

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 3 (25) / 2020

Издаётся с июля 2015 г.

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Редакционная коллегия:

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Международный редакционный совет:

- Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эминне Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокопьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Nazarov A. S.

Psychological analysis of levels of administration of management decisions..... 1

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Нгуен Хоанг Нгуен, Фам Тхи Киеу Чанг

Решения для развития лесного хозяйства Северного Вьетнама..... 5

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Малюский С. А.

Институционально-правовые основания партнерства государства и бизнеса в сфере цифровизации 9

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Хасая Н. М.

Теоретические аспекты современной экономической интеграции 13

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Прохоровская А. А.

Налоговые схемы по налогу на прибыль организаций 18

Терновых Е. В., Киселева А. Д.

**Разработка методического инструментария диагностики
финансовой несостоятельности по системе «причины —
факторы — истоки» 25**

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Медведева А. Ю., Головахина А. А., Чуб М. В.

**Взаимосвязь и отличия внешнего и внутреннего финансового
контроля и ревизии организаций и предприятий..... 32**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Прусенко С. А.

Эволюция предпринимательства 36

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Сайфулина А. Ф.

**Функции и содержание производственной инфраструктуры
в регионах Узбекистана 41**

ТУРИЗМ

Сандальнева С. А.

**Индивидуальные туры как инструмент развития
экологического туризма..... 46**

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Psychological analysis of levels of administration of management decisions

Nazarov Azamat Sottarovich, teacher
International Islamic Academy of Uzbekistan (Tashkent)

This article analyzes the levels of managerial decision-making, the factors that influence it, as well as the role of temporary and informational factors in making managerial decisions.

Keywords: personality, personnel, manager, individual personality characteristics, management, decision making, management decisions.

Психологический анализ уровней принятия управленческих решений

Назаров Азамат Соттарович, преподаватель
Международная исламская академия Узбекистана (г. Ташкент)

В данной статье анализируются уровни принятия управленческих решений, факторы, которые на него влияют, а также роль временных и информационных факторов в принятии управленческих решений

Ключевые слова: личность, персонал, менеджер, индивидуальные особенности личности, менеджмент, принятие решений, управленческие решения.

One of the important issues in the psychology of management is the analysis of levels of managerial decision-making and the study of factors influencing it. In the management process, there are four levels of decision-making, within each of

which certain skills are required to work. The first level of decision making is the ordinary, everyday level. In this case, the instructions and rules are strictly followed, the situation is assessed properly and control is established. The emerging problem is compared with a set of existing solutions, from which the best option is adopted and implemented. Usually this is done according to the principle «In such situations, you need to do this». Difficulties in such situations may arise due to the incompetence of the decision maker, ignorance of existing guidelines, incorrect assessment of the situation or lack of courage. At this level of decision-making, a creative approach is not required because the decisions of the situation are already predetermined.

The second level of decision-making is the level based on selection, at which the goals are studied, planned and analyzed data. He compares a number of possibilities on an existing problem and focuses on the most effective and economical, which is most suitable for solving this problem.

The third level of decision-making is called the flexible level at which a problem is identified that is solved in a systematic way. Working groups are created, existing risks are analyzed. Making decisions on a flexible level is a little more complicated, and the manager has to abandon the old-fashioned approach to a familiar problem and come up with a creative solution. In this context, the success of the decision maker is based on his personal initiative, his ability to take a bold step into the unknown. The fourth level of decision-making is called the innovation level, where decisions related to the introduction of innovations are more complex. In an uncertain situation, a person should be able to use a new approach, creative ideas of other specialists.

When a decision maker faces a problem situation and needs to make a specific decision, he or she must compare the situation and the expected decision with the group of solutions listed above and determine which category it belongs to. Such an action allows him in any case to imagine what the solution of the problem will be and in what form it will appear. This, together with information about how correctly or not the chosen path, creates the basis for changing the style of movement if necessary. In any case, a deliberate decision is to include it in some category and compare it with the requested sample, even if only partially predict the result.

In the process of making managerial decisions, the principle of multifactor comes into force. One such factor is the factor of personal competence.

To show the role of this factor in the decision-making process, the «Rings» method can be used. The «Riny» method is widely used in Japanese business. According to this method, a decision is made with consent upon request, and not at meetings, and is carried out in several stages:

1. The first stage. At this stage, the leadership of the Organization, together with the experts involved, will provide a general opinion on the problem (for example, the production of a new type of product), on which the problem should be solved.

2. The second stage. The problem is transferred «down», ie to the stage at which work on the project will be organized.

3. Third stage. At this stage, all aspects of the project will be discussed in detail with the executors. In fact, this is the stage of overcoming contradictions, conflicting views

4. The fourth stage. Special councils and conferences will be held to resolve the issue.

5. Fifth stage. At this stage, the executors sign the document, everyone puts their stamps, and the document is approved by the leadership of the Organization.

In Japan, it is customary to consider the «Ringy» method as one of the manifestations of a management philosophy that encourages caution, frugality, and social responsibility. Although this method has been criticized in the Japanese press for its excessive bulkiness, nothing is said about the refusal to use it.

For strategic and tactical management, rational decisions are made based on economic analysis and optimization. The management process always has to solve a certain problem. Due to deviations from the set parameters for various reasons, there is a need for new processes, which leads to the need to know, analyze and solve problems that arise before production.

After determining the necessity of making a decision and a specific situation on the analyzed object, the goal of the decision is formed, which can be achieved in various ways, and tasks for its solution are determined. The purpose of the decision may be indicated by a higher authority. For example, the goal was to dramatically increase grain production and achieve grain independence. Based on a number of considerations, areas that are best suited for growing crops will be identified. The ministry decides to change their specialization, and for this it is developing a plan for the transfer of districts to grain farming. As soon as the district leaders receive the assignment, they carefully prepare for the implementation of the solution in production.

The main goal and task here is to grow the grain necessary for the republic. Thus, the identification of the problem begins with the determination of the situation and the causes of the problem. Identifying a situation means analyzing the causes of the problem. Also, when deciding in such a situation, the analysis of the time factor is the primary task.

The time factor in the decision-making process is explained from two different points of view: firstly, is the time limited when making a decision, and secondly, the time required to complete the decision. In both cases, the time factor affects the quality of the decision. We use the time factor in the first sense below.

It is known that the passage of time can make a difference. If a decision made on time becomes obsolete, the decision made may also lose its force. Of course, making decisions in a limited time can be a daunting task for a person. There are people who can lose themselves when time is limited. As a result, a poor or incorrect decision is

made. The choice of a limited period of time, especially in uncertain situations, further complicates the situation. Therefore, the manager must consider the time factor when making a decision.

It is also necessary to take into account the unit of time allocated for the implementation of the decision when making the decision. Long-term decision making and short-term execution are also important aspects of decision making.

References:

1. В. С. Анфилатов. Системный анализ в управлении М.: Финансы и статистика, 2002.
2. С. Н. Воробьев. Управленческие решения Текст. / С. Н. Воробьев, В. Б. Уткин, К. В. Балдин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 317 с.
3. А. В. Карпов, А. А. Карпов., Е. В. Маркова. Психология принятия решения в управленческой деятельности. М. 2016.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Решения для развития лесного хозяйства Северного Вьетнама

Нгуен Хоанг Нгуен, старший преподаватель;
Фам Тхи Киеу Чанг, старший преподаватель
Университет «Тан Чао» (г. Ханой, Вьетнам)

I. Современное состояние лесного хозяйства в Северном Вьетнаме

По данным Главного управления лесного хозяйства, в 2019 году в основном задача по развитию лесов в северных провинциях была выполнена со многими превышающими целями, такими как концентрированное облесение или уход за лесом [1].

В этом году экспортная стоимость лесных продуктов в северных провинциях продолжает расти, способствуя увеличению экспортной стоимости лесных продуктов во всей стране в 2019 году, которая, по оценкам, достигла более 11 млрд долларов США, увеличившись примерно на 19 % по сравнению с 2018 годом, превысив 2 % по сравнению с планом.

В частности, древесина и изделия из дерева оцениваются в 9,6 млрд. долларов США, увеличившись на 19 %; недревесные продукты составили 600 млн. долларов США, увеличившись на 34 %. Вьетнамские лесные товары экспортируются в более 140 стран и территорий.

Комментируя 2019 год, заместитель министра сельского хозяйства и развития сельских районов Ха Конг Туан заявил, что лесное хозяйство в целом и 31 северная провинция в частности по-прежнему довольно всесторонне выполняют задачи этой отрасли, в том числе цели были перевыполнены, создавая новые вехи в развитии отрасли. Тем не менее, все еще существует много трудностей, таких как засуха, лесные пожары и рыночные трудности. [2]

В прошлом году в лесном хозяйстве все еще существовали некоторые ограничения, такие как вырубка лесов, особенно вырубка естественных лесов для облесения и заготовки лесных продуктов в некоторых местах, многие случаи вырубки лесов в больших масштабах в течение длительного времени, которые были медленно обнаруженными и обработанными.

«Нарушение закона о обезлесении и реагировании на засуху в РССР внесло положительные изменения, число нарушений сократилось, но площадь обезлесения все еще велика, поэтому с этим мы не можем быть довольны», — подчеркнул и попросил местные районы с вырубкой естественных лесов в прошлом году быть глубоко самокритичными г-н Ха Конг Туан. [2]

В 2019 году результаты облесения защитных лесов и лесов специального назначения достигли низких показателей, всего 72,6 % от плана и 60,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2018 года, результаты получения сертификатов устойчивого лесопользования все еще низки. [3]

Из-за медленного прогресса в организации сельскохозяйственных и лесохозяйственных компаний, сталкивающейся со многими трудностями и препятствиями, мысли многих должностных лиц и работников колеблются в отрицательном направлении, не будучи уверенными в своей работе, даже демонстрируя признаки небрежного отношения к управлению и защите лесов, что ведет к обезлесению.

II. Решения для развития лесного хозяйства Северного Вьетнама

Генеральное управление лесного хозяйства заявил, что в будущем северные провинции должны будут усилить защиту лесов и предотвращению лесных пожаров, предотвращению и своевременному и эффективному устранению нарушений закона о защите и развитии лесов, сокращая не менее 10 % нарушений и поврежденных лесных площадей по сравнению с 2019 годом.

Кроме того, необходимо строго управлять проектами по преобразованию цели лесопользования по всей стране, особенно проектами по преобразованию цели использования естественных лесов и ускорять организацию, инновации и повышение эффективности деятельности лесохозяйственных компаний по утверждению премьер-министра.

Заместитель министра Ха Конг Туан попросили местные районы и Главное управление лесного хозяйства проактивно пересмотреть план и подготовиться к его реализации с самого начала года в направлении обеспечения высокого, но устойчивого роста лесного хозяйства на основе текущей динамики.

Заместитель министра Туан подчеркнул, что облесение должно быть связано с переработкой, потреблением, применением высоких технологий и хорошими семенами. По его словам, необходимо сохранить лесной покров на уровне 42 % после 2020 года, ориентируясь на улучшение качества лесов.

Кроме того, необходимо сохранить темпы экономического роста лесного хозяйства не ниже периода 2016–2020 годов или не менее 6 %.

Для достижения вышеуказанных целей Генеральное управление лесного хозяйства предлагает группу решений с шестью содержанием, что, в первую очередь, включает защиту лесов, предотвращение лесных пожаров, соответственно, укрепляя проверку и инспекцию преобразования цели использования лесных земель на другие цели, координацию с Министерством общественной безопасности и Министерством обороны в расследовании и уничтожении линий незаконной заготовки и торговли древесиной.

Следующее решение состоит в том, чтобы стимулировать производство, стремясь к 2020 году, чтобы 300 000 га посаженных лесов получили сертификаты устойчивого лесопользования. Местным районам необходимо создать благоприятные условия для развития предприятий по переработке древесины и лесных товаров по цепочке создания стоимости.

Для решения по развитию рынков и продвижению экспорта необходимо развивать торговые центры и выставочные центры достаточной мощности, чтобы создавать возможности и преимущества для предприятий по продвижению и внедрению продукции.

Поэтому необходимо обновить управление оборотом лесных товаров, обеспечить законное происхождение, стимулировать, создать здоровую конкурентную среду и обеспечить гармонию интересов производителей и потребителей.

Не только управляющие агентства, местные районы или предприятия, чтобы повысить эффективность, лесное хозяйство должно мобилизовать дополнительные ресурсы, такие как эффективное осуществление политики по оплате экологических услуг леса, чтобы увеличить ресурсы для защиты, развивать леса или проявлять инициативу в международном сотрудничестве, мобилизовывать и привлекать капитал ОПР и ПИИ в рамках международных приглашений, программ и проектов.

Что касается решений, связанных с механизмами и политикой, Генеральное управление лесного хозяйства подчеркнуло, что необходимо эффективно осуществлять Закон о лесном хозяйстве и существующие механизмы и политику, а также ряд недавно обнародованных политик. Кроме того, необходимо изучить и предложить принятие ряда механизмов и политики для развития областей со крупными и качественными лесоматериалами с международно признанными сертификатами устойчивого лесопользования.

Последнее решение — это решение по науке и технике, исследованию для улучшения сортов растений и интенсификации лесов, высококачественных импортных сортов, генетически модифицированных сортов для развития

производственных лесов и технологии обработки после древесной стружки и сопутствующих товаров, заменяющих импортные товары.

Литература:

1. Предварительный отчет по лесному хозяйству 2019 года — Генеральное управление лесного хозяйства
2. Документ обзорной конференции по лесному хозяйству 2019 года
3. Генеральное управление статистики Вьетнама

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Институционально-правовые основания партнерства государства и бизнеса в сфере цифровизации

Малюцкий Семен Андреевич, студент магистратуры
Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного
хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г.
Санкт-Петербург)

В статье показаны институционально-правовые основания развития цифровизации с помощью государственно-частного партнерства как средства обеспечения посткризисного экономического развития и безопасности.

Ключевые слова: цифровизация, государственно-частное партнерство, институционально-правовые основания.

Экономический спад производства, вызванный пандемией COVID-19, со всей очевидностью показал современные возможности экономики и бизнеса выживать в непривычных обстоятельствах. Как свидетельствует еще не завершившийся период пандемии, выживает тот бизнес и некоммерческие организации, которые смогли применить информационно-коммуникационные технологии (ИТ), потенциал цифровизации в дистанционной организации работ или, говоря журналистским языком, работать на «удалёнке».

Цифровизация продвинула и укрепила материально-технические возможности постиндустриальной экономики, привела к упрощению многих рыночных и административных процедур. Опыт пандемии показал, что ИТ создают не только повседневный комфорт, но и являются серьезным фактором безопасности в условиях пандемией COVID-19. Логично подчеркнуть, что

внимание к развитию ИТ и цифровизации не должно ослабеть на фоне преодоления постпандемических проблем различного толка. Объединение усилий бизнеса и государства в развитии ИТ возможно с помощью известного инструмента — государственно-частного партнерства (ГЧП) [3]. В связи с этим государству, органам местного самоуправления, частным организациям и бизнесу важно совершенствовать механизмы взаимодействия [1].

В России для такого взаимодействия есть достаточные институционально-правовые основания. К ним следует отнести Национальную программу «Цифровая экономика Российской Федерации» (2019) стала преемником ранее утверждённой программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (2017) [6] и федеральные законы, регламентирующие сферу ГЧП в России, являются ФЗ № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (21.07.2015) и ФЗ № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (13.07.2015). Наилучшими перспективами желаемого взаимодействия в поддержке цифровизации обладает последний, поскольку дает возможность развиваться разным формам сотрудничества бизнеса с публичными субъектами, обеспечивая при этом: 1) гарантии соблюдения прав и интересов инвесторов, которые установлены ФЗ; 2) распределение рисков между публичными субъектами и инвесторами; 3) упрощенной процедуры предоставления государственного финансирования и имущества.

Еще до пандемии COVID-19 трудно было заметить огромного стремления бизнеса к участию в ГЧП-проектах, а те, что имели место быть, столкнулись с определенными трудностями [2]. Для активизации сотрудничества важно понимать причины его сдерживающие. Таких причин несколько и они имеют место, как применительно к ФЗ и о концессиях, и о ГЧП:

1) Федеральные законы ориентированы на инфраструктуру в привычном понимании, т. е. строительство и реконструкция недвижимости, но в то же время реализация проекта по созданию программного обеспечения не попадает под регулирование Федеральных законов;

2) Федеральные законы не в полной мере регулируют вопросы, связанные с использованием результатов интеллектуальной деятельности, например: использование программного обеспечения с открытым исходным кодом, регистрация результатов интеллектуальной деятельности. Конечно, эти вопросы регулируются другими нормативными актами, однако отсутствие специфического регулирования на уровне профильной законодательной базы может привести к трудностям на стадии проектирования ИТ-проектов;

3) В отсутствии четко функционирующей процедуры определения инвестора, осуществляющего вложения в проект, со стороны публичных субъектов возможно затягивание процедур рассмотрения и отклонение заявок, поступа-

ющих от «нежелательных» организаций, что говорит о влиянии, в некоторой степени, политического подтекста на определение инвестора.

На вызовы по совершенствованию законодательства частично отвечает ФЗ № 173-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (20.06.2018), который частично скорректировал указанные проблемы: информационные системы были признаны объектами концессионных соглашений и соглашений о государственно-муниципально-частном партнерстве. Данный закон также частично стал учитывать специфику реализации IT-проектов с использованием механизмов ГЧП.

Но корректировка и этого закона еще оставила ряд проблем во взаимодействии государства и бизнеса по развитию IT и цифровизации. Так, в круг объектов, которые могут выступать объектами соглашений, не попадают некоторые объекты IT-инфраструктуры, например: программно-аппаратные комплексы и системы дистанционного управления. Также данный закон допускает только модернизацию движимого имущества, и допускает возможности его создания [7]. Общую модель нормативно-правового регулирования сферы государственно-частного партнерства в России можно отнести к модели, имеющей комплексное законодательство, регулирующее отношения государственно-частного партнерства во всех сферах экономики. Отметим, что отсутствие профильного законодательства не является решающим фактором, которого зависит развитие отношений ГЧП, но он существенно влияет на характер взаимоотношения государства и бизнеса.

Проблема развития ГЧП, в том числе в сфере цифровой экономики, заключается в неполном понимании и со стороны государства, и со стороны инвесторов всех аспектов и возможностей государственно-частного партнерства [4]. Кроме того, законодательство в данной сфере еще не исчерпало потенциал совершенствования, о чем свидетельствует опыт иностранных государств, дающий примеры многообразия моделей и вариантов взаимодействия [5], а изучение опыта пандемии отечественных практики мог бы подсказать более адекватные и перспективные формы, адаптированные к российским особенностям. У бизнеса и государства должен появиться интерес к сотрудничеству в направлении поддержки цифровизации, от состояния которой, как показал опыт пандемии, напрямую зависит не только комфорт, но и безопасность развития экономики.

Литература:

1. Елсуков, М. Ю. Территориально-отраслевая структура экономики: подходы к изучению и к управлению// Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. 2014. Т. 5. № 3 (15). с. 104–112.

2. Злотникова, Е. В., Ванелик Е. Н., Стренин А. Д. Проблемы развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации// ГосРег: государственное регулирование общественных отношений. 2019. № 3 (29).с. 123–129.
3. Сазонов, В. Е. Существенные признаки государственно-частного партнерства// Вестник Владимирского юридического института. 2013. № 3 (28). с. 97–99.
4. Шапиро, Н. А., Каплина Ю. Е. Территориальный аспект в управлении инновациями и соглашение о государственно-частном партнёрстве //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 11 (93). с. 3
5. Pagoni, E. G., Patroklos, G. A system dynamics model for the assessment of national public-private partnership programmes' sustainable performance 2019 Simulation Modelling Practice and Theory 97,101949.
6. <http://government.ru/docs/35781/>
7. <https://www.it-world.ru/it-news/analytics/135301.html>

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Теоретические аспекты современной экономической интеграции

Хасая Николай Муртазович, студент
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

В настоящий момент в экономической литературе нет четкого значения термина «межгосударственная интеграция» (или «международная экономическая интеграция»). Часть специалистов определяет его как процесс, включающий в себя меры по отмене дискриминации между хозяйственными единицами различных государств, приводящий к экономическому и политическому объединению стран, возникновению устойчивых взаимосвязей и взаимодействию экономик на разных уровнях и в разных формах. Другие ученые определяют этот термин как результат процесса, то есть отсутствие любых проявлений дискриминации между экономиками отдельных стран и создание единого многонационального экономического пространства с единым воспроизводственным циклом. Согласно доминирующей в научном сообществе точке зрения, считается, что международная экономическая интеграция представляет собой и процесс, и результат. На микроуровне это проявляется через взаимодействие резидентов близлежащих государств с созданием разнообразных экономических связей, на макроуровне — через экономическое объединение государств с согласованием различных политик. К неотъемлемым свойствам интеграции относится расширение рынков сбыта, снижение стоимости товаров и оптимизация производства, унификация экономического пространства, отсутствие войны и повышение уровня жизни [3, 4, 5, 6].

Возможность международной экономической интеграции обусловлена рядом ключевых взаимосвязанных факторов. Промышленная революция и научно-технический прогресс, имеющий сейчас характер общемирового и выражающийся в информационно-технологической революции, стали причиной развития внешнеэкономического сотрудничества и усиления взаимо-

зависимости государств. Всевозрастающие объемы производства, продаж и транспортировки требовали роста поставок ресурсов и нового подхода к их распределению, больших рынков сбыта, снижения издержек при сохранении качества и втянутости национальных экономик в систему мирохозяйственных отношений, которая становилась неизбежной в условиях глобализации мировой экономики и глобальной конкуренции. Все большую часть своих потребностей государства покрывают международным импортом, что приводит к либерализации торговли и повышению открытости национальных экономик, которой способствует ослабление ограничений на перемещение факторов производства между государствами, конвертируемость национальных валют и деятельность ТНК. Под влиянием НТП продолжает усиливаться региональная специализация и международное разделение труда как на межстрановом, так и на внутрифирменном уровне, поэтому взаимозависимость возрастает на основе не только обмена результатами труда, но и организации совместного производства на базе взаимодополняемости технологических процессов. Таким образом, формирование устойчивых взаимосвязей между странами и растущая на их основе взаимозависимость в условиях интернационализации и глобализации экономики стала основой для развития интеграционных процессов [3, 4].



Рис. 1. Процессы, ведущие к межгосударственной интеграции. Источник: [3]

Способствуют международной экономической интеграции также и глобальные проблемы современности. В их числе энергетическая и продовольственная проблемы, требующие другие, более дешевые и доступные, источники ресурсов. Кроме того, это и экологическая безопасность, которая является одним из приоритетов национальной политики большинства стран мира и много лет назад вышла за пределы государственных границ. Наконец, это демографическая проблема, связанная с необходимостью преодоления старения населения и означающая массовый приток мигрантов в промышленно развитую часть мира [6].

Однако помимо факторов, обеспечивающих саму возможность международной экономической интеграции, для ее успешного развития необходим ряд

предпосылок, связанный с особенностями отдельных государств. Во-первых, это уровень экономического развития стран. Так, интеграция более привлекательна и эффективна для государств с сопоставимыми уровнями экономического развития и относительно диверсифицированными экономиками, что позволит взаимодополнить национальные хозяйства. Кроме того, экономика стран-партнеров должна расти, так как интеграция государств, у которых экономика на спаде, значительно осложняется. Во-вторых, это географическая близость стран и наличие общих границ или акватории, что позволит создать общую транспортную инфраструктуру и снизить издержки и цены. В-третьих, это исторические традиции экономического сотрудничества и общие национальные интересы, что создаст объективную необходимость интеграции. В-четвертых, это наличие политической воли, или национальных лидеров, ответственных за интеграционный процесс на государственном уровне, и центра, вокруг которого будет происходить объединение [1, 3, 6].

В основе процессов межгосударственной интеграции лежит множество целей, среди которых можно выделить наиболее частые мотивы. Во-первых, это повышение национальной конкурентоспособности (равно как и отдельных субъектов экономики) вследствие усиления конкуренции и объединения факторов производства с последующим снижением издержек. Во-вторых, это использование эффекта масштаба, обеспечивающего расширение рынка, сокращение транзакционных издержек и привлечение прямых иностранных инвестиций. В-третьих, это способствование структурной перестройке экономики вследствие обмена опытом и ускорения рыночных реформ, стимулирующих новые отрасли промышленности, для которых создаются обширные рынки сбыта. В-четвертых, это получение доступа к ресурсам и технологиям, что содействует социально-экономическому прогрессу и росту ВВП и уровня жизни населения. В-пятых, это создание благоприятной внешнеполитической среды за счет укрепления и улучшения отношений с соседями и усиление своих позиций на мировой арене благодаря совместному представлению интересов [2, 3].

Однако цели и эффекты международной интеграции зависят от ее глубины — процессы взаимопроникновения национальных хозяйств обычно протекают в несколько стадий. Первым уровнем интеграции является преференциальная зона, когда два (или более) государства заключают договоры, согласно которым уменьшаются все таможенные пошлины для участников соглашения. Следующей стадией является зона свободной торговли, подразумевающая полную отмену тарифных ограничений на перемещение товаров внутри блока при сохранении участниками независимости во внешнеторговой политике. Третьим уровнем объединения является таможенный союз, когда два (или более) государства отменяют все ограничения в торговле между

ними и устанавливают единый внешний тариф, по которому взимаются пошлины с товаров, пересекающих границы блока, что постепенно приводит к необходимости координировать развитие различных сфер на макроэкономическом уровне [3, 6].

Качественно новым этапом интеграции является общий рынок, при создании которого отменяются все ограничения между странами во взаимной торговле и осуществляется свободный обмен всеми факторами производства, а также разрабатывается общая политика развития определенных секторов экономики и унифицируется законодательство. На таком этапе интеграции возникает необходимость в создании наднациональных ведомств, отвечающих не только за политику внутри блока, но и за применение защитных мер по отношению к факторам производства из третьих стран. Последней ступенью международной экономической интеграции является экономический союз, часто дополняемый монетарным союзом, который подразумевает введение единой валюты и создание регионального центрального банка. Несколько государств формируют экономический союз, если они создают общий рынок и наднациональные органы, которым передается значительная часть суверенитета. Таким образом члены блока унифицируют денежно-кредитную, фискальную и социальную политику, а основной ролью государства в экономике становится проведение макроэкономической политики, формирование инфраструктуры рынка и обеспечение социальной защищенности граждан [3, 6].

Литература:

1. Алдохина, Т. П. Международная экономическая интеграция: этапы и результаты в рамках партнерства РФ и РБ / Т. П. Алдохина // Политика, экономика и инновации. — 2016. — № 6. — С. 1–5.
2. Киреев, А. П. Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов / А. П. Киреев. — М.: Международные отношения, 1997. — 416 с.
3. Шкваря, Л. В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: Учебное пособие / Л. В. Шкваря. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 315 с.
4. Экономика / под ред. А. С. Булатова. — Изд. 3-е, доп. — М.: Юристъ, 1999. — 592 с.
5. Balassa, B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. — London: George Allen & Unwin Ltd, 1961. — 316 с.

6. Dalimov, R. Dynamics of International Economic Integration: Non-linear Analysis / R. Dalimov. — Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2010. — 277 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Налоговые схемы по налогу на прибыль организаций

Прохоровская Ангелина Алексеевна, студент
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассматриваются налоговые схемы по налогу на прибыль организаций, их историческое развитие, действие, реализация, меры по борьбе и зарубежный опыт. Несмотря на то, что часть налоговых схем носят характер оптимизации, в настоящее время налоговые службы ведут активную работу по пресечению использования организациями незаконных схем. В статье отражена текущая ситуация по данной деятельности ФНС России и выявлены основные тенденции.

Ключевые слова: налог, прибыль организаций, налоговые схемы, ФНС России.

Налог на прибыль организаций (далее — налог) — это прямой федеральный налог, которому посвящена 25 глава Налогового кодекса Российской Федерации [2].

Проанализировав развитие налога, можно сделать следующий вывод: налог сложился естественным образом с течением времени и развитием торговых отношений. Однако в привычном виде начал существовать, начиная с 2001 года, с момента введения соответствующей статьи. Так же естественно стали возникать и налоговые схемы по налогу.

Наиболее ранней и простой схемой можно считать уклонение от налога. Сложности с применением налоговых схем по налогу особенно ярко проявились в советский период, когда в конце 70-х годов отчисления от прибыли предприятий происходили в виде нормативных методов распределения прибыли. Однако затем было принято решение вернуться обратно к традиционным от-

числениям в виде сумм налога. В конце 1991 года был принят Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» [3], уточняющий Постановление Правительства РФ [5], и Инструкция Госналогслужбы РФ [9], согласно которым устанавливались льготы для предприятий, связанных с сельским хозяйством, производством товаров, медициной, строительством, и других при соблюдении определенных условий. Такие меры также могли привести к появлению налоговых схем, адаптированных к тому временному периоду.

В настоящее время существует множество налоговых схем по налогу на прибыль организаций, которые возможно использовать как по отдельности, так и в совокупности.

Некоторые из них можно классифицировать как оптимизация налога. Сюда относятся все законные меры, перечисленные в НК РФ [2]. Среди них снижение налоговой ставки в отдельных случаях, отсрочка или рассрочка по уплате налога. Более того, сумма доходов может быть уменьшена на сумму расходов, относящихся к созданию резервов, обучению сотрудников, введению корпоративного стиля, рекламы и так далее.

Вместе с тем уменьшение суммы доходов на расходы на ремонт основных средств и иного имущества, материальные расходы в виде потерь от недостачи и (или) порчи, технологических потерь может вызывать вопросы и осуществляться незаконным способом.

Кроме того, расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки не предполагают обязательного последующего внедрения и освоения результатов, следовательно, возможна ситуация, при которой данные расходы не будут оправданы.

Приведу еще один из существующих вариантов налоговых схем — перекалфикация договоров. Так часть денежных средств, полученных организацией, могут считаться безвозмездно полученными от хозяйственного общества или товарищества, акционером (участником) которых такая организация является; получение имущества и имущественных прав может осуществляться в форме залога или задатка в качестве обеспечения обязательств. Также вместо приобретения личного автомобиля руководитель организации может уменьшать доходы на расходы на содержание служебного транспорта, считать данное имущество как арендуемое (принятое в лизинг), любые поездки засчитывать за командировки, указывать в расходах сотрудникам начисления им, но используя инструмент отката, и так далее.

Также следует сказать о том, что налогоплательщики, уплачивающие единые налоги или применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности по уплате налога на прибыль организаций. В таком случае часто применяются схемы с целью не только уменьшения налога на прибыль организации, но и сохранения данных систем. Таким образом,

нередки случаи, когда используется метод аутсорсинга сотрудников; заключаются гражданско-правовые договоры с работниками или индивидуальными предпринимателями, в оборот включаются посредники, деятельность которых сводится к созданию видимости осуществления реальной финансово-хозяйственной деятельности.

В перечень налоговых схем по налогу также следует отнести дробление организации; присоединение убыточного предприятия; сотрудничество с организациями, имеющими право на применение налоговых льгот; приобретение фиктивных инвестиционных инструментов; сокрытие реальных доходов; сотрудничество с компаниями-однодневками; заключение фиктивных договоров на закупку материалов, трансфертная схема и, возможно, иные.

По опросам одного из налоговых журналов — «Практическое налоговое планирование» [17] — в тройку самых безопасных вошли создание резервов по сомнительным налогам, использование отсрочки или рассрочки по уплате налога, использование товарного знака компании. Обратная ситуация со схемами, которые составляют топ 3 наиболее незаконных. Среди них дробление бизнеса с целью получить налоговую выгоду при отсутствии иной деловой цели, уменьшение налоговой базы на экономически не обоснованные расходы, скрытая реализация с помощью взаимозависимых структур. Всего опрос проводился по 14 различным налоговым схемам.

Обратимся к рассмотрению вопроса той недолгой истории налоговых схем. Отмечаются попытки борьбы с подобными схемами и пресечения их использования. Так в 2007 году был принят Приказ ФНС России [6], фиксирующий следующие налоговые схемы: типовой способ уклонения от налогообложения с использованием фирм-однодневок, типовой способ организации финансово-хозяйственной деятельности с целью уклонения от уплаты налогов при реализации товаров, схема получения необоснованной налоговой выгоды путем включения в хозяйственный оборот посредников (как российских, так и иностранных), деятельность которых сводится к созданию видимости осуществления реальной финансово-хозяйственной деятельности и схема получения необоснованной налоговой выгоды путем приобретения фиктивных инвестиционных инструментов.

Важным моментом является предложение главы Следственного комитета А. И. Бастрыкина ввести уголовное наказание для юридических лиц [15]. В том же году в УК РФ [1] были введены статьи 173.1 и 173.2 [4], незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица и незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица соответственно.

В 2012 году документом, сыгравшем роль в истории налоговых схем, было Письмо ФНС России «О способах ведения финансово-хозяйственной деятель-

ности с высоким налоговым риском» [10], поясняющее реализацию схем получения необоснованной налоговой выгоды путем включения в хозяйственный оборот посредников (как российских, так и иностранных), деятельность которых сводится к созданию видимости осуществления реальной финансово-хозяйственной деятельности и путем приобретения фиктивных инвестиционных инструментов.

Значимым документом данной сферы также является Письмо ФНС России «О проведении работы в отношении юридических лиц, зарегистрированных после 1 августа 2016 года и имеющих признаки недостоверности» [11], отражающее признаки фирм-однодневок.

На сегодняшний день следует особенно осторожно использовать налоговые схемы, поскольку идет активная борьба против их применения.

Еще в 2017 году на налоговые органы были возложены функции по администрированию страховых взносов [12]. В том же году был утвержден план мероприятий по размещению на официальном сайте ФНС России в форме открытых данных сведений, а также по разработке в составе АИС «Налог-3» интерактивного сервиса «Прозрачный бизнес» для официального сайта ФНС России [7]. А также были прописаны признаки, свидетельствующие о согласованности действий участников схем дробления бизнеса с целью ухода от исполнения налоговой обязанности [13]. В 2018 говорилось о выделении обеспечения налогового контроля и работы с налогоплательщиками в качестве основной функции налогового органа. С 1 июня 2018 года появилась возможность самостоятельного определения уровня налогового риска через личный кабинет. Более того, в статьях 2018 года говорится о проведении предпроверочного анализа посредством более 20 различных программных комплексов, которые постоянно совершенствуются [16]. Наиболее эффективным является комплекс АСК «НДС-3», среди задач которого выявление фирм-однодневок. В 2019 года Приказом ФНС России [8] была утверждена новая форма налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, порядка ее заполнения, а также формата представления в электронной форме. Уже в 2020 году в письме Минфина России [14] еще раз поясняется вопрос документального подтверждения расходов. Отмечу, что на этом список поясняющих писем не заканчивается, то есть налоговая нормативно-правовая база совершенствуется.

На данный момент ситуация развивается в соответствии с нижеприведенными фактами. Улучшаются подходы и программы к налоговому контролю. Автоматизация и компьютеризация позволяют налоговым органам лучше контролировать исчисление и уплату налогов. Продолжается работа по внедрению автоматизированных систем и развитию сервиса «Прозрачный бизнес». Практика рассмотрения налоговых споров в арбитражных судах

показывает эффективность работы налоговых органов. Вместе с тем возрастает степень криминализации налоговых споров, повышается и процент выигранных ФНС. Организации и холдинги должны анализировать и проверять свою деятельность на соответствие новым требованиям статьи 54.1 НК РФ, которая призвана разобраться с незаконным использованием различных средств. Более того, ФНС создает аналитические отделы в территориальных налоговых инспекциях по борьбе с дроблением бизнеса с целью борьбы с уклонистами.

Следует рассмотреть некоторые аспекты и зарубежного опыта. В Великобритании и Германии термин «налог на прибыль» отдельно не употребляется, так как корпорационный налог — это его совокупность с промысловым налогом и налогом на прирост капитала. Все в той же Великобритании и Дании существуют более широкие возможности переноса убытков для компаний. В Германии, Дании, Швеции, Норвегии амортизация активно используется для уменьшения налогооблагаемой базы. В США взимается налог на прибыль корпораций, который является аналогом российского налога на прибыль организаций. Налог территориально дифференцируется и устанавливается на федеральном уровне в соответствии с развитием региона 26 разделом Кодекса внутренних доходов США. В США законом определены также льготы, которые стимулируют развитие малых предприятий, определенных отраслей промышленности, использование труда инвалидов, взносы в благотворительные фонды. Действуют налоговые скидки, стимулирующие использование альтернативных видов энергии. Компаниям предоставляется «налоговый кредит» в размере 50 % стоимости произведенного оборудования, работающего с использованием солнечной энергии или энергии ветра. На основании имеющихся сведений можно сделать вывод о применении налоговых схем в различных странах. Так в США создатели организаций имеют возможность выбрать штат для более удобного для них налогообложения, а также применить предусмотренные льготы.

Таким образом, налог на прибыль организаций существует в том или ином виде во всех странах, включая Россию. Более того, данный вид налога имеет долгую историю развития, а в настоящее время его можно назвать одним из ключевых. Многие налогоплательщики стараются прибегать к методам оптимизации налога, поэтому основной задачей налоговых органов является контроль над законностью и правомерностью их деятельности. Именно для таких целей проводятся различные мероприятия, направленные на всестороннее совершенствование действия налога на прибыль организаций.

Литература:

1. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 17.06.1996, N 25, ст. 2954.
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, N 32, ст. 3340.
3. Закон РФ от 27.12.1991 N 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» // «Российская газета», N 53, 05.03.1992.
4. Федеральный закон от 07.12.2011 N 419-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и статью 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», N 281, 14.12.2011.
5. Постановление Правительства РФ от 05.08.1992 N 552 «Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» // «Российские вести», N 55, 1992.
6. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» // «Экономика и жизнь», N 23, июнь, 2007.
7. Распоряжение ФНС России от 28.12.2016 N 292@ «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») по размещению на официальном сайте ФНС России в форме открытых данных сведений, указанных в пункте 1.1 статьи 102 Налогового кодекса Российской Федерации, а также по разработке в составе АИС «Налог-3» интерактивного сервиса «Прозрачный бизнес» для официального сайта ФНС России» // Документ опубликован не был, URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=283869&fld=134&dst=100349,0&rnd=0.013900053068991003#08560890433024166/>
8. Приказ ФНС России от 23.09.2019 N ММВ-7-3/475@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций в электронной форме» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.10.2019 N 56217) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 15.10.2019.
9. Инструкция Госналогслужбы РФ от 10.08.1995 N 37 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и органи-

- заций» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 25.08.1995 N 938) // «Российские вести», N 194, 12.10.1995, N 199, 19.10.1995.
10. <Письмо> ФНС России от 28.12.2012 N АС-4-2/22619@ <О способах ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском> // «Экономика и жизнь» (Бухгалтерское приложение), N 29, 26.07.2013.
 11. <Письмо> ФНС России от 03.08.2016 N ГД-4-14/14126@ «О проведении работы в отношении юридических лиц, зарегистрированных после 1 августа 2016 года и имеющих признаки недостоверности» // «Официальные документы», N 29, 16.08.2016 (еженедельное приложение к газете «Учет, налоги, право») (Письмо).
 12. Информация ФНС России <Об администрировании страховых взносов с 1 января 2017 года> // Документ опубликован не был, URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=210582&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.4264898111272817#06560148669794>.
 13. <Письмо> ФНС России от 11.08.2017 N СА-4-7/15895@ <О направлении обзора судебной практики, связанной с обжалованием налогоплательщиками ненормативных актов налоговых органов, вынесенных по результатам мероприятий налогового контроля, в ходе которых установлены факты получения необоснованной налоговой выгоды путем формального разделения (дробления) бизнеса и искусственного распределения выручки от осуществляемой деятельности на подконтрольных взаимозависимых лиц> // «Нормативные акты для бухгалтера», N 19, 26.09.2017 (Извлечения).
 14. Письмо Минфина России от 17.01.2020 г. № 03-03-06/1/1963 «О документальном подтверждении расходов в целях налога на прибыль» // Российский налоговый портал 05.02.2020.
 15. Бастрыкин хочет наказать однодневки. — Текст: электронный // Коммерсант: [сайт]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/1606623> (дата обращения: 21.05.2020).
 16. Един, К. В. Налоговый контроль в 2018 году. Что ждать налогоплательщикам? / К. В. Един. — Текст: электронный // Альвента: [сайт]. — URL: <http://www.alventa.ru/content/nalogovyy-kontrol-v-2018-godu-cto-zhdat-naloplatelshchikam> (дата обращения: 21.05.2020).
 17. Схемы по налогу на прибыль. — Текст: электронный // Практическое налоговое планирование: [сайт]. — URL: <http://www.nalogplan.ru/poll/35> (дата обращения: 21.05.2020).

Разработка методического инструментария диагностики финансовой несостоятельности по системе «причины — факторы — истоки»

Терновых Елена Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;
Киселева Анастасия Дмитриевна, студент магистратуры
Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I

В статье авторы предложили авторский методический инструментарий диагностики финансовой несостоятельности по системе «причины-факторы-истоки».

Ключевые слова: предприятие, банкротство, диагностика, истоки банкротства, причины банкротства, факторы банкротства.

В существующем большом количестве моделей угроза банкротства определяется по-разному. Одни из самых простых методик (двухфакторная модель, модель Фулмера, коэффициентный анализ и др.) характеризуют только наличие либо отсутствие опасности банкротства, другие (пятифакторная модель Альтмана, и др.) — определяют с различными интерпретациями уровень опасности банкротства — высока, средняя, незначительная и ничтожная. Третья группа выявляет отдалённость банкротства (состояние, характерное за пять лет до банкротства, за один год и т. д.). К таким моделям относятся оценка финансового состояния У.Бивера. Четвертая группа, в которую входит интегральная оценка предприятия не только раскрывают возможную вероятность, но и причины банкротства [2].

Однако мы можем выявить следующие недостатки традиционного подхода диагностики несостоятельности:

- 1) модели дают только приблизительные результаты, с различной точностью прогноза;
- 2) в результате применения большого количества моделей, существует большой разброс результатов;
- 3) модели дают только оценку вероятности возникновения банкротства, не отражая в своих результатах возможность зарождения любого рода кризисов.

Таким образом, считаем целесообразным не только механическое применение моделей для оценки вероятности несостоятельности организаций, но и их систематизацию.

Необходимо рассматривать категории «истоки», «причины» и «факторы» банкротства предприятия в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности. Это объясняется тем обстоятельством, что исток [1] является отправной

точкой в зарождении несостоятельности предприятия, при влиянии на него «существенных обстоятельств и явлений», иначе говоря, причин, происходит последующая катализация развития несостоятельности, проявляющаяся посредством факторов, как установленных тенденций, свидетельствующие о возможности наступления банкротства предприятия.

Поскольку количественные методы основываются на моделях, построенных на основе стохастического факторного анализа и на моделях, построенных на детерминированном факторном анализе, существует возможность развития системы «причины-факторы-истоки», поскольку истоки банкротства предприятия связаны с факторами, которые мы можем идентифицировать с помощью факторных моделей. Впоследствии же, выявив причины, обусловившие возникновение того или иного фактора. Поскольку данная система действует внутри предприятия, выявив все взаимосвязи системы «причины-факторы-истоки», можно подходить к выбору мероприятий для предупреждения несостоятельности организации.

В процессе увязки моделей прогнозирования банкротства и системы «причины-факторы-истоки» за основу были взяты факторные модели и основные показатели оценки финансового состояния предприятия. Поскольку каждая модель, включает определенный набор показателей, учитывая те или иные направления оценки финансового состояния, мы составили матрицу, в которой каждой модели соответствует та или иная система показателей.

Для того, чтобы идентифицировать тот или иной фактор возникновения банкротства при помощи моделей, необходимо представить, с помощью каких коэффициентов мы можем определить негативное влияние определенного фактора. Установленная взаимосвязь значимых факторов оценки с показателями, позволяет отследить в совокупности моделей прогнозирования опасности банкротства те модели, которые показывают дифференцированный результат влияния негативных факторов на итоговое значение прогнозирования вероятности.

Поскольку каждый фактор возникновения банкротства — установленная тенденция, свидетельствующая о возможности наступления банкротства, она проявляется в отправных точках — истоках банкротства под действием определенных причин [3]. Именно поэтому так важно анализировать истоки банкротства предприятий, для предотвращения их последующего трансформирования.

Соответственно, для идентификации такого истока, как нерациональная структура капитала, необходимо принимать во внимание результаты расчетов по тем моделям, которые учитывают величину собственного оборотного капитала, достаточность и качество краткосрочных кредитов и займов, привле-

Таблица 1
Матрица соотношения моделей прогнозирования и показателей оценки финансового состояния

Модели прогнозирования банкротства	Показатели			
	ликвидности	фин. устойчивости	деловой активности	рентабельности
1. Модели, рекомендованные законодательством РФ				
Коэффициентный анализ	✓			
Методика расчета с/х товаропроизводителей	✓	✓		
Интегральная оценка	✓	✓	✓	✓
2. Модели, предложенные зарубежными авторами				
Двухфакторная модель Альмана	✓	✓		
Пятифакторная модель Э. Альмана		✓		✓
Модель Р. Лиса			✓	
Модель Р. Таффлера и Г. Тилпоу			✓	
Модель Л. Спрингейта			✓	
Модель Дж. Фуллера	✓		✓	
Модель Ж. Конана-М. Гольдера		✓		
Модель Ж. Депаляна (метод credit-men)	✓	✓	✓	
Модель Ж. Лего		✓		
Модель Дж. Ольсона		✓		✓
Система показателей У. Бивера	✓	✓	✓	✓
Методика Д. Дюрана	✓	✓		✓
3. Модели, предложенные отечественными авторами				
Модель Г. В. Давыдовой А. Ю. Беликова			✓	✓
Модель Р. С. Сайфуллина — Г. Г. Кадыкова	✓			✓
Модель О. П. Зайцевой		✓		
Модель С. Л. Кучеренко	✓		✓	✓
Модель М. А. Федотовой, В. М. Родионовой	✓		✓	
Модель В. В. Ковалева и О. Н. Волковой	✓		✓	
Z-модель ученых НИИ ЦФР	✓		✓	
Регрессионная модель Г. В. Савицкой		✓	✓	✓
Методика Л. В. Донцовой — Н. А. Никифоровой	✓		✓	

Таблица 2
Идентификация факторов возникновения банкротства в системе показателей финансового состояния организации

Факторы, подвергаемые оценке	Показатели, необходимые для оценки			рентабельности
	ликвидности	финансовой устойчивости	деловой активности	
Неэффективная структура активов	К абс. ликв., К сроч. л.; К т. л.			
Чрезмерная доля заемного капитала		Кт финан-я; к-т авт.		
Высокая доля краткосрочных источников привлечения капитала		Кт финансирование;		Рент. заемного капитала
Неэффективная структура текущих затрат			Кт оборач. запасов; Кт оборач. об. к.	
Высокий размер запасов		Кт покр. запасов;	Кт оборач. запасов	Рент. запасов
Рост дебиторской задолженности			Кт оборач. ДЗ	
Превышение затрат над выручкой от реализации продукции				Рент. продаж; норма ЧП; Рент. активов
Убыточность внерезидентной деятельности предприятия				Кт эк. рентабельности
Недостижение запланированных объемов прибыли			Кт оборач. активов	Рент. продаж; рент. продукции
Несовпадение во времени денежных потоков, генерирующих прибыль	Кт ликв. денежного потока			
Отсутствие планирования денежных потоков	Кт ликв. денежного потока			Денежная рент. продаж

каемых для финансирования наиболее ликвидной части запасов и затрат, а также значение финансового рычага, ликвидность.

Необходимо принимать во внимание и структуру активов предприятия, в частности, оборотных. Разные виды активов неодинаково влияют на прибыль и ликвидность предприятия. Активы в сфере обращения повышают ликвидность, но не увеличивают рентабельность, одновременно снижая коэффициент оборачиваемости оборотных средств. Материально-производственные запасы при наличии излишних товарно-материальных ценностей увеличивают расходы на их хранение и снижают оборачиваемость активов. Следовательно, оценку оборотных активов необходимо увязывать с показателями деловой активности и ликвидности.

Другим индикатором возможного состояния неплатёжеспособности предприятия является наличие убытков. Капитал, отвлеченный в убытки предприятие возмещает за счет заемных и привлеченных средств. В конечном итоге убыточная деятельность приводит к опережающему росту обязательств по сравнению с темпами роста выручки от реализации и недополученную прибыли. Следовательно, для обеспечения сохранности собственного оборотного капитала, необходима рентабельная работа предприятия. Кроме того, неплатежеспособность проявляется в отсутствии денежных средств для погашения долгов.

Финансово-экономическое значение потока денежной наличности сводится к тому, что он показывает излишек денежных средств, который используется на выплаты по инвестициям, распределение прибыли, погашение долгов и т. д. Поток денежной наличности находит свое отражение в динамической степени ликвидности денежного потока.

Представим матрицу, в которой мы увязываем модели оценки вероятности банкротства с истоками его возникновения через финансовые коэффициенты для ее применения в системе «причины-факторы-истоки».

Условные обозначения, использованные в матрице для удобства чтения:

НСК — нерациональная структура капитала; НССА — нерациональная сумма и структура активов; УД — убыточная деятельность; НДП — несогласованность денежных потоков.

С помощью матрицы и коэффициентов, входящих в ее состав, мы можем определить присущие ей истоки возникновения банкротства, которые увязаны с определенными группами показателей. Если модель показывает наличие признаков банкротства, то благодаря оценке отдельных показателей делается предварительный вывод о наличии соответствующего истока. По предложенной системе «причины-факторы-истоки» мы можем отследить результирующий фактор и в конечном итоге определить причину, с которой связано возникновение вероятности банкротства для последующего ее предотвращения.

Таблица 3
Матрица идентификации истоков банкротства через модели прогнозирования банкротства и показатели финансового состояния в системе «причины-факторы-источки»

Модели прогнозирования банкротства	Показатели ликвидности	Показатели финансовой устойчивости	Показатели деловой активности	Показатели рентабельности
1. Модели, рекомендованные законодательством РФ				
Кoeffициентный анализ	НСК НССА	НСК		
Методика расчета с/х товаропроизводителей	НСК			
Интегральная оценка	НСК НССА	НСК	НССА	УД
2. Модели, предложенные зарубежными авторами				
Двухфакторная модель Альтмана	НСК НССА	НСК		
Пятифакторная модель Э. Альтмана		НСК		УД
Модель Р. Лиса				
Модель Р. Таффлера и Г. Типпоу		НСК		УД
Модель Л. Спрингейта			УД	
Модель Дж. Фулмера	НДП			
Модель Ж. Конана-М. Гольдера		НСК		
Модель Ж. Депаляна (метод credit-men)	НСК НССА		НССА	
Модель Ж. Лего		НСК		УД
Модель Дж. Ольсона		НСК		УД
Система показателей У. Бивера	НССА	НСК		УД
Методика Д. Дюрана		НСК		
3. Модели, предложенные отечественными авторами				
Модель Г. В. Давыдовой А. Ю. Беликова			УД	
Модель Р. С. Сайфуллина — Г. Г. Кадыкова	НСК			
Модель О. П. Зайцевой		НСК	НССА	
Модель С. Л. Кучеренко	НСК НССА		НССА	УД
Модель М. А. Федотовой, В. М. Родионовой	НСК НССА	НСК		
Модель В. В. Ковалева и О. Н. Волковой	НСК НССА	НСК	НССА	
Z-модель ученых НИИ ЦФР		НСК	НССА	УД
Регрессионная модель Г. В. Савицкой		НСК	УД	УД
Методика балльной оценки Л. В. Донцовой — Н. А. Никифоровой		НСК		

Литература:

Круш, З. А. Антикризисное управление финансами коммерческих организаций / З. А. Круш, Л. В. Лущикова. — Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2001. — 152 с.

Круш, З. А. Новый подход к диагностированию глубины кризиса и опасности банкротства предприятий / З. А. Круш, Л. В. Лущикова. // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. — 2008. — № 1.

Терновых, Е. В. Субординация причин, факторов и истоков банкротства предприятия / Е. В. Терновых, А. Д. Киселева. // Молодой ученый. — 2020. — № 17 (307). — с. 375–378.

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Взаимосвязь и отличия внешнего и внутреннего финансового контроля и ревизии организаций и предприятий

Медведева Анастасия Юрьевна, студент;

Головахина Анастасия Александровна, студент;

Чуб Маргарита Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Волгоградский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Финансовый контроль можно понимать как многоаспектную и межотраслевую систему надзора, наделенную контрольными функциями различных государственных и общественных органов, деятельность которых направлена на наблюдение за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий и организаций для оценки эффективности проведения хозяйственных и финансовых операций, выявления резервов государственного бюджета и внебюджетных фондов и надзор за рациональностью их использования. Назначением финансового контроля будет проявляться в содействии успешной реализации финансовой политики, рациональному и эффективному использованию имеющихся финансовых ресурсов организаций и предприятий, крайне необходимых для роста экономического потенциала и эффективности.

Внешний финансовый контроль представляет собой независимый от организации контроль, который проводится определенными специалистами в сфере учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности. [2]

Внутренний финансовый контроль — это организованная самим хозяйствующим субъектом система контроля над соблюдением установленного порядка и правил ведения бухгалтерского учета и отчетности, а также эффективного функционирования системы внутреннего контроля хозяйствующих субъектов, которая регламентируется соответствующими документами. [2]

Взаимосвязь внешнего и внутреннего финансового контроля можно проследить в таблице.

Таблица 1

Взаимосвязь внешнего и внутреннего финансового контроля

Показатель	Внешний Контроль	Внутренний Контроль
Цель	Проверка соблюдения законодательства при осуществлении хозяйственной деятельности.	Проверка соблюдения законодательства при осуществлении хозяйственной деятельности.
Кто осуществляет	Ревизоры, ревизионные комиссии, внутренние аудиторы или группы внутренних аудиторов, которые состоят в штате организации, а также привлекаемые для целей внутреннего контроля сторонние организации или внешние аудиторы.	Специально созданная служба хозяйствующего субъекта, подчиняющаяся руководителю.
Для чего осуществляется	Для недопущения нарушений в ходе составления и исполнения бюджета, ведения бюджетного учета и составления отчетности, а также оперативного Нарушений и используется для получения информации о текущем состоянии организации.	

Цель внешнего и внутреннего контроля будет зависеть от нескольких факторов, таких как уровень организации внутреннего контроля и уровень возможного воздействия различных факторов на внешний контроль организации.

Далее следует рассмотреть отличия внешнего и внутреннего финансового контроля. [1]

Таблица 2

Отличия внешнего и внутреннего финансового контроля

Показатель	Внешний	Внутренний
1. Обязательность проведения	Обязательный	Является обязательным по внутренним нормативным документам
2. Пользователи информации	Внешние пользователи	Внутренние пользователи
3. Объем проверяемой информации	Объем ограничен в зависимости от вида проверки	Полная возможность доступа к любой информации, объем не ограничен

4. Зависимость содержания от поставленных задач	Зависимость определяется контрольным органом	Зависит от задач управления
5. Зависимость от руководства проверяемой организации	Зависит от руководства	Не зависит от руководства
6. Перманентность (постоянство)	Постоянство осуществляется только в период проверки	Имеется наличие возможности последующего контроля

Ревизия представляет собой средство внешнего контроля, которое направлено на осуществление интересов внешних пользователей и других лиц, заинтересованных в информации о деятельности хозяйствующих субъектов.

Проведение ревизии осуществляется с целью подтверждения достоверности учетных процессов и отчетности, она может осуществляться как в плановом, так и во внеплановом порядке в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Вопросы ревизии определяются программой, которая включает тему, период, по которому будет проводиться ревизия, список проверяемых объектов и вопросов.

Внутренний контроль имеет тесную взаимосвязь с ревизией. Эта взаимосвязь проявляется в использовании ревизией внутреннего контроля и в получении системой внутреннего контроля независимой оценки степени эффективности и надежности проводимой проверки. Они также используют одинаковые приемы и способы сбора данных, аналитические процедуры и систему доказательств, единую нормативную базу и имеют рабочую документацию и результативный документ, которым выступает отчет о результатах контроля.

Таким образом, внутренний и внешний контроль и ревизия взаимосвязаны между собой. Одним из основных средств финансового контроля можно считать ревизию, что говорит о ее влиянии на весь процесс проверки на предприятии.

Взаимосвязь и отличия внешнего и внутреннего финансового контроля и ревизии организаций и предприятий выражается прежде всего в наличии их общей цели, которой при этом выступает и имеет решающее значение соблюдения требования законодательства при выполнении деятельности как во время проверки, так и во время стандартной хозяйственной деятельности предприятия или организации. [2]

Литература:

1. Т.А. Пожидаева Сравнительная характеристика внешнего и внутреннего хозяйственного контроля за деятельностью организации// Международный бухгалтерский учет 2–012. — С. 42–43.
2. Г.Ф. Варнакова Контроль и ревизия. — М. — 2019. — с. 700.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Эволюция предпринимательства

Прусенко Светлана Александровна, студент магистратуры
Научный руководитель: Станиславская Марина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный аграрный университет (г. Благовещенск, Амурская обл.)

На современном этапе существенно актуализировались проблемы развития предпринимательства. Это обусловлено рядом взаимосвязанных причин. Во-первых, предпринимательство онтологически характеризуется некоторыми ограничениями в сфере концентрации капитала, диверсификации деятельности, технологического развития, использование преимуществ экономики на масштабе и выходе на внешние рынки сбыта. Во-вторых, кризис мировой экономики негативно повлиял на рост отдельных национальных экономик. Больше всего посткризисная рецессия отражается на малом бизнесе. Если у крупных предприятий есть определенные внутренние резервы и возможности структурного маневра, то малые предприятия в случае ухудшения конъюнктуры имеют прямую перспективу банкротства или полной переориентации, которую в неблагоприятных экономических условиях осуществить практически невозможно.

Ключевые слова: эволюция, предпринимательство, малый бизнес, производство, экономика.

Предпринимательство как неотъемлемый элемент современной рыночной экономики находится сейчас в центре внимания политиков, экономистов, ученых. Это обусловлено самой природой существования и спецификой его влияния на экономику на макро- и микроуровнях. Воссозданное российское предпринимательство столкнулось с трудностями, причины которых необхо-

димо понять и проанализировать, чтобы решить стоящие перед ним задачи. Для этого следует разобраться с тем, что представлял собой этот вид деятельности до 1991 года, периода его возрождения в нашей стране.

Предпринимательство определяется как рациональная комбинация факторов производства, которая достигается в любой форме хозяйственной деятельности (производство, обмен, распределение и потребление) и в любом моменте воспроизводственного процесса. Оно всегда сопровождается рисками.

При получении малого дохода в одном месте использования факторов производства он переводит их в другие отрасли и ищет новые комбинации, исходя из рыночной конъюнктуры [2–4, с. 8].

Большой вклад в теорию предпринимательства внес Й. Шумпетер, создавший новый методологический подход к объяснению сущности и роли предпринимателя. Й. Шумпетер рассматривал циклы экономической активности и важнейший фактор экономической динамики — инновации, которые определены как новые, более эффективные комбинации факторов производства. В связи с этим предприниматель представляется как новатор, осуществляющий инновационную деятельность.

Процесс развития представляется борьбой нового со старым, в котором предпринимателю отводится ключевая роль «разрушителя» с целью созидания.

Эволюция концепции предпринимательства следует рассматривать и в контексте структурных изменений в промышленности. Промышленная революция, происходившая еще в XVIII–XIX веках, привела к концентрации капитала и появлению крупной промышленности. Количество мелких предпринимателей резко сокращается, особенно в сфере производства. Символом предпринимателя становится фабрикант, который добавляет к компонентам способностей предпринимателя функции инвестора и технического специалиста [6; 7, с. 1–7, с. 73–74].

Во второй половине XIX века начинает формироваться так называемый управленческий капитализм, происходит становление нового типа предпринимателя — менеджер (директор), то есть происходит разделение функций собственности и управления, а также появление управленческих структур. Индивидуальные предприятия меняются акционерными обществами.

Индивидуализм, присущий западной цивилизации, начинает трансформироваться и тесно переплетается с коллективизмом.

Так, Ф. Хайек пишет: «До сих пор мы не осознаем, что настоящие эксплуататоры в современном мире — это не эгоистические капиталисты и предприниматели, вообще не отдельные индивиды; это организации, чья власть проистекает, во-первых, из морального одобрения обществом коллективизма, во-вторых, из присущего членам организаций чувства групповой лояльности.

Наше общество с его характерными инстинктами настроено в пользу организованных интересов, что дает соответствующим организациям перевес над рыночными силами. Это и есть главная причина настоящей несправедливости в нашем обществе и деформации экономической структуры» [8, с. 173].

Малые предприятия в промышленности уступают место крупным организациям, которые превращаются в главный двигатель промышленного развития. Малый бизнес вынужден поддерживать тесные связи с крупными предприятиями и банками.

В связи с этим необходимо вспомнить основные идеи представителя институционально-социального направления Дж. Гэлбрейта. Он утверждал, что крупное предприятие в XX веке осуществляет все виды деятельности, которыми раньше занимались индивидуальные предприниматели и малое предприятие. Крупное предприятие может аккумулировать необходимые ресурсы и мобилизовать человеческие компетенции для повышения производительности, получая при этом преимущества экономии на масштабе и специализации. По Дж. Гэлбрейту, большая организация устраняет неопределенность рынка и создает власть менеджеров (техноструктуры) вместо власти предпринимателей [3; 4, с. 8, с. 19].

Предприниматель как индивидуальное лицо исчезает [3, с. 7–16].

Последний тезис получает большое распространение в 60–70-е гг. XX века в период развития массового производства. Большие структуры превратились в «локомотив» экономического роста, а их преимущества стали рассматриваться как важнейшая предпосылка инноваций [4, с. 19]. Малый бизнес начал рассматриваться сугубо как составляющая экономической структуры, дополняющая крупные предприятия.

Предпринимательство в России родилось еще во времена Рюрика, хотя тогда, как известно, господствовало натуральное хозяйство. Начинателями предпринимательской деятельности были купцы. Основываясь на своем имуществе и интуиции, на свой страх и риск они налаживали торговые отношения с Византией, Средней Азией, Прибалтикой и Европой [1, с. 45].

В пятнадцатом веке начали формироваться торговые центры, купеческие объединения. Предпринимательство по внешнеэкономической сфере постепенно переносится на российскую территорию и начинает внедряться в внутрехозяйственные отношения, сначала в торговые, а затем и в производстве.

Годы правления Петра (конец 17–18 вв.) можно назвать периодом становления предпринимательства. Большой самодержец способствовал возникновению социального спроса на предпринимательскую деятельность в производстве, им был дан государственный заказ на развитие отраслей промышленности.

Переломным моментом в становлении предпринимательства считается начало 19 века. Александр I издал Указ о вольных земледельцах, который позволял помещикам отпускать крестьян на волю с землей за выкуп. В Петербурге был открыт первый коммерческий банк с отделениями в шести городах России.

Начали активно создаваться объединения предпринимателей. Мощным стимулом в развитии предпринимательства стала отмена крепостничества. Деловые люди получили возможность свободно заниматься предпринимательской деятельностью. На этот период времени приходится величайшее событие — промышленный переворот.

К 1808 г. в России стали активно возникать акционерные общества, началась реконструкция тяжелой промышленности с привлечением иностранного капитала. В 1870 г. состоялся Первый всероссийский съезд предпринимателей, на котором было сформулировано: «Ныне свобода труда, свобода промышленности сделались девизом современного промышленного прогресса».

В 1886 г. был принят закон, регламентирующий отношения между предпринимателями и рабочими, причем он отвечал всем требованиям международного права [2, с. 79].

В 90-е годы XIX века сложилась достаточно мощная индустриальная база предпринимательства. В результате реформы С.Ю. Витте российский рубль стал конвертируемым. В начале XX века в России создаются картели, синдикаты, тресты.

В первом десятилетии XX-го века предпринимательство в России становится массовым явлением, а до 1914 г. вступает в стадию устойчивого развития.

Однако это развитие было прервано сначала Первой мировой войной, затем Гражданской и «военным коммунизмом».

С 1929 г. свободное предпринимательство было свернуто и объявлено нелегитимным, произошло полное огосударствление экономики. И уже на рубеже второй половины 80-х годов, и особенно после 1991 г. предпринимательство зарождается вновь.

С 1991 г. начинается новый этап развития малого предпринимательства в условиях формирования рыночного хозяйства. Именно в этот период малый бизнес занял определенную рыночную нишу со значительным комплексом проблем, которые требуют своего решения и сегодня. Тем самым, видим, что до 1991 г. начался процесс диверсификации производства — появление крупных предприятий, основанных на использовании наемного труда, который сосуществовал с сохранившимися мелкими промыслами и успешно функционировавшими хозяйственными организациями торговли и сферы услуг, которые

способствовали зарождению предпринимательства в РФ. Это явилось отправной точкой для дальнейшего его распространения в нашей стране.

Проследив весь путь развития предпринимательства в мировой и российской экономике, можно сказать о том, что для того, чтобы достичь высоких экономических показателей посредством данного вида деятельности, необходимо четко понимать, как происходило развитие, какие факторы оказывали основополагающее значение. Чтобы строить надежное экономическое будущее, следует хорошо понимать, что это за явление, а также учитывать на практике все ошибки, которые были ранее допущены и положительные моменты, которые можно использовать сейчас.

Литература:

1. Малый бизнес в России. Аналитическое пособие. М.: Конэкo, 1998. с. 45.
2. Орлов, А. Предпринимательство в России (истоки и этапы до 1992 года) // Вопросы экономики. 1999. № 12. с. 79.
3. Fayolle, F. L'«odyssee d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur / F. Fayolle, A. Toune // Problemes econ. — P., 2007. — № 2918. — P. 7-16.
4. Entreprise et mondialisation: «Small is beautiful» // Problemes econ. — P., 2007. — № 2918. — P. 19.
5. Baumol, W.J. Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine / W.J. Baumol // Small business economics. — Dordrecht etc., 2004. — Vol. 23. — № 1. — P. 9-24.
6. Eliasson, G. William J. Baumol: An entrepreneurial economist on the economics of entrepreneurship / G. Eliasson, M. Henrekson // Small business economics. — Dordrecht etc., 2004. — Vol. 23. — № 1. — P. 1-7.
7. Шпилько, С., Авдеенко Т. Отношение к кооперации. (Анализ общественного мнения) // Социалистический труд. 1991. № 1. с. 73-74.
8. Хайек, Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. — М.: Изограф, 2000. — 256 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Функции и содержание производственной инфраструктуры в регионах Узбекистана

Сайфулина Альфира Фератовна, преподаватель
Навоийский государственный педагогический институт (Узбекистан)

Настоящая статья нацелена на исследование приоритетных направлений развития инфраструктурного комплекса регионов Узбекистана. Потенциал развития производственной инфраструктуры любой территории, своеобразен по наличию природных ископаемых, плодородию земель, климату и другим показателям. И именно этот факт делает актуальным и целесообразным исследование потенциала развития производственной инфраструктуры в региональном (территориальном) аспекте.

Ключевые слова: инфраструктура, производственная инфраструктура, региональная инфраструктура, инфраструктурная недостаточность

This article is aimed at studying the priority areas for the development of the infrastructure complex of the regions of Uzbekistan. The potential for the development of the production infrastructure of any territory is peculiar in the presence of natural resources, land fertility, climate and other indicators. And it is precisely this fact that makes the study of the potential for the development of industrial infrastructure in the regional (territorial) aspect relevant and appropriate.

Keywords: infrastructure, production infrastructure, regional infrastructure, infrastructure deficiency

Инфраструктура занимает важное место в экономике любой страны, тогда как производственная инфраструктура является основным двигателем функционирования экономического механизма. Сам процесс производства, а именно его эффективность, во многом зависит от него, казалось бы не значи-

тельных, вспомогательных элементов, одним из которых является производственная инфраструктура.

Объекты инфраструктуры не только локально привязаны друг к другу но и в большинстве своем непосредственно функционируют для удовлетворения потребностей конкретной территории, бизнеса и населения. Поэтому особую значимость приобретает проблема организации эффективной инфраструктуры на уровне региона [1].

Производственная инфраструктура региона является ключевым звеном развития экономики любого региона и выполняет значимую функцию в организации и укреплении устойчивых связей между хозяйствующими субъектами, отмечает уровень интеграции и модернизации факторов производства.

Одним из первых разделять инфраструктуру на социальную и производственную стал Нильс Хансен. Производственная инфраструктура, в первую очередь, направлена на поддержку производственной деятельности, перемещение экономических благ. Производственная инфраструктура, по мнению Хансена, включает в себя: дороги, мосты, системы водоснабжения и орошения, водные пути, аэропорты, городской общественный транспорт и др. Социальная инфраструктура направлена на развитие человеческого капитала и включает в себя такие социальные услуги как: образование, медицинское обслуживание, пожарная охрана и охрана правопорядка, службы по уходу за престарелыми и пр. [3]

В данной статье речь пойдет о производственной инфраструктуре. Необходимо отметить, что именно на региональном уровне имеется необходимость изучения и проведения анализа инфраструктуры, а именно производственной инфраструктуры, поскольку инфраструктура региона обслуживает потребителей конкретной «лимитированной», т. е. ограниченной территории.

Согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан Мирзиёева Ш. М. № ПП-456510.01.2020 «О Мерах по развитию социальной и производственной инфраструктуры Республики Узбекистан В 2020–2022 Годах» поставлена цель по реализации задач, определенных Стратегией действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах, а также развития социальной, инженерно-коммуникационной и дорожно-транспортной инфраструктуры в регионах. В данную программу включены:

основные параметры Программы развития социальной и производственной инфраструктуры Республики Узбекистан в 2020–2022 годах;

основные параметры ввода объектов социальной, жилищной, инженерной и транспортной инфраструктуры в 2020–2022 годах;

адресные программы проектов, финансируемых за счет средств Государственного бюджета.

Согласно опросу Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан, основной проблемой, препятствующей развитию производства в регионах нашей страны, является зашкаливающий уровень цен на сырье, что приводит к росту себестоимости и цен продукции, а проблемы обеспечения сырьем приводит к простоем мощностей.

По результатам опроса можно сделать вывод о сохранении уровня загрузки производственных мощностей в предприятиях реального сектора экономики в IV квартале 2019 года.

В частности, доля предприятий с уровнем загрузки производственных мощностей выше 70% как и в III квартале составила 64%. Вместе с тем, доля предприятий и организаций с очень низким уровнем загрузки производственных мощностей (менее 40%), увеличилась с 5% в III квартале до 7% в IV квартале 2019 года.

При этом, в разрезе отраслей экономики, доля предприятий с уровнем загрузки производственных мощностей выше 70%, в пищевой промышленности увеличилась с 61% в III квартале до 66% в IV квартале, в нефтегазовой промышленности с 60% до 88%, в автомобильной промышленности с 80% до 84% и в транспортной отрасли с 65% до 70%.

Таблица 1
Распределение факторов сдерживающих полную загрузку производственных мощностей (в Республике Узбекистан).

	2018 III квартал	2018 IV квартал	2019 I квартал	2019 II квартал	2019 III квартал	2019 IV квартал
Низкий спрос на производимую продукцию	30%	19%	21%	18%	18%	23%
Проблемы связанные с обеспечением электроэнергии и природного газа	19%	20%	15%	17%	19%	22%
Проблемы связанные с обеспечением сырьем	43%	25%	21%	26%	28%	24%
Недостаток оборотного капитала	31%	15%	19%	20%	20%	20%
Проблемы связанные с инфраструктурой	10%	5%	6%	7%	8%	7%

В приведенной таблице 1 мы видим, что проблемы, связанные с производственной инфраструктурой, из года в год уменьшаются, но всё-таки не искоренены.

В частности, выросла доля (с 29% в III квартале до 32% в IV квартале) предприятий сообщивших о проблемах в обеспечении их природным газом, тогда как доля предприятий и организаций, сообщивших о проблемах, связанных с электроснабжением, осталась на уровне III квартала. При этом, доля предприятий, указавших на проблемы с энергообеспечением, оказалась выше в частном секторе, чем в предприятиях с государственной долей. В частности, в частом секторе она составила 41% (в государственном секторе 16%), с проблемами в обеспечении природным газом 33% (в государственных предприятиях 19%) [4].

Из приведенных данных, видно, что ситуация обеспечения предприятий, связанных с электроснабжением, и проблема, связанная с этим, решается, но проблема с уровнем загрузки производственных мощностей и обеспечением предприятий природным газом в стране требует решения.

После анализа особенностей региональной инфраструктуры нашей страны мы приходим к выводу, что необходимо создать основные принципы построения эффективной системы производственной инфраструктуры региона и тем самым решить проблему региональной инфраструктуры. Такими принципами должны выступать:

После анализа особенностей инфраструктуры, представляется возможным и необходимым формирование основных принципов построения эффективной системы производственной инфраструктуры региона. Такими принципами должны выступать:

Во-первых, доступность инфраструктуры, которая проявляется в ее способности обеспечивать своими услугами потребности хозяйствующих субъектов данной территории. В данном принципе мы имеем в виду два аспекта: географическую близость и стоимостную доступность в пользовании;

Во-вторых, надежность инфраструктуры, это наличие минимально возможных рисков непредвиденных сбоев, аварийных ситуаций, задержек в ее работе, и, следовательно, в обеспечении нормального и своевременного процесса воспроизводства и товарообмена. Надежность инфраструктуры обеспечивается двумя факторами: характеристики качества и скорость обслуживания;

В-третьих, сопряженность. Принцип сопряженности реализуется, с одной стороны, в обеспечении соответствия развития элементов инфраструктуры обслуживаемых ею отраслей, а с другой стороны, в обеспечении сбалансированности между основными элементами самой инфраструктуры. Таким образом, темпы развития инфраструктуры не должны отставать от темпов развития производственного комплекса и экономики в целом, в противном случае, регион испытывает «инфраструктурную недостаточность», которая становится препятствием для дальнейшего развития.

Подводя итог, автор считает, что, устраняя имеющиеся проблемы, мы создадим условия для снижения издержек и повышения конкурентоспособности продукции, что в свою очередь будет способствовать развитию экономики как нашего региона, так и экономики нашей страны.

Литература:

1. Постановление Президента Республики Узбекистан Мирзиёева Ш. М. № Пп-456510.01.2020 «О Мерах по развитию социальной и производственной инфраструктуры Республики Узбекистан В 2020–2022 Годах»
2. Бережной, В. И. Проблемы формирования и управления развитием региональной транспортной инфраструктуры: монография / В. И. Бережной, В. А. Фурсов, С. Ю. Максимова. Ставрополь: СевКавГТУ, 2010–191 с
3. Цит. по Randall W. Eberts. Public infrastructure and regional economic development. Economic Review. Federal Reserve Bank of Cleveland. — 1990. Vol. 26. №. 1.
4. Новости Review. uz: <https://review.uz/ru/post/nazvan-osnovne-problem-proizvodstva-v-uzbekistane>

ТУРИЗМ

Индивидуальные туры как инструмент развития экологического туризма

Сандальнева Светлана Алексеевна, студент магистратуры
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Данная статья посвящена вопросам влияния индивидуальных туров на экологический туризм. В ней приведены отличительные черты индивидуального и массового туризма. Также в статье проведен SWOT-анализ и разработаны стратегические действия, с помощью которых индивидуальные туры могут помочь в развитии экологического туризма и минимизировать вред от туризма на окружающую среду.

Ключевые слова: индивидуальный тур, авторский тур, экологический туризм, мягкий туризм.

С каждым годом в мире всё большей популярностью начинают пользоваться индивидуальные туры. Благодаря развитию технологий людям проще стало путешествовать. Теперь необязательно идти в туристическую фирму, чтобы там подобрали тур с полным пакетом экскурсий, на которые зачастую не всегда охота идти. Туристу достаточно иметь у себя в смартфоне 2–3 приложения, чтобы организовать себе уютный отдых по его критериям.

Но что тогда делать туристическим фирмам, чтобы удовлетворить потребности своих потребителей? Ответом является разработка индивидуальных (авторских) туров.

Сейчас всё больше туристов хотят уникальных предложений. Их больше не удивить стандартными экскурсиями по городским или природным достопримечательностям, им нравится самим управлять своим временем и местоположением. Туристы сами выбирают, хотят ли они размеренный и спокойный отдых или программу нон-стоп. Также они могут выбрать себе комфортные

места проживания, вид транспорта и сроки поездки. Это является основными плюсами индивидуальных путешествий. Но каково влияние таких туров на окружающую среду?

Еще в 1980 году немецкий футуролог Роберт Юнг ввел такой термин как «мягкий» туризм. Данный вид туризма характерен минимизацией отрицательного воздействия социоприродной трансформации туристического места, в отличие от «жесткого туризма». С основными чертами «мягкого и жесткого туризма можно ознакомиться в таблице 1 [2].

Таблица 1

Характерные черты жесткого и мягкого туризма

«Жесткий» туризм	«Мягкий» туризм
Массовость	Индивидуальные и семейные туры, поездки в кругу друзей
Кратковременные поездки	Продолжительные путешествия
Быстрые средства передвижения	Медленные и среднескоростные средства передвижения
Заранее согласованная программа	Спонтанные решения
Импорт стиля жизни	Стиль жизни по образцу страны пребывания
«Достопримечательности»	«Впечатления»
Комфорт и пассивность	Активность и разнообразие
Предварительная информационная подготовка к поездке невелика	Страна — цель путешествия изучается заранее
Турист не владеет языком страны и не стремится его узнать	Язык страны изучается заранее, хотя бы на элементарном уровне
Турист приезжает в страну с чувством хозяина, которого «обслуживают»	Путешественник познает новую культуру
Покупки утилитарны (шопинг) или стандартны	Покупки — это памятные подарки
После поездки остаются только стандартные сувениры	После поездки остаются новые знания, эмоции и воспоминания
Турист покупает открытки с видами	Путешественник рисует с природы или фотографирует сам
Турист любопытен	Путешественник тактичен
Громогласность	Спокойная тональность

Согласно таблице 1 можно определить, что индивидуальные туры относятся к «мягкому туризму», когда как массовые туры к «жесткому». Именно массовый туризм негативно в наибольшей степени негативно влияет на окружающую среду.

Присутствие даже одного человека не проходит для окружающей среды бесследно. Уплотняется грунт, спрессовывается подстилка, а сбор грибов, ягод, цветов уменьшает возможность самовосстановления растений. Сломанная ветка, зарубка или насечка на стволе вызывают заражение деревьев болезнями и вредителями. Конечно, влияние одного человека или группы людей извне малозаметный, поскольку раньше или позже все восстанавливается к предыдущему состоянию. Однако при массовом наплыве людей процессы восстановления происходят медленнее, чем процесс разрушения [4].

Также одним из основных загрязнителей окружающей среды в туризме туристический транспорт. Согласно рисунку 1, транспорт является основным источником загрязнения атмосферы. Массовые туры предполагают путешествие на быстрых средствах передвижения, которые выбрасывают в атмосферу вредные вещества, для таких поездок необходимо также строительство новых дорог, автозаправочных станций и станций технического обслуживания. Все эти объекты оказывают негативное влияние на растительный и животный мир. В то время как путешественники, которые придерживаются «мягкого туризма», будут получать удовольствие от пеших и велопогулок. Находясь на природе, они занимаются сплавом на байдарках или катаются на весельных лодках, а если они находятся в городе, могут воспользоваться сегвеями, электросамокатами и гироскутерами. Эти транспортные средства оказывают наименьшее отрицательное влияние на окружающую среду.

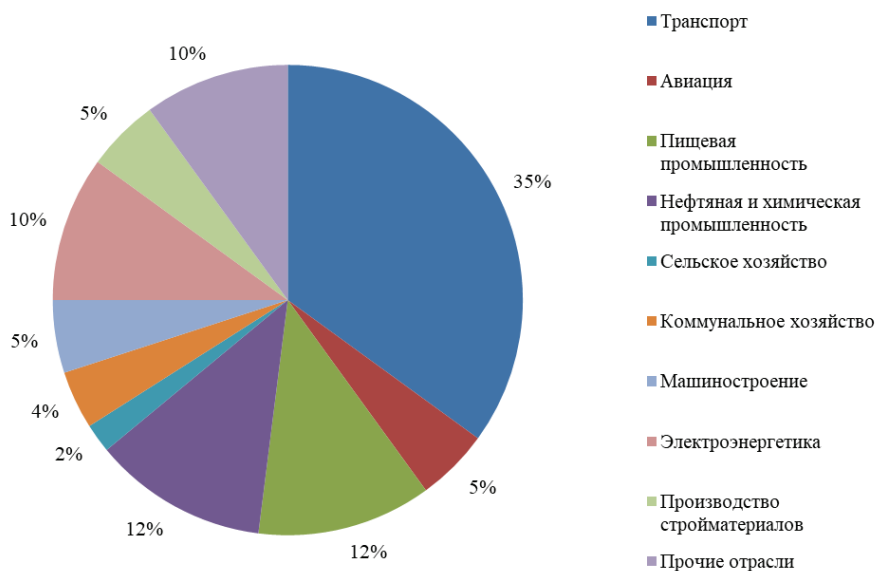


Рис. 1. Загрязнение атмосферы [3]

Для того чтобы понимать какое влияние индивидуальные туры могут оказывать на развития экологического туризма был проведен SWOT-анализ, с которым можно ознакомиться в таблице 2.

Таблица 2

SWOT-анализ влияния индивидуальных туров на развитие экологического туризма

Внутренняя среда	<p>Сильные стороны (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> — Свобода выбора мест посещения и проживания; — Самостоятельно продуманный маршрут и свобода передвижения; — Возможность выбрать удобные средства передвижения; — Путешествие вместе со своими родными и близкими или наедине с собой; — Персональный гид и трансфер; — Круглосуточная помощь и поддержка от персонального гида — Туры несут наименьший вред окружающей среде 	<p>Слабые стороны (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> — Стоимость тура намного выше массового; — Требуется много времени на проработку маршрута и подготовку пакета документов
Внешняя среда	Стратегические действия	Стратегические действия
Возможности (O)	(SO)	(WO)
<ul style="list-style-type: none"> — минимизация вреда от туризма окружающей среде; — рост популярности экологического туризма — появление новых турфирм, базирующихся на индивидуальных турах; — в послепандемийный период индивидуальные туры будут безопаснее массового туризма 	<ul style="list-style-type: none"> — создание специальной инфраструктуры для туристов, путешествующих индивидуальными турами; — создание уникального туристического продукта 	<ul style="list-style-type: none"> — создание квалифицированных сотрудников в сфере индивидуальных путешествий — проработка индивидуальных туров только высококвалифицированными кадрами, которые могут быстро и качественно подобрать тур и подготовить документы

Угрозы (Т)	Стратегические действия (ST)	Стратегические действия (WT)
<ul style="list-style-type: none"> — Не все туристы захотят пользоваться экологическими видами транспорта; — Для многих туристов индивидуальные туры могут оказаться не «по карману»; — Мировой экономический кризис 	<ul style="list-style-type: none"> — выбор быстрых средств передвижения в пользу экологичных аналогов (электрокары, машины на гибридной установке или на альтернативном топливе) — поддержка среднего и малого туристического бизнеса на государственном уровне 	<ul style="list-style-type: none"> — создание гибкой системы бонусов и скидок для путешественников в индивидуальных турах

В полученном SWOT-анализе видно, что индивидуальный тур больше сильных сторон, чем слабых. Основными проблемами такого тура являются: время и деньги. Для того чтобы подобрать по всем критериям индивидуальный тур менеджеру необходимо потратить много времени, а так как это будет не «пакетный» тур, то клиенту необходимо будет выложить немало денег.

На данный момент авторские туры относятся к VIP-турам и позволить их себе может не каждый путешественник. Тем не менее, предлагая более экономичные варианты туров можно способствовать дальнейшему развитию индивидуального туризма. Индивидуальные туры позволяют также выбирать экономичные направления, средства размещения, транспорт, экскурсионные программы. Это является положительным фактором для развития индивидуального туризма [1].

Таким образом, можно сказать, что индивидуальные туры находятся не на пике своей популярности, но их ожидает большое будущее. В проведенном в статье SWOT-анализе были разработаны стратегические действия, а именно:

- создание специальной инфраструктуры для туристов, путешествующих индивидуальными турами;
- создание уникального туристического продукта;
- создание квалифицированных сотрудников в сфере индивидуальных путешествий
- проработка индивидуальных туров только высококвалифицированными кадрами, которые могут быстро и качественно подобрать тур и подготовить документы;
- выбор быстрых средств передвижения в пользу экологичных аналогов (электрокары, машины на гибридной установке или на альтернативном топливе);

— поддержка среднего и малого туристического бизнеса на государственном уровне;

— создание гибкой системы бонусов и скидок для путешественников в индивидуальных турах.

Благодаря данным действия сфера индивидуальных путешествий может стать доступнее и интереснее для туристов, а также минимизирует вред от туризма на окружающую среду.

Литература:

1. Агамирова, Е.В. Особенности и перспективы развития программ индивидуальных туров [Электронный ресурс] / Е.В. Агамирова. — Электрон. журн. — Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса, 2015. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-i-perspektivy-razvitiya-programm-individualnyh-turov>
2. Две модели экотуризма [Электронный ресурс] /. — Электрон. текстовые дан. — 2016. — URL: <https://lektsia.com/1x3b29.html>
3. Загрязнение окружающей среды [Электронный ресурс] / Савинкина Е. — Электрон. журн. — Энциклопедия Кругосвет, Режим доступа: <https://www.krugosvet.ru/>
4. Мальска, М.П. Влияние туризма на экосреду /М.П. Мальска, В.В. Худой. — Туристический бизнес: теория и практика, 2007.

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал

№ 3 (25) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU,
на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 05.07.2020. Дата выхода в свет: 10.07.2020.
Формат 60 × 90/16. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»,
г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.