицами выступают концентрация производства холдингов и транснациональных корпораций, сопровождаемая развитием его специализации, передача продукции, изготовленной на одном предприятии, другому предприятию той же корпорации, активное применение интегрированными структурами механизма трансфертного ценообразования, которое позволяло манипулировать ценами передаваемой продукции внутри холдингов и транснациональных корпораций для минимизации налогообложения.

Основополагающим документом в отношении налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами выступают «Рекомендации ОЭСР по вопросам налогового контроля трансфертного ценообразования для транснациональных компаний и налоговых органов» 1995 г. Рекомендации ОЭСР легли также в основу налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами и в России с некоторыми национальными особенностями.

Необходимо отметить, что в научной практике превалирует термин «налоговый контроль трансфертного ценообразования», а термин «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» используется лишь в качестве названия раздела V.1 Налогового кодекса Российской Федерации. В связи с этим предложено авторское определение термина «налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами» – это одна из ключевых сфер государственной налоговой политики, которая заключается в получении государством адекватных сумм налогов, недопущении уклонения от уплаты налогов и вывода капитала за рубеж (в низконалоговые юрисдикции) посредством уточнения перечня взаимозависимых лиц, контролируемых сделок,

налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, методов определения рыночных цен, а также порядка заключения соглашений о ценообразовании.

Список использованных источников:

1. Колпашников И.М. Трансфертное ценообразование: правоприменительная и судебная практика стран ОЭСР / И.М. Колпашников // Налоговая политика и практика. – 2012. – № 8. – С. 76-80.
2. Панферова О.О. Регулирование трансфертного ценообразования на международном уровне / О.О. Панферова // Финансы и кредит. – 2012. – № 7. – С. 26-34.
3. Голишевский В.И. Международные принципы налогового регулирования трансфертного ценообразования / В.И. Голишевский, А.С. Кизимов // Финансы. – 2011. – № 7. – С. 32-36.
4. Асеев Д.В. Правовые основы трансфертного ценообразования – шаг к международным стандартам / Д.В. Асеев // Налоги и финансы. – 2011. – № 4. – С. 12-21.
5. Плетнева Г. Международная практика применения трансфертных цен для налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами / Г. Плетнева // Финансовая жизнь. – 2013. – № 4. – С. 37-42.
6. Кизимов А.С. Взаимозависимость в международной практике / А.С. Кизимов // Налоговая политика и практика. – 2012. – № 4. – С. 78-80.
7. Долгополова А.Ю. Международный опыт трансфертного ценообразования / А.Ю. Долгополова // Налоги и налогообложение. – 2012. – № 5. – С. 96-99.
8. Орлова А.А. Международный опыт регулирования трансфертного ценообразования в контексте борьбы с уклонением от налогообложения / А.А. Орлова // Налоги и финансы. – 2011. – № 4. – С. 38-44.
9. Кучерова Е.В. О некоторых аспектах трансфертного ценообразования / Е.В. Кучерова, С.Н. Горчаков // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2011. – № 3. – С. 134-136.
10. Султанова Л.Ф. Реализация принципа «вытянутой руки» в трансфертном ценообразовании / Л.Ф. Султанова, Р.И. Багаутдинова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013. – № 12. – С. 146-151.
11. Измаилова Н.М. Трансфертное ценообразование: международный опыт, налоговое администрирование трансфертных цен в России / Н.М. Измаилова, А.В. Солдатенко // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство, право и управление. – 2014. – № 12 (55). – С. 31-35.
12. Грундел Л.П. Налоговое администрирование трансфертного ценообразования в России: монография / Л.П. Грундел. – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ. – 2014. – 368 с.

13. Шаповалов М.А. Налоговый контроль и трансфертное ценообразование / М.А. Шаповалов // Налоги и финансовое право. – 2012. – № 5. – С. 251-257.

14. Манохина И.В. О новых правилах налогового контроля за применением трансфертных цен / И.В. Манохина, Е.В. Ядренникова // Теория и практика налоговых реформ: сб. статей. – Москва, 2012. – С. 302-309.

15. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая). Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 13.07.1998 г. №146-ФЗ // СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

16. Нагорных М.Г. Особенности налогового контроля в России за сделками между взаимозависимыми лицами / М.Г. Нагорных // Налоговая политика. – 2013. – № 39. – С. 45-50.

17. Брызгалин А.В. Краткий комментарий основных положений Федерального закона от 18 июля 2011 года № 227-ФЗ о налоговом контроле за трансфертным ценообразованием / А.В. Брызгалин // Налоги и финансовое право. – 2012. – № 5. – С. 28-185.

18. Зарипов В.М. Школа трансфертного ценообразования. Контроль цен: важные изменения / В.М. Зарипов // Налоговед. – 2013. – № 5. – С. 48-55.

19. Кизимов А.С. Контроль за трансфертным ценообразованием – фактор конкурентоспособности налоговой системы государства / А.С. Кизимов, В.И. Голишевский, М.С. Хорохорин // Финансы и кредит. – 2011. – № 38. – С. 46-53.

УДК 336.225.673

АЛГОРИТМ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ СДЕЛОК МЕЖДУ ВЗАИМОЗАВИСИМЫМИ ЛИЦАМИ

Заяц Андрей Сергеевич,

*Научный руководитель: Туфетулов Айдар Миралимович,
Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань*

E-mail: zayatsas@yandex.ru

Аннотация. *Автором исследования разработана и предлагается классификация этапов проведения проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. процесс налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, по нашему мнению, имеет четкую последовательность процедур и инструментов его осуществления, оформленных в виде комплексной системы, содержащей определенные последовательные этапы реализации механизма налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, в то же время обладая сложностями в реализации функционирования отдельных элементов налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами.*

Ключевые слова: *алгоритм, налоговое законодательство, налоговый контроль, сделки между взаимозависимыми лицами.*

Abstract. *The author of the study has developed and proposed a classification of the stages of checking the completeness of the calculation and payment of taxes in connection with transactions between interdependent persons. the process of tax control of transactions between interdependent persons, in our opinion, has a clear sequence of procedures and tools for its implementation, designed as a complex system containing certain sequential stages of the implementation of the mechanism of tax control of transactions between interdependent persons, while at the same time having difficulties in implementing the functioning of individual elements of tax control of transactions between interdependent persons.*

Key words: *algorithm, tax legislation, tax control, transactions between related parties.*

Введение. С 2012 года в качестве инструмента контроля сделок между взаимозависимыми лицами главой V.1 Налогового кодекса Российской Федерации введен новый вид проверок – проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Данные проверки отнесены к компетенции центрального аппарата Федеральной налоговой службы России, но осуществляются по месту нахождения налогового органа, как при камеральной налоговой проверке [1, с. 109].

Автором исследования разработана и предлагается классификация этапов проведения проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с

совершением сделок между взаимозависимыми лицами. При анализе процесса налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами целесообразно выделить следующие этапы:

- подготовительный этап (установления факта необходимости проведения проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами);
- этап принятия решения о проведении проверки (руководитель (заместитель руководителя) Федеральной налоговой службы России выносит решение о проведении проверки);
- этап проведения проверки (мероприятия налогового контроля, предусмотренные частью 1 Налогового кодекса Российской Федерации);
- этап выявления нарушений по окончанию проверки (составление акта);
- этап вынесения решения по выявленным нарушениям.

Основная часть. Теоретическая модель процесса проведения проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, представленная на рисунке 1, представлена в виде взаимосвязанных и последовательно идущих блоков – алгоритма процесса налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами.

На подготовительном этапе происходит установления факта необходимости проведения проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами в случаях [2, с. 157]:

- получения налоговым органом уведомления о контролируемых сделках от налогоплательщика;
- извещения территориального налогового органа, проводящего выездную или камеральную проверку налогоплательщика, при выявлении контролируемой сделки, по которой налогоплательщиком не представлено уведомление;
- выявления контролируемой сделки в результате проведения Федеральной налоговой службой России повторной выездной налоговой проверки в рамках контроля за деятельностью налогового органа, осуществлявшего проверку.

К контролируемым сделкам относятся сделки между взаимозависимыми лицами, к которым приравниваются сделки с использованием третьих лиц, если эти лица не выполняют никаких дополнительных функций, не принимают на себя никаких рисков и не используют никаких активов; сделки в области внешней торговли товарами мировой биржевой торговли; сделки с офшорными юрисдикциями.

К контролируемым сделкам относятся сделки между взаимозависимыми лицами, к которым приравниваются [3, с. 39]:

- сделки с использованием третьих лиц, если эти лица не выполняют никаких дополнительных функций, не принимают на себя никаких рисков и не используют никаких активов;
- сделки в области внешней торговли товарами мировой биржевой торговли;
- сделки с офшорными юрисдикциями.



Рис. 1 Алгоритм процесса налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами

Уведомление о совершении контролируемых сделок предоставляется налогоплательщиком в налоговый орган не позднее 20 мая года, следующего за годом, в котором совершена контролируемая сделка. Вместе с тем налогоплательщик может представить уточненное уведомление, если обнаружит отсутствие некоторых сведений, неточности либо ошибки в ранее поданном уведомлении о контролируемых сделках. В случае непредставления налогоплательщиком уведомления о контролируемых сделках в налоговый орган последний направляет извещение в Федеральную налоговую службу России, о чем уведомляет налогоплательщика в течение 10 дней со дня направления извещения [4, с. 30].

В отношении одной сделки (группы однородных сделок) налоговые органы не вправе проводить две и более проверки за один календарный год. При этом Федеральная налоговая служба России не вправе проводить проверки контрагентов налогоплательщика, с которыми налогоплательщик осуществлял контролируемые сделки, если у данного налогоплательщика уже была проведена проверка налоговым органом данных контролируемых сделок и нарушений по итогам проверки выявлено не было. При этом проведение выездных и камеральных проверок в том же налоговом периоде, в котором проводилась проверка в отношении контролируемой сделки, не запрещено [5, с. 181].

На этапе принятия решения о проведении проверки руководитель (заместитель руководителя) Федеральной налоговой службы России выносит решение о проведении проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Срок для вынесения такого решения составляет не более двух лет со дня получения уведомления или извещения [6, с. 76].

Срок проведения проверки исчисляется со дня вынесения решения о ее проведении до дня составления соответствующей справки. Срок проведения проверки законодательно не должен превышать 6 месяцев, однако может быть продлен до 12 месяцев по решению руководителя (заместителя руководителя) Федеральной налоговой службы России [7, с. 190]. Кроме продления срока проверки до 12 месяцев увеличение срока проверки дополнительно еще на шесть месяцев возможно в случае необходимости получения информации от иностранных государственных органов либо проведения экспертиз и (или) перевода на русский язык документов, представленных налогоплательщиком на иностранном языке. Проверка может быть продлена еще на три месяца, если в течение 6 месяцев Федеральной налоговой службой России не будет получена запрашиваемая от иностранных государственных органов информация [8, с. 141].

Налоговые органы обязаны уведомить налогоплательщика о проведении проверки в течение трех дней со дня принятия такого решения. Аналогичный срок установлен для уведомления налогоплательщика в части решения о продлении срока проведения проверки [9, с. 136].

На этапе проведения проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами Федеральной налоговой службы России вправе осуществлять мероприятия налогового

контроля, предусмотренные разделом V.1, статьями 93, 93.1, 95 – 97 Налогового кодекса РФ, т.е. истребовать документы (документацию) у проверяемого налогоплательщика в отношении проверяемой сделки, а также информацию у участников проверяемых сделок, проводить экспертизу, привлекать необходимых специалистов, переводчиков. В последний день проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, составляется справка о проведении проверки со сроками и предметами проведения проверки, которая вручается проверяемому лицу или его представителю под расписку [10, с. 29].

При проведении проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами налоговый орган контролирует полноту исчисления и уплаты следующих налогов [11, с. 71]:

- налога на прибыль организаций; налога на доходы физических лиц;
- налога на добычу полезных ископаемых (в случае, если одной из сторон сделки выступает налогоплательщиком указанного налога);
- налога на добавленную стоимость (в случае, если одной из сторон сделки выступает организация (индивидуальный предприниматель), не являющаяся (не являющийся) налогоплательщиком данного налога).

При проведении налогового контроля соответствия цен сделок рыночным налоговый орган использует следующие методы:

- метод сопоставимых рыночных цен;
- метод цены последующей реализации;
- затратный метод;
- метод сопоставимой рентабельности;
- метод распределения прибыли.

Федеральная налоговая служба при осуществлении налогового контроля в связи с осуществлением сделок между взаимозависимыми лицами применяет метод (комбинацию методов), примененный (примененную) налогоплательщиком [12, ст. 105.7].

Однако применение иного метода (комбинации методов) возможно в том случае, если Федеральная налоговая служба России докажет, что метод (комбинация методов), примененный (примененная) налогоплательщиком, не позволяет определить сопоставимость коммерческих и (или) финансовых условий контролируемой сделки с условиями сопоставляемых сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми [13, с. 36].

На этапе выявления нарушений по окончанию факты, которые привели к занижению суммы налога по контролируемым сделкам, отражаются в акте проверки, который оформляется в течение двух месяцев со дня составления справки о проведении проверки. В акте проверки содержится расчет суммы заниженного налога (налогов), обоснование такого занижения, документально подтвержденные факты отклонения цены, примененной в сделке, от рыночной цены. Указанные материалы и сведения по проведенной проверке могут быть при проведении проверки взаимосвязанных с налогоплательщиком лиц, которые являются участниками одной этой контролируемой сделки [14, с. 305].

Взаимосвязанному с налогоплательщиком лицу предоставлено право провести симметричную корректировку в сторону уменьшения налоговой базы и сумм налогов по сделке при доначислении налогов налогоплательщику, без корректировки данных регистров налогового учета и первичных документов [12, ст. 105.18]. Симметричная корректировка взаимосвязанным с налогоплательщиком лицом осуществляется исходя из цены сделки, в соответствии с которой у налогоплательщика была скорректирована налоговая база и сумма налога, подлежащая уплате в бюджет.

В процессе налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами налоговые органы пользуются методами, согласно которым обосновывается и подтверждается факт соответствия примененных цен в сделках между взаимозависимыми лицами рыночным [15, с. 8]. Методы налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, регламентируемые Налоговым кодексом Российской Федерации, основываются на международных правилах регулирования трансфертного ценообразования, заложенных рекомендациями Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

Приоритетным является метод сопоставимых рыночных цен. Данный метод может быть использован при наличии на рынке не менее четырех сделок с идентичными товарами, совершенных в сопоставимых экономических условиях между лицами, не являющимися взаимозависимыми [16, с. 19].

Метод сопоставимых рыночных цен основывается на определении интервала рыночных цен сопоставимых сделок. Цена анализируемой сделки признается рыночной, если находится в пределах интервала рыночных цен [12, ст. 105.9]. Если она окажется ниже минимального значения указанного интервала, то она должна быть приведена к минимальной границе интервала с соответствующим доначислением налогов (продавец реализовал товар по цене ниже рыночной). Если цена сделки окажется выше максимального значения указанного интервала, то налоговых последствий для продавца не будет, так как это привело бы к уменьшению суммы налога, подлежащей уплате в бюджет.

Алгоритм применения метода сопоставимых рыночных цен представлен на рисунке 2 и включает следующие этапы:

- определение цены сделки между взаимозависимыми лицами;
- отбор сопоставимых сделок и определение цен в этих сделках;
- определение интервала рыночных цен;
- сопоставление значения цены анализируемой сделки и интервала рыночных цен;
- вывод о необходимости доначисления налогов.

Сопоставимыми считаются сделки, которые совершены в схожих коммерческих и финансовых условиях [12, ст. 105.5], имеющие: однородные (идентичные) характеристики товара, являющегося предметом сделки; схожие функции сторон сделки и риски; схожие условия договора; схожие экономические условия деятельности сторон сделки.

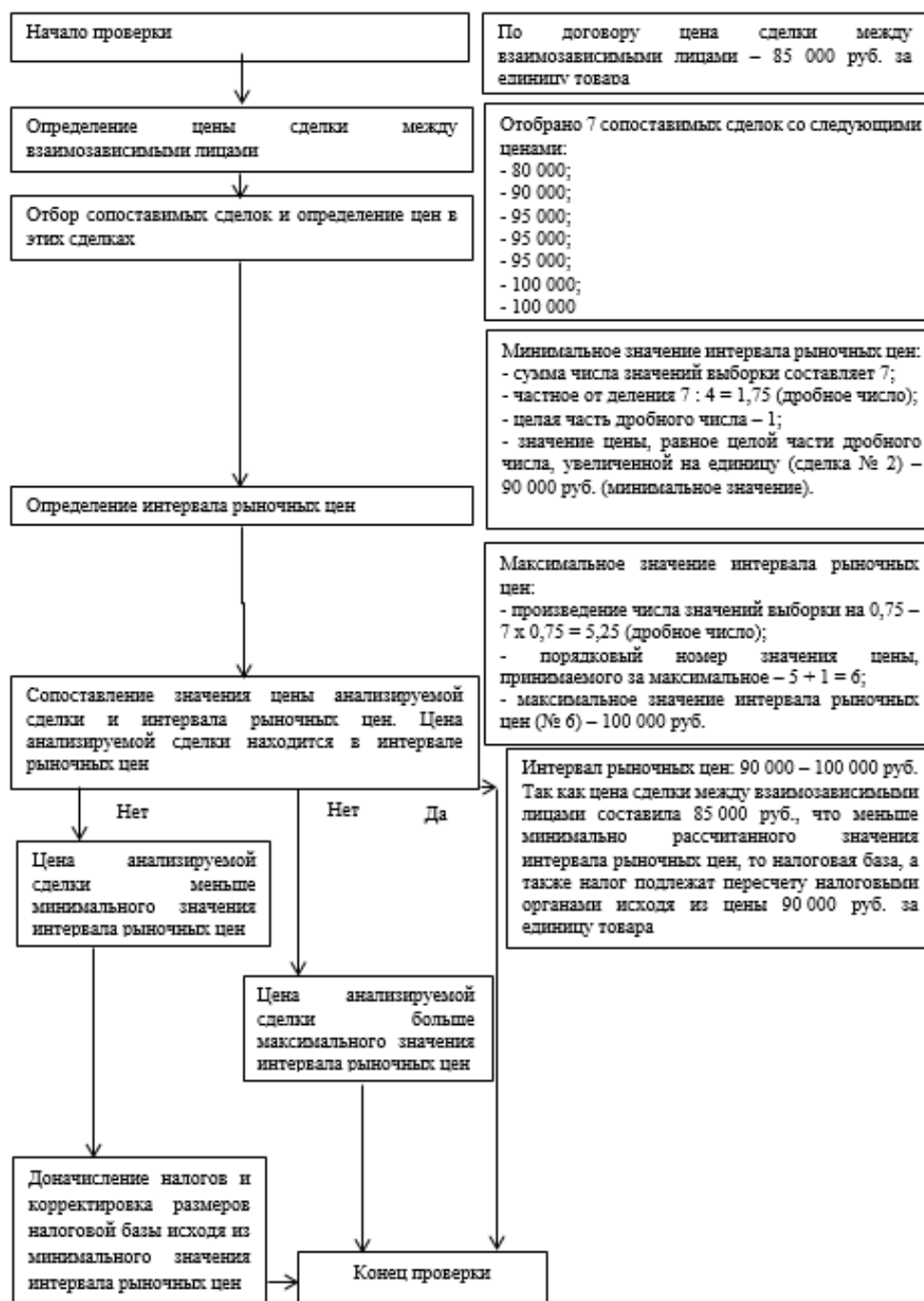


Рис. 2 Алгоритм налогового контроля сделок с помощью метода сопоставимых рыночных цен

По нашему мнению, основными преимуществами метода сопоставимых рыночных цен являются относительная простота применения метода по сравнению с другими методами налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, а также возможность быстрого расчета интервала рыночных цен. Недостаток данного метода заключается в трудности поиска

информации о сопоставимых сделках, так как абсолютно сопоставимые сделки на практике не встречаются.

Метод цены последующей реализации может быть использован в качестве инструмента налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами в ситуациях, когда товар приобретается у взаимозависимого лица и в дальнейшем перепродается независимому покупателю без переработки [16, с. 20]. При этом цена анализируемой сделки непосредственно не анализируется – информационной базой для использования метода выступает бухгалтерская отчетность лица в анализируемой сделке и сопоставимых организаций.

Данный метод основан на сравнении валовой рентабельности покупателя с интервалом ее рыночного значения, и базируется на предположении, что при осуществлении схожих видов деятельности организации несут схожие расходы и берут на себя схожие риски. Следовательно, значения валовой рентабельности также должны быть схожими. Условием применимости метода является отсутствие у налогоплательщика, осуществляющего перепродажу, нематериальных активов, способных оказать значительное влияние на величину валовой рентабельности [16, с. 20]. Алгоритм применения метода цены последующей реализации для целей налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами приведен на рисунке 3.

По мнению Т.В. Лемескиной, основной недостаток в применении данного метода состоит в поиске информации о сопоставимых сделках [17, с. 257]. Налоговый кодекс Российской Федерации определяет, что информационной основой применения метода является бухгалтерская отчетность участников сопоставимых сделок (в частности, отчет о финансовых результатах). Однако в ней не раскрывается величина себестоимости сделок в разрезе видов деятельности, также некорректным является использование при анализе усредненных показателей себестоимости.

Затратный метод применяется в целях налогового регулирования преимущественно в отношении сделок по оказанию услуг, кроме сделок с использованием объектов нематериальных активов, оказывающие существенное влияние на уровень рентабельности. Данный метод базируется на сумме прямых и косвенных издержек поставщика.

Для определения расчетной цены контролируемой сделки в целях налогообложения себестоимость увеличивается на размер прибыли, обычной для данной сферы деятельности. Условием применимости метода является отсутствие у налогоплательщика, осуществляющего продажу, нематериальных активов, способных оказать значительное влияние на величину валовой рентабельности затрат [16, с. 21].

Информационной базой в целях применения данного метода налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами является бухгалтерская отчетность анализируемого лица и сопоставимых организаций. Поэтому недостатки применения данного метода, по нашему мнению, те же, что и при методе цены последующей реализации – трудности в поиске сопоставимых сделок, и, следовательно, трудность расчета интервала рентабельности на основании показателей бухгалтерской отчетности.

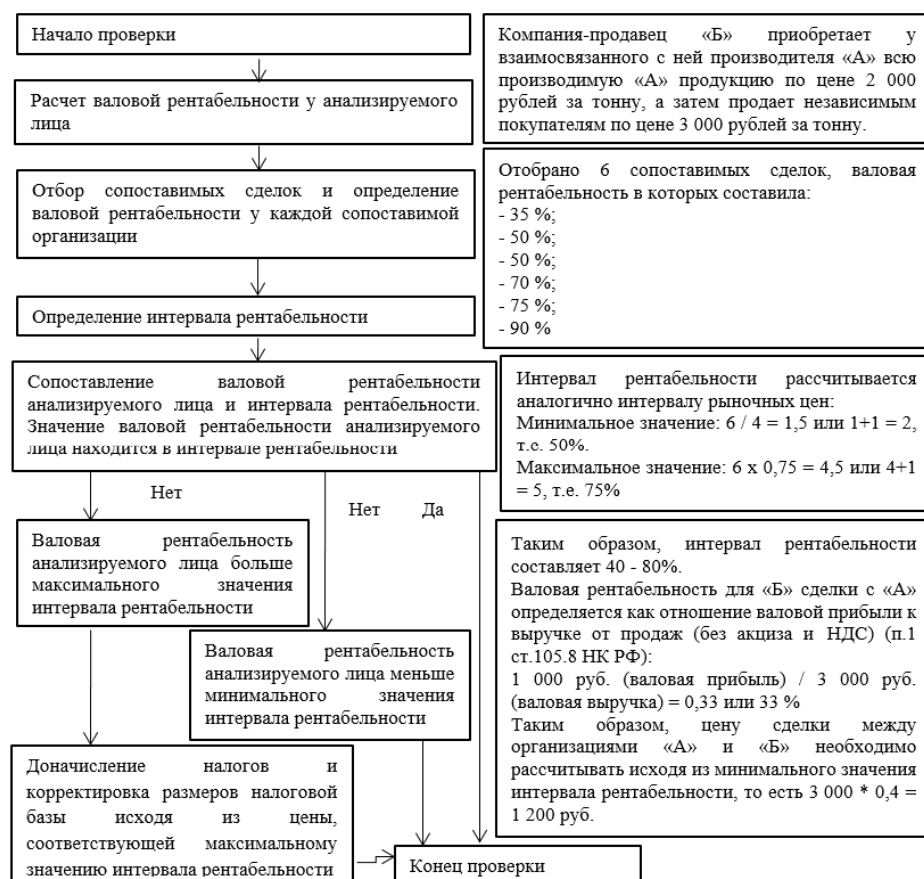


Рис. 3 Алгоритм налогового контроля сделок с помощью метода цены последующей реализации

Алгоритм применения метода затратного метода в рамках осуществлении налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами представлен на рисунке 4 и включает в себя следующие последовательные этапы:

- расчет валовой рентабельности затрат у анализируемого лица;
- отбор сопоставимых сделок и определение валовой рентабельности затрат в сопоставимых организациях;
- определение интервала рентабельности;
- сопоставление валовой рентабельности затрат анализируемого лица и интервала рентабельности;
- вывод о необходимости доначислении налогов и корректировки размеров налоговой базы.

Метод сопоставимой рентабельности основывается на оценке маржи, полученной компанией в результате сделки (серии сделок) по отношению к обороту, издержкам, капиталу [16, с. 21]. При расчете чистой маржи учитываются как переменные затраты по сделке, так и постоянные, связанные с деятельностью компании в целом без учета уплаченных налогов и процентов.

Метод сопоставимой рентабельности исходит из того, что рассчитанная таким образом чистая маржа при корректном ценообразовании должна совпасть с аналогичным показателем независимых участников сделки.

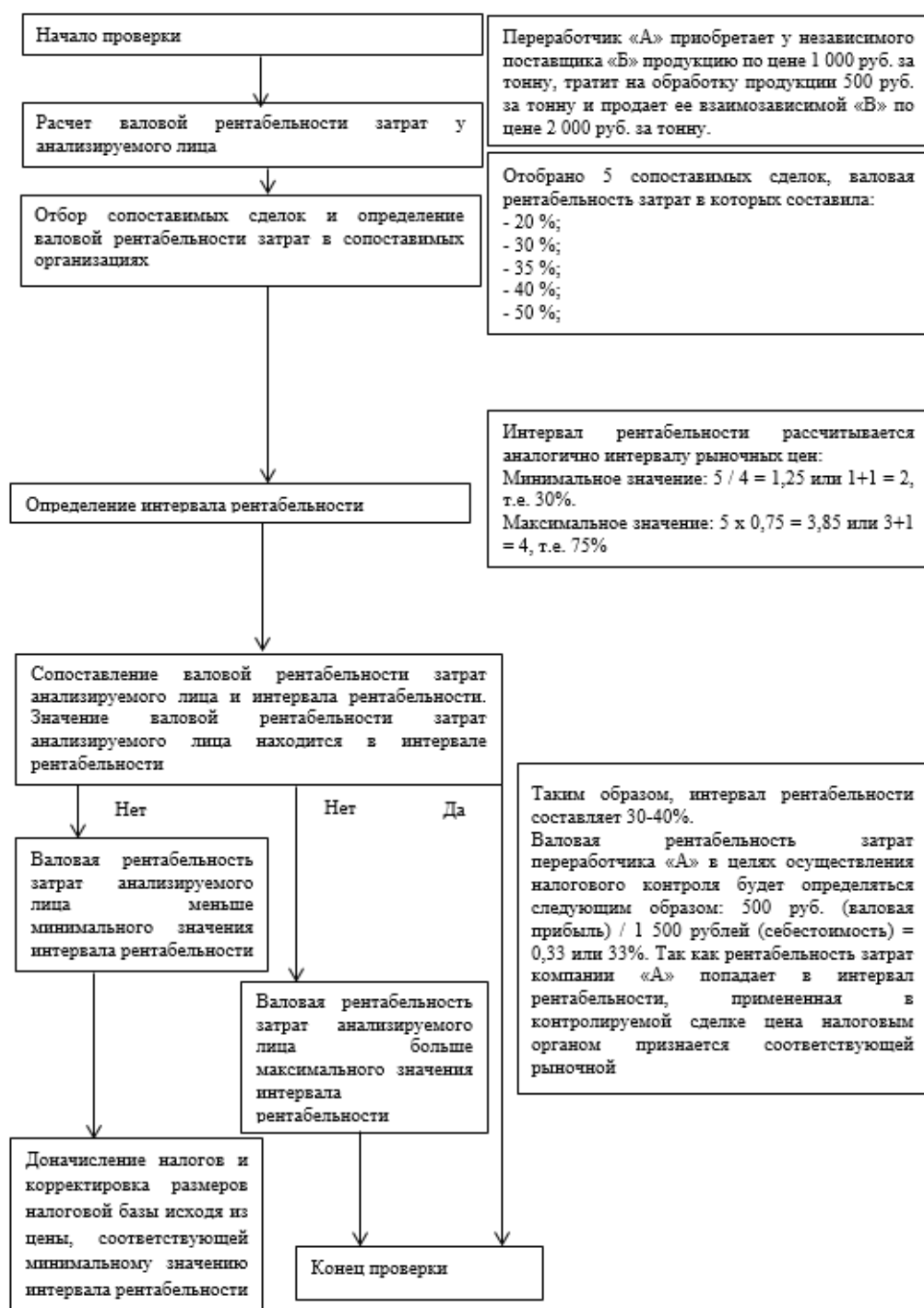


Рис. 4 Алгоритм налогового контроля сделок с помощью затратного метода

Информационной базой в целях применения данного метода налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами является бухгалтерская отчетность анализируемого лица и сопоставимых организаций. Поэтому недостатки применения данного метода те же, что и при предыдущих трех методах, а также имеет место сложность отбора сопоставимых компаний из

доступных источников информации, так как в один и тот же раздел Общероссийского классификатора видов экономической деятельности включены одновременно разнохарактерные виды деятельности [18, с. 117].

Алгоритм применения метода сопоставимой рентабельности в целях налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, представленный на рисунке 5, в целом аналогичен алгоритму затратного метода, отличие между двумя методами налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами состоит в сравнении различных показателей операционной рентабельности в сопоставимых и анализируемых сделках при методе сопоставимой рентабельности.

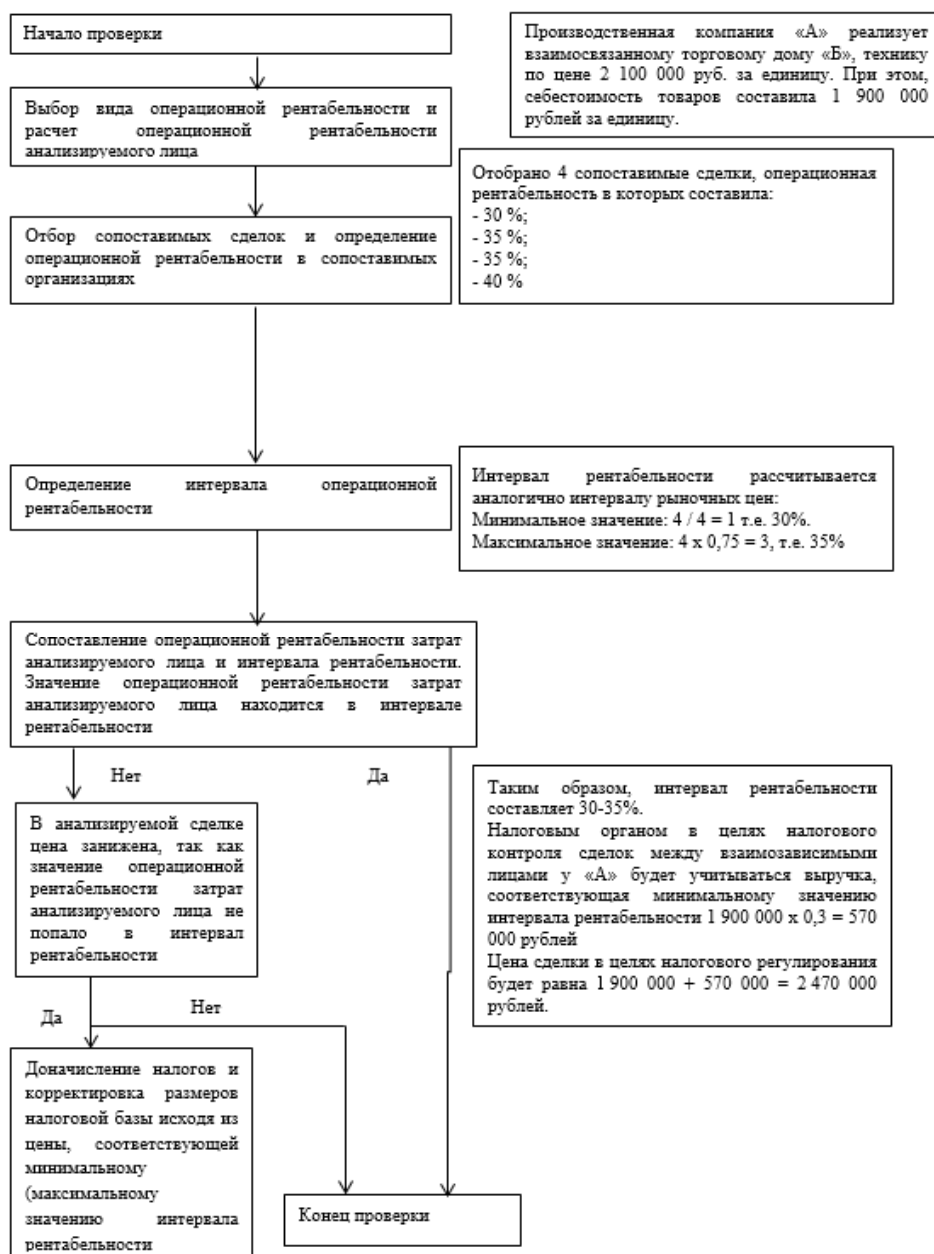
Алгоритм метода сопоставимой рентабельности включает следующие этапы:

- выбор вида операционной рентабельности и расчет операционной рентабельности;
- отбор сопоставимых сделок и определение операционной рентабельности в сопоставимых организациях;
- определение интервала операционной рентабельности и сопоставление операционной рентабельности затрат анализируемого лица и интервала рентабельности; вывод о необходимости доначисления налогов.

При перераспределении прибыли в пользу материнской компании взаимосвязанные подразделения прибегают не только к завышению цен при поставке товара, но и при передаче различного рода услуг, патентов, лицензий, секретов производственных технологий. Для обоснованности сделок между взаимозависимыми лицами при выявлении такого рода ситуации целесообразно использовать метод распределения прибыли.

Метод распределения прибыли может быть использовано для налогового контроля за сделками, совершаемыми внутри крупных холдингов и транснациональных корпораций. Налоговому контролю в этом случае подлежит соответствие распределения совокупной прибыли от анализируемой сделки между организациями, входящими в холдинг или транснациональную корпорацию, распределению совокупной прибыли в сделках между лицами, не являющимися взаимозависимыми ведущими аналогичную деятельность в сопоставимых условиях.

По мнению Т.В. Лемескиной, основными недостатками являются сложность метода распределения прибыли для реализации в процессе налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами (данный метод подразумевает наличие высокой квалификации и экспертных знаний у сотрудников налоговых органов, осуществляющих анализ сделки), а также сложность подбора сопоставимых компаний для анализа сделки [17, с. 261]. По нашему мнению, высока также вероятность ошибки в процессе реализации метода распределения прибыли вследствие принятия некорректного решения сотрудником налогового органа, обладающего квалификацией и экспертными знаниями для применения данного метода в процессе налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами.



35

Рис. 5. Алгоритм налогового контроля сделок с помощью метода сопоставимой рентабельности

Алгоритм применения метода распределения прибыли, приведенный на рисунке 6, кардинально отличается от предыдущих четырех методов, используемых в целях в целях налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, главным образом потому, что при применении данного метода требуются значительные квалификационные навыки и специализация лица, осуществляющего проверку.

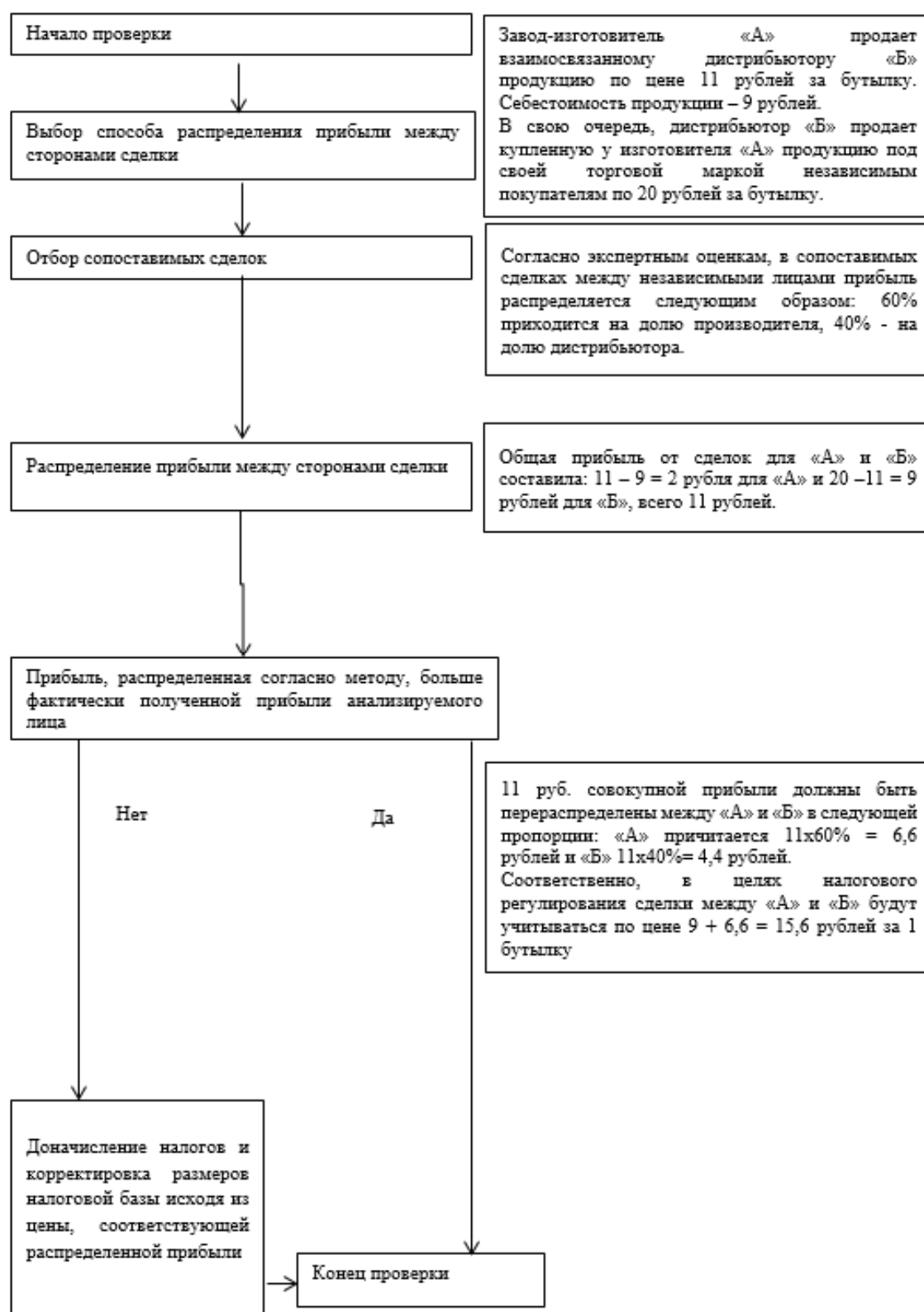


Рис. 6 Алгоритм налогового контроля сделок с помощью метода распределения прибыли

Выводы. В результате анализа методов, используемых при налоговом контроле сделок между взаимозависимыми лицами, можно структурировать трудности применения каждого из них. По нашему мнению, самый главный недостаток заключается в подборе сопоставимых сделок в целях рассмотрения анализируемой сделки. Зачастую подобрать сделки со схожими условиями деятельности, принимаемых рисков, осуществляемых функций попросту невозможно. В то же время для таких случаев предусмотрен метод распределения прибыли, но сложность и затратность его применения не позволяет считать его полноценной заменой другим четырем методам в целях налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами.

Таким образом, процесс налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, по мнению автора, имеет четкую последовательность процедур и инструментов его осуществления, оформленных в виде комплексной системы, содержащей определенные последовательные этапы реализации механизма налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами, в то же время обладая сложностями в реализации функционирования отдельных элементов налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами.

Список использованных источников:

1. Грундел Л.П. Налоговое администрирование трансфертного ценообразования: от теории к практике / Л.П. Грундел, М.Р. Пинская // Вестник Финансового университета. – 2012. – № 2. – С. 108-113.
2. Грундел Л.П. Регулирование трансфертных цен как эффективный инструмент налогового контроля / Л.П. Грундел // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4. – С. 156-160.
3. Орлова А.А. Международный опыт регулирования трансфертного ценообразования в контексте борьбы с уклонением от налогообложения / А.А. Орлова // Налоги и финансы. – 2011. – № 4. – С. 38-44.
4. Зозуля В.В. Перспективы развития трансфертного ценообразования в России / В.В. Зозуля, Хочаев И.М. // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 45. – С. 26-31.
5. Валеева А.В. Трансфертное ценообразование и налоговый контроль / А.В. Валеева // Российское предпринимательство. – 2010. – № 12. – С. 178-184.
6. Кизимов А.С. Трансфертное ценообразование и признание лиц взаимозависимыми: каковы границы иных оснований? / А.С. Кизимов // Налоговая политика и практика. – 2012. – № 5. – С. 76-77.
7. Чаадаева О.В. Налоговый контроль за ценообразованием при проведении камеральных и выездных налоговых проверок / О.В. Чаадаева // Финансы и налоговая политика. – 2012. – № 3. – С. 189-194.
8. Сердюкова Н.В. Трансфертное ценообразование в современном законодательстве России / Н.В. Сердюкова // Финансовый журнал. – 2011. – № 9. – С. 139-150.

9. Пайзулаев И.Р. Новые правила контроля трансфертного ценообразования: проблемы применения / И.Р. Пайзулаев // Вестник Владимирского юридического университета. – 2012. – № 1. – С. 136-139.
10. Безруков Г.Г. Налоговый контроль трансфертного ценообразования / Г.Г. Безруков // Управленец. – 2015. – № 1. – С. 28-32.
11. Михайлова А. Сопоставимые компании: искать и не сдаваться / А. Михайлова, Я. Бахмет // Налоговая политика и практика. – 2012. – № 10. – С. 70-73.
12. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая). Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 13.07.1998 г. №146-ФЗ // СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
13. Чайковская Л.А. Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием: проблемы, новации законодательства и тенденции повышения эффективности / Л.А. Чайковская, Мамрукова О.И. // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 40. – С. 35-49.
14. Кондрашова Н.А. Законодательство по трансфертному ценообразованию: взгляд со стороны крупнейшего налогоплательщика / Н.А. Кондрашова // Налоги и финансовое право. – 2012. – № 8. – С. 304-309.
15. Кирова О.А. Новые правила признания лиц взаимозависимыми для целей налогообложения / О.А. Кирова, И.М. Колпашников // Налоговая политика и практика. – 2012. – № 2. – С. 7-9.
16. Грундел Л.П. Методы трансфертного ценообразования и практика их применения / Л.П. Грундел // Налоговая политика и практика. – 2013. – № 9-1. – С. 16-22.
17. Лемескина Т.В. Методы определения трансфертных цен в целях налогообложения / Т.В. Лемескина // Российское предпринимательство. – 2012. – № 24. – С. 256-260.
18. Грундел Л.П. Сравнительная характеристика применения методов трансфертного ценообразования в России и за рубежом / Л.П. Грундел // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 1. – С. 114-121.

УДК 35

ФЕНОМЕН РАЗВИТИЯ ГОРОДА-ГОСУДАРСТВА СИНГАПУР: УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Воробьева Эльвина Рамилевна,
Казанский (Приволжский) федеральный
университет, г. Казань

E-mail: elvinagilmutdinova@yandex.ru

Аннотация. В данной статье нами рассматривается роль государственного управления в обеспечении высокого уровня благосостояния общества. Один из примеров, иллюстрирующих эту роль, можно найти в истории Сингапура – города-государства, который достиг впечатляющего экономического прогресса.

Abstract. In this article, we consider the role of public administration in ensuring a high level of well-being of society. One example illustrating this role can be found in the history of Singapore, a city-state that has achieved impressive economic progress.

Ключевые слова: экономическое развитие, общественное благосостояние, государственная политика, государство, социальная сфера.

Key words: economic development, public welfare, public policy, state, social sphere.

Введение. Сингапур, изначально небольшой островной город-государство, столкнулся с множеством вызовов в своем стремлении стать процветающим национальным экономическим центром. Однако благодаря мудрому руководству и грамотной экономической политике, Сингапур смог достичь впечатляющего роста и стать одной из самых развитых стран в мире [1, с. 42].

Основной принцип, лежащий в основе плана экономического развития Сингапура, заключался в привлечении иностранных инвестиций и развитии экспорта. Государство активно поддерживало создание благоприятной инвестиционной среды, предоставляя налоговые льготы и инфраструктурные удобства для привлечения международных компаний. Это позволило Сингапуру стать одним из ведущих финансовых и торговых центров мира.

Кроме того, Сингапур сделал значительные инвестиции в образование и науку. Власти страны осознавали, что образованный и высококвалифицированный трудовой потенциал является ключевым фактором для экономического роста. Государство разработало стратегию развития образования, в результате чего Сингапур стал одной из ведущих стран по качеству образования и инновационным исследованиям.

Однако успех Сингапура не ограничивается только экономическими достижениями. Государство также активно вкладывало средства в социальную

сферу, обеспечивая своим гражданам доступ к высококачественной медицинской помощи, жилью и социальной защите. Благодаря этому, Сингапур стал одной из стран с наиболее высоким уровнем жизни в мире [1, с. 43].

Таким образом, история Сингапура является ярким примером того, как государство может играть важную роль в обеспечении благосостояния общества. Стабильное экономическое развитие, подкрепленное грамотной экономической и социальной политикой, является ключевым фактором для достижения высокого уровня благосостояния и качества жизни населения.

Теоретическая часть. Экономическое развитие оказывает прямое влияние на развитие общества, это факт, с которым вряд ли кто-то поспорит. Оно включает в себя формирование экономических, политических, социальных, культурных и природных условий, которые способствуют улучшению уровня и качества жизни населения. Качество жизни, в свою очередь, является показателем социального прогресса и может быть описано с помощью различных экономических факторов и параметров. Весь экономический рост направлен на расширение возможностей человека и увеличение благосостояния в обществе. Очевидно, что государство играет важную роль в развитии этих показателей. У государства есть определенные функции перед своим населением, которые мы рассмотрим далее [2, с. 236].

Функции государства перед своим населением являются важными и включают в себя несколько аспектов. Во-первых, государство обязано осуществлять контроль над рыночными отношениями, чтобы поддерживать и обеспечивать нормальное функционирование экономики страны. Это включает в себя мониторинг экономической активности, регулирование рыночных процессов и принятие мер для предотвращения возможных кризисов.

Во-вторых, государство должно предупреждать и устранять негативные явления, такие как рост безработицы, бедность и инфляция. Цель здесь – стабилизировать уровень жизни населения и обеспечить благополучие общества. Для этого государство может принимать меры по созданию новых рабочих мест, разработке программ социальной поддержки и контролю над инфляцией.

В-третьих, государство должно обеспечивать своим гражданам качество и уровень жизни, соответствующие достигнутому экономическому развитию страны. Это означает, что государство должно предоставлять доступ к основным услугам, таким как здравоохранение, образование, жилье и социальная защита. Кроме того, оно должно создавать условия для развития человеческого капитала и повышения уровня образования населения [2, с. 236].

В-четвертых, государство должно заниматься решением глобальных проблем. Эти проблемы влияют на различные аспекты жизни общества и имеют влияние на экономические процессы. Государство должно разрабатывать эффективные стратегии и методы решения таких проблем, как изменение климата, энергетическая безопасность, международная безопасность и борьба с бедностью. В целом, государство играет важную роль в обеспечении благополучия своего населения. Оно должно контролировать экономические процессы, предотвращать негативные явления, обеспечивать качество жизни и решать глобальные проблемы. Эти функции помогают создать стабильное и

процветающее общество, где каждый имеет возможность реализовать свой потенциал и жить достойно [2, с. 237].

Современные экономисты все чаще говорят об изменении социально-экономической парадигмы развития, переходя от концепции «человек для экономики» к концепции «экономика для человека». Это связано с тем, что социологи, политологи и демографы всегда ставили человека в центр своих исследований. Приоритетность качества экономического развития в контексте роста благосостояния населения подтверждается Повесткой дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [3, с. 625].

Основная часть. Мы рассмотрим пример города-государства Сингапур, чтобы проиллюстрировать вышеизложенные положения. Сингапур – это современный город и государство в одном, расположенное в Юго-Восточной Азии. На данный момент в нем проживает свыше 5 600 000 человек (оценки разнятся, но не опускаются ниже данного значения [4]), при площади всего 728 квадратных километров. Это делает Сингапур одним из самых густонаселенных государств в мире. Сингапур является индустриально развитым государством и одним из ведущих финансовых центров мира. Он также считается очень перспективным городом-государством, который стремительно развивается во всех отраслях экономики [5, с. 227].

Сегодня Сингапур – это страна, которая прошла долгий путь от бедности и отсутствия ресурсов до статуса одного из ведущих финансовых центров мира. Этот город-государство стал примером успешного экономического развития и привлекает внимание многих стран своими инновационными решениями.

Окунемся в историю. Официально Сингапур получил независимость 9 августа 1965 года. Когда Сингапур только получил независимость, он столкнулся с множеством проблем. Большая часть населения оказалась без работы, многие жили в трущобах на окраинах города. Отсутствие природных ресурсов и недружественное окружение соседних государств создавали дополнительные трудности. Но руководитель Сингапура, Ли Куан Ю, не сдался перед этими препятствиями.

Он решил обратиться за международной помощью, надеясь найти поддержку в развитии страны. Однако его просьбы остались без ответа. Это был тяжелый удар для Сингапура, но Ли не сдался. Он решил, что Сингапур должен полагаться только на свои собственные силы.

Ли Куан Ю разработал амбициозные планы по развитию экономики и инфраструктуры Сингапура. Он призвал население к труду и саморазвитию, ставя перед ними цель создания процветающего государства. Благодаря сильному лидерству и стратегическому видению, Сингапур начал постепенно преобразовываться. Сегодня Сингапур является мировым лидером в области инноваций и стартапов. Здесь расположены исследовательские лаборатории крупных международных компаний, а также множество стартапов, которые привлекают капитал и талант со всего мира.

Сингапур – страна, которая смогла достичь впечатляющего успеха и процветания благодаря реализации ряда ключевых мероприятий. Рассмотрим подробнее основные шаги, которые были предприняты для достижения этой цели.

1. Антикоррупционные реформы. Сингапур принял решительные меры по борьбе с коррупцией. Введение простых и понятных правил в законодательство, упрощение процедур получения разрешений и лицензий, а также ужесточение проверок госслужащих помогли снизить уровень коррупции. Были введены строгие наказания, включая изгнание из страны и смертную казнь для тех, кто причастен к получению взяток. Кроме того, судьям были увеличены зарплаты, чтобы предотвратить их соблазн к взяточничеству.

2. Борьба с безработицей. Сингапур разработал программы глобализации промышленности и индустриализации, сосредоточиваясь на трудоемких отраслях. Однако большая часть населения занималась торговлей и услугами, поэтому было сложно переобучить их на другие профессии. Сингапур установил тесные связи с развитыми странами Европы и Америки, чтобы привлечь инвестиции и создать новые рабочие места для своих граждан. Также были приняты меры по развитию собственных технических и профессиональных навыков населения.

3. Развитие социальной политики. Сингапур уделял особое внимание интересам общества и социальной справедливости. Были введены жесткие демографические нормы, направленные на поддержку стабильного роста населения и баланса между разными группами.

Также были предприняты шаги по повышению уровня образования населения и стимулированию трудовой активности. В стране было построено множество национальных школ и вузов, а английский язык стал обязательным для изучения. Правительство также инвестировало значительные средства в обучение студентов за границей в лучших университетах мира [6], сосредоточилось на развитии образования и привлечении иностранных инвестиций. Была создана сильная система образования, которая стала фундаментом для развития высококвалифицированной рабочей силы. Вместе с тем, Сингапур привлекал иностранные компании, предлагая им выгодные условия для размещения своих предприятий.

Сингапур также сделал ставку на инновации и науку. Были созданы специализированные исследовательские центры и технопарки, где ученые и инженеры работали над разработкой новых технологий. Это привело к развитию секторов высоких технологий, биотехнологий и информационных технологий [7].

4. Развитие системы ипотечного кредитования. Сингапур активно развивал систему ипотечного кредитования, чтобы обеспечить доступное жилье для своих граждан. Были предоставлены льготные условия для покупки жилья, а также созданы специальные фонды и программы поддержки для тех, кто нуждается в жилище.

5. Решение проблем в сфере здравоохранения. Сингапур предпринял шаги для улучшения системы здравоохранения. Были разработаны комплексные программы медицинского страхования, которые обеспечивали доступ к качественной медицинской помощи для всех граждан. Также были предприняты меры по развитию медицинской инфраструктуры и повышению квалификации медицинского персонала.

6. Пенсионная реформа. Сингапур провел реформы в сфере пенсионного обеспечения. Была введена система обязательного накопительного пенсионного фонда, которая гарантировала стабильный и надежный источник дохода для пожилых граждан. Также были предоставлены различные возможности для инвестирования и управления пенсионными накоплениями. Пенсионная система Сингапура считается самой накопительной в мире. По достижении 55-летнего возраста сумма на пенсионном счете становится доступной для снятия. На счете остается минимальная сумма, необходимая для ежемесячных пенсионных выплат [8, с. 104].

7. Забота об экологии. Сингапур также обращает внимание на свою экологию. Благодаря инновационным решениям, страна смогла решить проблему отсутствия пресной воды и развить эффективную систему водоочистки и водоснабжения. Кроме того, были предприняты шаги для улучшения качества воздуха и снижения выбросов парниковых газов.

Все эти шаги в совокупности позволили Сингапуру достичь высокого уровня развития и процветания. Они доказывают, что правильно спланированные и реализованные реформы, основанные на учете интересов общества и эффективном использовании ресурсов, могут привести к значительному успеху и улучшению качества жизни населения. Сингапур – пример успешного развития, который может послужить вдохновением для других стран [9, с. 59].

Благодаря всему вышеперечисленному Сингапур смог обратить на себя внимание, в том числе и для того, чтобы привлечь инвестиции и в дальнейшей стать международным финансовым центром. Правительству страны удалось найти действенный подход к привлечению инвесторов: вложение денег в переоборудование верфей в и гражданского назначения. Грамотно удалось воспользоваться и компенсациями за оккупацию во время Второй мировой войны: на 50 млн. фунтов стерлингов от Великобритании и Японии были введены валютный комитет (Центральный банк) и международная финансовая биржа. Также благодаря полученным средствам Сингапуру удалось открыть места для добычи нефти и природного газа у полуострова своей территории – Малакка и там же разместить офисы крупных энергетических корпораций. С ростом спроса на нефть город-государство вложило значительные средства для превращения Сингапура в одного из крупнейших центров нефтепереработки [5, с. 230]. Сингапур так же получил звание международного финансового центра. Случилось это благодаря всемирному нововведению круглосуточного банковского обслуживания, в результате чего вполне закономерно в 2016 году государство было признано крупнейшим финансовым центром Азии.

Выводы. Сингапур стал примером того, как страна может преодолеть свои проблемы и стать процветающим государством. Этот город-государство не только развился экономически, но и обеспечил своим гражданам высокий уровень жизни, доступ к образованию и здравоохранению.

Сингапур – это история успеха, которая доказывает, что сильное лидерство, стратегическое планирование и настойчивость могут привести к

значительным результатам. Этот город-государство продолжает развиваться и стремиться к новым высотам, и его опыт может послужить вдохновением для других стран, стремящихся к экономическому прогрессу и благополучию своих граждан.

Список использованных источников:

1. Прусова В.И. Особенности экономического развития Сингапура / В.И. Прусова, В.В. Безновская, Д.Х. Губжокова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 5. – С. 42-47.
2. Дембицкий А.А. Понятие функции государства: сущность и определение / А.А. Дембицкий // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2014. – № 4(60). – С. 236-238. – EDN TMQARP.
3. Ростовская Т.К. Переход к новому технологическому укладу – детерминанта роста благосостояния населения регионов России / Т.К. Ростовская, О.А. Золотарева // Экономика региона. – 2022. – Т. 18, № 3. – С. 623-637.
4. Пирамида численности населения мира: Сингапур, 2022 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.populationpyramid.net/ru/сингапур/2022/>
5. Зайцева О.П. Сингапур как пример экономического чуда / О.П. Зайцева, А.П. Креван // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – № 12. – С. 222-232.
6. История экономического развития Сингапура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://recture.ru/history/istoriya-ekonomicheskogo-razvitiya-singapura>
7. Сингапурское чудо – секрет успеха и его причины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://retireearly.ru/financial-literacy/singapurskoe-ekonomicheskoe-chudo>
8. Матвиенко К.М. Социальная политика Сингапура как залог роста общественного благосостояния / К.М. Матвиенко // Конкурентоспособность территорий. Материалы XX Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. В 8-ми частях. Отв. за выпуск: Я.П. Силин, Е.Б. Дворядкина. – 2017. – С. 102-105.
9. Сайфудинова Н.З. Анализ успеха стратегического регионального планирования Сингапура / Н.З. Сайфудинова // Московский экономический журнал. – 2019. – № 8. – С. 59. – DOI 10.24411/2413-046X-2019-18057.

УДК 330

МОНОПОЛИЯ КАК ГЛАВНАЯ УГРОЗА КОНКУРЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Голодова Анастасия Дмитриевна,
Луганский государственный колледж
экономики и торговли, г. Луганск*

E-mail: golodova_nastya@mail.ru

Аннотация. Экономические отношения прошли путь от традиционных форм до рыночных. Несмотря на то, что хозяйственная форма взаимодействия между субъектами экономических отношений совершенствуется с каждым новым столетием, в современной экономике проблема монополизация была и остается одной из самых актуальных проблем настоящего времени.

Abstract. *Economic relations have gone from traditional forms to market ones. Despite the fact that the economic form of interaction between subjects of economic relations is improving with each new century, in the modern economy the problem of monopolization has been and remains one of the most pressing problems of the present time.*

Ключевые слова: монополия, экономические отношения, сговор, субъекты экономики, рыночная система, конкуренция.

Key words: *monopoly, economic relations, collusion, economic entities, market system, competition.*

Введение. С течением времени и развитием общества происходили изменения в производстве и усложнялись экономические связи. Экономика, как любая открытая система с элементами самоорганизации, проходила различные этапы развития.

Теоретическая часть. На этапах зарождения хозяйственных отношений преобладала традиционная экономика, которая была характерна для начальных этапов развития. В этой системе хозяйственной деятельности регулятором выступали традиции, коллективная собственность и натуральное хозяйство. Однако с течением времени традиционная экономика уступила место плановой экономике [1, с. 44].

Плановая экономика как форма организации хозяйственной деятельности не является единственным этапом в развитии экономических отношений. Она широко применялась во многих странах в прошлом, но не все государства прошли через этот этап. Некоторые страны сразу перешли к рыночной экономике, основанной на принципах предложения и спроса.

Плановая экономика предполагает централизованное планирование и контроль над производством, распределением ресурсов и ценами. Государство определяет планы и задачи для предприятий и регулирует их деятельность. Это

может быть полезным в некоторых случаях, особенно при стремлении к индустриализации и развитию определенных секторов экономики.

Однако в долгосрочной перспективе плановая экономика имеет свои недостатки. Она может ограничивать свободу предпринимательства и инноваций, а также приводить к недостатку гибкости и адаптивности в условиях изменяющихся рыночных условий. В некоторых случаях, плановая экономика может приводить к нерациональному использованию ресурсов и низкой эффективности производства.

Поэтому некоторые страны предпочли (рано или поздно) отказаться от плановой экономики и перейти к рыночной экономике. Считаем важным отметить, что некоторые страны обращались к плановой экономике частично и только в условиях войны. Так, во время Второй мировой войны они широко применялись во всех воюющих государствах, в том числе и тех, которые уже на тот момент перешли к рыночной экономике – следующему этапу развития экономических отношений.

Рыночная экономика основана на свободной конкуренции, где предприятия и индивидуальные предприниматели свободно принимают решения о производстве, ценах и распределении ресурсов. Это позволяет более эффективно использовать ресурсы и стимулирует инновации и предпринимательство.

Переход от плановой экономики к рыночной может быть сложным процессом, требующим изменений в законодательстве, институциональной сфере и культуре предпринимательства. Однако многие страны, например, страны Восточной Европы, успешно осуществили этот переход и достигли значительного экономического роста и развития [1, с. 50].

Плановая экономика, таким образом, и сейчас остается актуальной, но не является единственным путем развития хозяйственных отношений. Различные страны выбирают разные модели в зависимости от своих особенностей и целей развития. Главное, чтобы экономическая система способствовала эффективному использованию ресурсов, стимулировала инновации и обеспечивала благосостояние граждан.

С появлением рыночной экономики произошли значительные изменения. Рыночная экономика оказалась наиболее устойчивой и жизнеспособной благодаря своей гибкости и способности быстро реагировать на изменения во внешней среде. В этой системе экономической деятельности потребители и предприниматели имеют свободу выбора. Потребители могут выбирать товары и услуги, которые наиболее удовлетворяют их потребности, а предприниматели могут свободно вести бизнес и конкурировать друг с другом.

Главным отличием рыночной экономики от других систем является конкуренция. Конкуренция между предприятиями стимулирует их к постоянному совершенствованию, экономии ресурсов и снижению издержек. Это приводит к повышению качества товаров и услуг, а также к инновациям и развитию новых технологий [2, с. 94].

Однако рыночная экономика не лишена недостатков. Нерегулируемая конкуренция может привести к монополии и неравенству. В таких случаях государство может вмешаться для защиты интересов потребителей и поддержки справедливой конкуренции.

Основная часть. Конкуренция – это неотъемлемая часть экономической жизни, где различные фирмы и организации соревнуются за прибыль и успех на рынке. Она играет важную роль в регулировании предложения товаров и услуг, распределении ресурсов и стимулировании инноваций [2, с. 94].

Одной из главных функций конкуренции является регулирование предложения на рынке. Когда на рынке действует множество фирм, каждая из них стремится предложить свой уникальный продукт или услугу, чтобы привлечь внимание потребителей. Это приводит к разнообразию выбора и стимулирует фирмы улучшать качество своих товаров и услуг.

Конкуренция также выполняет функцию распределения ресурсов. Фирмы, которые производят более востребованные товары, получают большую долю рынка и больше возможностей для развития. Это позволяет эффективно распределять ресурсы между разными субъектами экономики.

Еще одна важная функция конкуренции – контроль за образованием монополий. Монополия, где одна фирма контролирует рынок и определяет цены, может быть вредна для экономики и потребителей. Конкуренция помогает предотвратить образование монополий, поскольку фирмы соревнуются за долю рынка и не могут свободно устанавливать цены [3, с. 183].

Также конкуренция стимулирует инновации и использование новейших технологий. Фирмы, чтобы оставаться конкурентоспособными, должны постоянно искать новые способы улучшения своих продуктов и услуг. Это приводит к развитию новых технологий, улучшению производственных процессов и повышению эффективности экономики в целом [3, с. 183].

Важно отметить, что конкуренция может быть как положительной, так и отрицательной. В здоровой конкуренции фирмы стремятся улучшить свои продукты и услуги, что приводит к благоприятным результатам для потребителей и экономики в целом. Однако, когда конкуренция становится слишком жесткой, она может привести к недобросовестным практикам, таким как демпинг или манипуляция ценами, что может нанести ущерб другим фирмам и потребителям [4, с. 240].

В итоге, конкуренция является важным стимулом для развития экономики и обеспечения эффективного использования ресурсов. Она способствует инновациям, разнообразию предложения и защите интересов потребителей. Правильное регулирование конкуренции помогает поддерживать здоровую и сбалансированную экономическую среду, где фирмы могут процветать и обеспечивать благосостояние общества.

В современной экономике проблема монополизации является актуальной и вызывает озабоченность из-за недостатков антимонопольного законодательства. Монополизация рынка возникает, когда компания или отдельный индивидуум получает возможность контролировать продажу или покупку определенного сегмента товаров или услуг и, следовательно, оказывает влияние на цены. Чтобы достичь монопольного положения, компания может прибегать к поглощению конкурентов или инвестированию в свое собственное развитие, чтобы опередить конкурентов [5, с. 94].

Однако когда компания становится монополистом в своей отрасли, она может потерять интерес к совершенствованию и инновациям, так как у нее

больше нет конкуренции. В таком случае она может не обращать внимание на потребности потребителей, поскольку у них нет выбора, и перестать следить за качеством своей продукции. Монополия имеет возможность устанавливать низкие цены для поставщиков и завышать их для покупателей. Еще более негативным является то, что монополия может оказывать влияние на законодательные и судебные решения через лоббирование в парламенте и использование опытных юристов. Контролировать и регулировать деятельность монополии становится сложнее. Кроме того, расходы таких предприятий увеличиваются из-за необходимости поддерживать барьеры для других компаний.

Некоторые экономисты пришли к выводу, что отсутствие конкуренции ослабляет стимулы для научно-технического прогресса и инноваций. Когда компания не сталкивается с конкуренцией, у нее нет необходимости постоянно улучшать свою продукцию или предлагать новые решения, чтобы привлечь клиентов. Это может привести к замедлению развития и отставанию в научных и технологических открытиях [5, с. 95].

Негативные последствия монополизма включают искусственное создание дефицита товаров и резкие скачки цен. Когда монополист контролирует рынок, он может ограничить предложение товаров или услуг, чтобы увеличить их стоимость. Это может привести к недостатку товаров и услуг для потребителей, а также к росту цен. Кроме того, монополия может создавать угрозу для конкурентов и эффективности производства. Без конкуренции компании могут не испытывать необходимости в постоянном улучшении своих процессов и снижении издержек. Это может привести к низким объемам производства и снижению качества товаров и услуг.

Естественные монополии являются особым видом монополий, с которыми государство не борется. Такие монополии либо государственные, либо тесно контролируются им. Они возникают из-за особенностей производства или вида деятельности, которые делают невыгодным наличие конкуренции на данном рынке [6, с. 34].

Одним из примеров естественных монополий является отрасль самолетостроения. Производство и разработка самолетов требуют огромных инвестиций в научные исследования, разработку новых технологий и создание сложных производственных цепочек. Это делает вход на рынок для новых конкурентов крайне сложным и дорогостоящим. Поэтому небольшое количество крупных компаний контролируют эту отрасль, создавая естественную монополию [6, с. 34].

Еще одним примером является РЖД (Российские железные дороги). Железнодорожная инфраструктура требует значительных инвестиций в строительство и обслуживание путей, станций и технического оборудования. Это создает высокий барьер для новых участников рынка, поскольку требуется значительное финансирование и экспертиза для создания конкурирующей железнодорожной сети. Поэтому государство контролирует РЖД, чтобы обеспечить эффективность и доступность железнодорожных перевозок [6, с. 35].

Государственное вмешательство в естественные монополии обычно обусловлено необходимостью защиты интересов потребителей. При отсутствии конкуренции монополист может навязывать высокие цены и ограничивать качество услуг. Поэтому государство может регулировать цены, устанавливать стандарты качества и надзирать за деятельностью монополиста, чтобы защитить интересы потребителей [7, с. 93].

Однако, несмотря на контроль государства, естественные монополии могут создавать определенные проблемы. Например, монополист может быть малоинновационным и не стремиться к снижению издержек или улучшению качества услуг. Также государственное управление может быть неэффективным или подвержено коррупции, что может привести к нарушению интересов потребителей.

В целом, естественные монополии представляют особую ситуацию на рынке, где государственное регулирование играет важную роль в защите интересов потребителей. Однако необходимо постоянно стремиться к эффективному управлению и инновационному развитию, чтобы обеспечить конкурентоспособность и улучшение качества услуг в данных отраслях.

На сегодняшний день ученые со всего мира разработали несколько методов борьбы с монополиями. Некоторые из наиболее популярных вариантов включают: открытие границ для иностранных компаний и снятие барьеров на внутреннем рынке; принудительное разделение монополий на более мелкие предприятия; контроль над процессом слияний и поглощений компаний, а также введение процедур, требующих разрешения от государства для осуществления таких сделок; наказание фирм, которые практикуют ценовую дискриминацию, то есть продажу одних и тех же товаров на одном рынке по разным ценам разным покупателям.

Однако из-за особенностей структуры российской экономики, многие из этих методов борьбы с монополиями неэффективны в России. Антимонопольная политика в стране начала развиваться с принятием ряда актов в 1990 году, которые были направлены на контроль за предпринимательской деятельностью. Однако, антимонопольное законодательство России все еще находится в процессе формирования и совершенствования [6, с. 36].

Важно отметить, что борьба с монополиями является сложной задачей, требующей постоянного анализа и адаптации стратегий. Мировые экономические тренды и технологические инновации также влияют на эффективность применяемых методов. Например, в последние годы наблюдается рост числа крупных технологических компаний, которые могут создавать монопольные позиции на рынке. Это вызывает необходимость разработки новых подходов к борьбе с такими монополиями.

Одной из новых тенденций в борьбе с монополиями является акцент на защите прав потребителей. Ученые и политики признают важность обеспечения конкурентной среды, чтобы потребители имели доступ к разнообразным продуктам и услугам по адекватным ценам. В этом контексте, разработка и применение эффективных механизмов защиты прав потребителей становится неотъемлемой частью антимонопольной политики.

Кроме того, роль международного сотрудничества в борьбе с монополиями становится все более важной. Глобальные организации, такие как Всемирная торговая организация (ВТО) и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), содействуют разработке и принятию международных стандартов и правил, направленных на предотвращение монополистической практики и поддержку конкуренции на мировом уровне [3, с. 185].

Выводы. Таким образом, монополия – злокачественная опухоль конкурентной экономики. Она не только исключает конкуренцию на рынке и завышает цены на товары, но и приводит к замедлению научно-технического прогресса

Борьба с монополиями остается актуальной темой и требует постоянного внимания и развития. Применение эффективных мер и стратегий, а также учет мировых трендов и международного опыта поможет обеспечить конкурентоспособность рынка и защиту интересов потребителей.

Список использованных источников:

1. Долгова И.В. Монополии и конкуренция / И.В. Долгова, Н.В. Швейко // Финансы и кредит. – 2001. – № 3(75). – С. 44-59.
2. Гайдамашко И.В. Положительные и отрицательные аспекты конкуренции в условиях современной экономики / И.В. Гайдамашко, Ю.И. Жемерикина, О.И. Жемерикин // Человеческий капитал. – 2014. – № 12(72). – С. 93-96.
3. Куварин Д.Ю. Особенности конкуренции в российской экономике в современных условиях / Д.Ю. Куварин // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XI Международной научно-практической конференции: в 2 частях, Пенза, 25 ноября 2017 года. Том Часть 2. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017. – С. 183-185.
4. Лутошкина М.В. Конкуренция в условиях современной экономики / М.В. Лутошкина // Аллея науки. – 2017. – Т. 2, № 16. – С. 239-242.
5. Гарнов М.Г. Понятие монополии. Виды монополии. Регулирование монополий / М.Г. Гарнов // Фундаментальные основы инновационного развития науки и образования: сборник статей Международной научно-практической конференции, Пенза, 27 июня 2018 года. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018. – С. 92-95.
6. Валеева Ю.А. Особенности антимонопольной политики в России / Ю.А. Валеева // Конкуренция и монополия: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования, Кемерово, 11-12 декабря 2018 года / Под общей редакцией В.Г. Михайлова; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, 2018. – С. 33-36.
7. Рассадкина А.С. Взаимодействие конкуренции и монополии / А.С. Рассадкина // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. – 2009. – № 150. – С. 93-98.

УДК 339.138

ПРИМЕНЕНИЕ БЕНЧМАРКИНГА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

Назипова Динара Азатовна,
Казанский (Приволжский) федеральный
университет, г. Казань

E-mail: nice1231@rambler.ru

Аннотация. На данный момент на рынке существует значительное количество фирм, занимающихся производственной деятельностью. Часто конкуренция между ними является достаточно жесткой и даже агрессивной. Руководителям организаций приходится внедрять новые технологии для поддержания лояльности прежних покупателей и привлечения новых. Наиболее эффективным способом повышения качества производственной деятельности является бенчмаркинг, о котором и пойдет речь в данной статье.

Ключевые слова: бенчмаркинг, производственная деятельность, конкуренция, коммерческая деятельность.

Abstract. At the moment, there are a lot of companies engaged in production activities on the market. Often the competition between them is quite fierce and even aggressive. The heads of organizations have to introduce new technologies to maintain the loyalty of former customers and attract new ones. The most effective way to improve the quality of production activities is benchmarking, which will be discussed in this article.

Key words: benchmarking, production activity, competition, commercial activity.

Введение. В европейских странах бенчмаркинг рассматривается как один из основополагающих бизнес-процессов современной предпринимательской среды, который активно используется с конца 1970-х годов. В России же методические основы данного метода еще не развиты, однако многие руководители компаний, занимающихся производством, начинают активно использовать бенчмаркинг.

Основная часть. Существуют различные виды бенчмаркинга, основными из которых являются функциональный, внутренний, внешний, конкурентный, ассоциативный. В таблице 1 приведено сравнение различных видов бенчмаркинга. Однако в производственной деятельности лучше использовать конкурентный бенчмаркинг, так как сравнивая свою деятельность с конкурентами и внедряя лучшие технологии, можно добиться расширения знаний сотрудников организации, обмена опытом, устранения недостатков производства и повышения качества производимой продукции [1, с. 115].

Таблица 1

Сравнение различных видов бенчмаркинга

Вид бенчмаркинга	Длительность цикла	Партнеры по бенчмаркингу	Результаты
Внутренний	2-4 месяца	Внутри организации (подразделения, сотрудники)	Значительные улучшения качества работ (услуг), снижение затрат
Внешний конкурентный	3-12 месяцев	Нет	Лучше, чем у конкурентов
Внешний партнерский	3-12 месяцев	Партнеры по бизнесу	Лучше, чем у партнеров
Внешний внутриотраслевой	3-14 месяцев	В отрасли	Творческий прорыв
Внешний межотраслевой, глобальный	3-24 месяца	Любые предприятия любой отрасли мировой экономики	Лучший в своем классе
Комбинированный	6-24 месяца	Любые	Генерирование маркетингового разрыва

В данный момент используются различные критерии, применяемые для эталонного сравнения в организациях (таблица 2). 62 % компаний для эталонного сравнения используют финансовые показатели, 49 % компаний используют такой показатель, как качество продукции, в меньшей мере используются такие показатели, как командный дух и уровень стрессов.

Таблица 2

Критерии для эталонного сопоставления в организациях

Критерий/объект эталонного сопоставления	% компаний, использующих этот показатель	% компаний, считающих этот показатель эффективным
Финансовые показатели	62	74
Удовлетворенность потребностей	45	95
Качество продукции/услуг	49	92
Маркетинговая информация	31	72
Инновации продуктов/услуг	26	65
Коммуникации	45	34
Удовлетворенность работников	22	86
Отношение к качеству	25	90
Инновации процессов	21	86
Командный дух	19	89
Уровень стрессов	10	90

Разработаем методику сравнительного анализа в производственных организациях на примере двух крупных фирм.

Например, на рынке существуют две крупные фирмы. Первая фирма предлагает продукцию по достаточно низкой цене. На вопрос клиента «чем ваша продукция лучше?» продавцы первой фирмы отвечают, что товар продается по низкой цене. Продавцы второй компании должны предварительно узнать у

покупателя, какие задачи он хочет решить с помощью покупки товара и предложить под эти задачи конкретную марку своего товара. Аргументация может звучать так: «Под ваши задачи лучше приобрести марку N, так как она, хоть и в два раза дороже, чем продукция, о которой вы говорите, но принесет вам следующие выгоды...» В результате грамотной работы менеджеров по продажам клиенты начинают предпочитать марку N.

Например, ключевой сегмент для компании – производитель промышленного оборудования, который является клиентом компании и потребляет ролики ПАС-25. Ключевыми выгодами для данного клиента являются снижение затрат на производство своего оборудования, повышение качества своего оборудования (для своих клиентов), снижение времени производства, удобство использования роликов ПАС-25 в процессе производства [2, с. 95].

Запишем ключевые выгоды клиента в первую колонку таблицы. Во вторую колонку таблицы сравнительного анализа запишем критерии, изменение которых будет влиять на усиление выгод клиента. Критерии, связанные с выгодами заказчика, приведены в таблице 3.

Таблица 3

Таблица сравнительного анализа

Выгоды	Критерии	Наша компания	Конкурент
Снижение затрат на производство своего оборудования	Цена роликов	3	5
	Уровень брака роликов	5	4
Повышение качества производимого оборудования (для своего клиента)	Качество поверхности ролика	5	3
	Консультации наших специалистов в процессе наладки производства	4	4
Снижение времени производства	Доставка в срок	4	5
Удобство использования роликов в процессе производства оборудования	Удобство в работе	3	3
	Обучение рабочих	4	3
Итого		28	27

По приведенным критериям сравниваем свое положение с положением конкурентов, подсчитав общий бал. Далее необходимо дать комментарии.

Из таблицы 3 видно, что обе фирмы получили почти одинаковые баллы. Однако с первой компанией клиенту более выгодно сотрудничать, если для него важен низкий уровень брака и хорошее качество поверхности ролика.

Таблица сравнительного анализа используется в продажах для усиления воздействия на клиента. Однако клиент может и не догадываться, что покупая ролики у конкурента, он получает лишь 27 баллов. Поэтому нужно провести дополнительное сравнение с конкурентами по основным направлениям деятельности компании. Особенно важны те направления, в которых компания обладает сильными сторонами, поскольку развитие сильных позиций поможет компании оставлять конкурентов позади [3, с. 123].

Помимо этого, таблицу сравнительного анализа можно дополнить столбцом «лучшая компания в отрасли», подход сравнительного анализа, предлагаемый автором, представлен в таблице 4. Компания сможет проводить сравнение не только с конкурентом, но и определить разрыв между своей фирмой и лидером отрасли.

Таблица 4

Подход сравнительного анализа, предлагаемый автором

Выгоды	Критерии	Наша компания	Конкурент	Лучшая компания в отрасли
--------	----------	---------------	-----------	---------------------------

Таблицы сравнительного анализа – универсальный инструмент для анализа рынка. Если компания использует сравнительный анализ с конкурентами, то она может ее использовать и для изучения других конкурентов и рынка в целом. Благодаря детальному обзору ситуации на рынке, компания может принять правильное решение.

Данный подход к сравнению с конкурентами играет большую роль для маркетологов. Часто в отделах маркетинга проводят сравнение нескольких фирм лишь по ценам и по проводимым рекламным кампаниям. Однако важно проводить сравнение с привязкой к выгодам клиентов.

Но что делать компании, если на рынке появился новый конкурент, который получил больше баллов по результатам сравнительного анализа? В данной ситуации таблицу необходимо использовать как механизм развития деятельности компании. Проводя сравнение, многие фирмы просто копируют действия конкурентов, не учитывая тот факт, что многие мероприятия не целесообразно проводить для компании, так как для компании они являются достаточно затратными, но не усиливают выгоды клиентов. Часто одну и ту же выгоду можно нарастить несколькими способами. К примеру, если наша компания проигрывает по критерию «обучение рабочих», то можно организовать дополнительные поездки к клиентам, использовать интересную почтовую рассылку с информацией по использованию продукцией, пригласить квалифицированных специалистов для проведения для клиентов мастер-классов

по повышению эффективности производства. Вышеприведенный комплекс мер позволяет компании выйти на новый уровень развития продаж [4, с. 145].

Далее разработаем методику проведения анализа на основе модели ключевых факторов успеха.

Для проведения бенчмаркинга в организациях, занимающихся производственной деятельностью, необходимо рассмотреть объективные и субъективные факторы успеха в конкурентной борьбе, также необходимо осуществить сбор необходимой информации. На основе первичной информации необходимо выявить основные проблемы, с которыми компании сталкиваются в процессе производства продукции, определить лидеров в отрасли и ознакомиться с их накопленным опытом, выделить главные составляющие развития производственных организаций.

Алгоритм проведения исследования состоит из нескольких этапов.

На первом этапе исследования необходимо провести анализ превосходства лидеров отрасли в условиях постоянного появления новых игроков на рынке, также нужно определить, какие методы применимы для поддержания лояльности покупателей. Лидеры отрасли определяются на основе экспресс-опроса экспертов (отделы маркетинга), конкурентного сравнения эффективности введения инновационных технологий на производстве.

На следующем этапе определяется главная цель исследования и основные ресурсы. Главная цель – обеспечение конкурентных преимуществ компании, повышение лояльности покупателей, повышение прибыльности. Информация может быть получена в результате различных опросов, анкет, а также в результате изучения периодических источников.

На третьем этапе необходимо определиться с приоритетными направлениями бенчмаркинга, объектами исследования. Также здесь важно определение основных факторов, влияющих на конкурентное преимущество организаций, которые могут быть выявлены в результате SWOT-анализа производственной деятельности, экспресс-опроса покупателей и руководителей организаций.

На четвертом этапе оценивается степень влияния тех или иных факторов на производственную деятельность организаций, используется ранжирование.

На пятом этапе необходимо выбрать основные направления для улучшения деятельности организаций, которые отстают от лидеров рынка. Это может быть изменение технологий, применяемых при производстве продукции, изменение потребляемого сырья, уменьшение отходов в процессе производства, изменение политики организации в отношении цен, расширение ассортимента.

Заключительный этап является одним из наиболее важных этапов, поскольку на этом этапе осуществляется подготовка управленческих решений и мониторинг результатов внедрения инновационных методов в деятельность организации [5, с. 258].

Выводы. Таким образом, бенчмаркинг – неотъемлемый инструмент повышения конкурентоспособности фирм, деятельность которых принадлежит к сфере производства. 62 % компаний для эталонного сравнения используют финансовые показатели, 49 % компаний используют такой показатель, как

качество продукции, в меньшей мере используются такие показатели, как командный дух и уровень стрессов.

Разработка методики сравнительного анализа осуществлялась на основе таблиц сравнительного анализа и на базе модели ключевых факторов успеха.

При составлении таблицы сравнительного анализа исходят из ключевых выгод, которые получает клиент при работе с компанией, также таблицы содержат критерии, изменение которых влияет на усиление выгод клиента. По приведенным критериям сравнивается свое положение с положением конкурентов, подсчитав общий бал. Далее даются комментарии. Помимо этого, таблицу сравнительного анализа можно дополнить столбцом «лучшая компания в отрасли», тогда компания сможет проводить сравнение не только с конкурентом, но и определить разрыв между своей фирмой и лидером отрасли [4, с. 146].

Для проведения бенчмаркинга в организациях, занимающихся производственной деятельностью, на базе предлагаемой модели необходимо рассмотреть объективные и субъективные факторы успеха в конкурентной борьбе, также необходимо осуществить сбор необходимой информации. На основе первичной информации необходимо выявить основные проблемы, с которыми компании сталкиваются в процессе производства продукции, определить лидеров в отрасли и ознакомиться с их накопленным опытом, выделить главные составляющие развития производственных организаций [5, с. 258].

Список использованных источников:

1. Белянчев В.В. Бенчмаркинг как элемент системы повышения конкурентоспособности организации / В.В. Белянчев // Вестник Академии. – 2010. – № 4. – С. 114-116.
2. Атаева А.У. Бенчмаркинг - все лучшее себе / А.У. Атаева // Вопросы структуризации экономики. – 2012. – № 2. – С. 92-93.
3. Лазаренко Ю.В. Бенчмаркинг как инструмент управления бизнесом / Ю.В. Лазаренко, Т.Н. Урядова // Экономический анализ и аудит: теория и практика: Сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции, Ставрополь, 04-05 декабря 2014 года / ответственный редактор Т.Н. Урядова. – Ставрополь: Общество с ограниченной ответственностью "СЕКВОЙЯ", 2014. – С. 121-124.
4. Трапезников С.И. Бенчмаркинг как перспективный метод совершенствования бизнес-процессов / С.И. Трапезников // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 3. – С. 143-148.
5. Шмелева Е.И. Бенчмаркинг в области качества продукции и услуг / Е.И. Шмелева, Н.Б. Губер, О.В. Богатова // Молодой ученый. – 2015. – № 3(83). – С. 256-259.

ЭКОНОМИКА И ПАРАДИГМА НОВОГО ВРЕМЕНИ

Международный научный рецензируемый журнал

Выпуск № 1 / 2022

Подписано в печать 15.10.2022

Рабочая группа по выпуску журнала

Главный редактор: Барышов Д.А.

Верстка: Сятынова А.В.

Корректор: Хворостова О.Е.

Издано при поддержке

Научного объединения

«Вертикаль Знаний»

Россия, г. Казань

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

Контакты:

Телефон: +7 965 585-93-56

E-mail: nauka@znanie-kzn.ru

Сайт: <https://znanie-kazan.ru/>

