

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

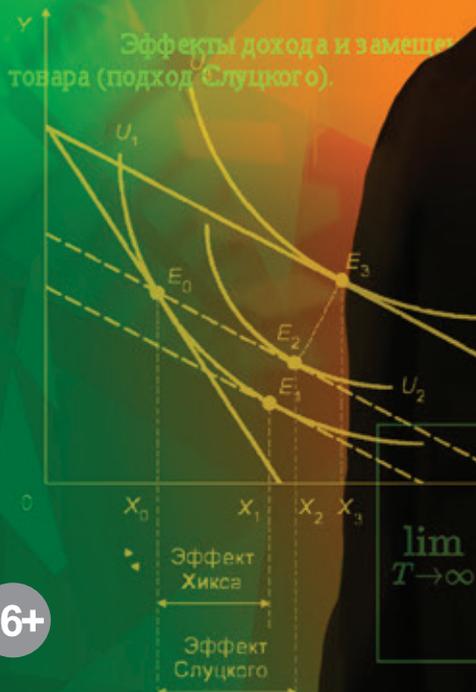
$$s_{ij} = \frac{\partial x_j}{\partial p_j} = \frac{\partial x_j}{\partial p_j} + x_j(p, I) \cdot \frac{\partial I}{\partial I}$$



Другие товары



Эффекты дохода и замещения товара (подход Слуцкого)



$$\lim_{T \rightarrow \infty} \frac{1}{T} \int_0^T R_x(u) du = 0$$

*И. Слуцкий*

$$\frac{\partial x_i(p, \bar{u})}{\partial p_j} = \frac{\partial x_i(p, \bar{u})}{\partial p_j} + x_j(p, \bar{u}) \cdot \frac{\partial I}{\partial I}$$

13  
2016  
Часть V

16+

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 13 (117) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображен Евгений Евгеньевич Слуцкий (1880–1948) — выдающийся российский и советский математик, статистик и экономист.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

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.

#### **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 Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (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)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

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)

Прокофьева 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)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

**Ответственные редакторы:** Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

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; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 1.08.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

## СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА  
И УПРАВЛЕНИЕ

- Мотренко Д. П.**  
Инструментарий анализа банковских кризисов..... 467
- Мусаева Ж. К.**  
Роль корпоративных стратегий диверсификации в повышении эффективности производства... 469
- Мухсинов Б. Т.**  
Связь стратегии и статуса службы маркетинга на предприятии ..... 472
- Назаренко Н. А., Ермакова К. Л.**  
Контроллинг оборотных средств предприятия..... 475
- Никотина О. А.**  
Инвестиционный климат Оренбургской области ..... 478
- Нуржигитова А. С.**  
Современная инфляция ..... 481
- Подъяблонская Е. С.**  
Краудсорсинг как инструмент эффективного взаимодействия власти и населения ..... 482
- Полозов М. Н.**  
Организация первичного учёта на предприятии и пути его совершенствования ..... 485
- Примова А. А.**  
Принципы и подходы в системе корпоративного управления на современном этапе ..... 487
- Пупынина С. К.**  
Тарифное регулирование в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами..... 489
- Пшеничникова С. В.**  
Система социальной защиты населения в Узбекистане в условиях либерализации экономики ..... 493
- Ражабов А. Х.**  
О теоретических основах устойчивого развития ..... 495
- Ражабов А. Х.**  
Иностранные инвестиции — залог стабильного экономического прогресса ..... 498
- Расулова Н. Н.**  
Потенциал и перспективы развития туризма в Узбекистане ..... 500
- Рузиева Д. И., Иргашев А. Ф.**  
Пути привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Узбекистана ..... 502
- Садыкова И. В.**  
Становление и развитие инновационного климата в системе высшего образования России..... 506
- Синько А. С.**  
Проблемы обеспечения деятельности некоммерческих спортивных организаций финансовыми ресурсами..... 509
- Струц Д. А.**  
Свободный порт Владивосток как фактор привлечения иностранных инвестиций в пищевую промышленность Приморского края ..... 512
- Sulaymonov A. I.**  
Working capital management in small and medium enterprises of Uzbekistan ..... 515
- Тайлак А. Е.**  
Концептуальные основы портфельного инвестирования ..... 518
- Терновская А. Д., Мостовая В. С., Ларина А. А.**  
Методы и инструменты эффективного управления ..... 521
- Терновская А. Д., Мостовая В. С., Ларина А. А.**  
Руководство на рабочем месте ..... 522
- Токмакова А. А., Голиков Р. В.**  
Исследование влияния различных групп факторов на уровень инвалидности в РФ..... 524
- Трушкина А. В.**  
Бухгалтерская (финансовая) отчетность как информационная база финансового анализа ..... 527
- Усманова Н. Ю., Иргашев А. Ф.**  
Развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан ..... 529
- Хасанова Г. Д.**  
Промышленность — ведущая отрасль национальной экономики (на примере Бухарской области Республики Узбекистан)..... 532

<b>Хасанова Г. Д.</b>	
Экономические связи между Республикой Узбекистан и Китайской Народной Республикой .....	535
<b>Khodjaniyazov E. S.</b>	
Hotel staff training, skills, manners .....	537
<b>Чукалина Е. Э.</b>	
Совершенствование управления кредитным портфелем на основе интегральной оценки его качества .....	539
<b>Шаманин А. А.</b>	
Разработка стратегии развития ООО «УК Партнер» .....	543
<b>Шарифходжаева К. У.</b>	
Направления дальнейшего развития кредитования и предоставления банковских услуг в Республике Узбекистан .....	546
<b>Шемякин Е. Л.</b>	
Стратегическое управление вертикально–интегрированными нефтяными компаниями .....	549
<b>Шемякин Е. Л.</b>	
Конкурентные преимущества как залог успешного бизнеса нефтяных компаний в современных условиях .....	551
<b>Шермухамедова Ш. А.</b>	
Сравнительная характеристика пенсионных систем разных стран .....	554
<b>Щербаков А. В.</b>	
Свободный порт Владивосток как фактор повышения конкурентоспособности судостроительного производства в Приморском крае .....	556
<b>Юлдашева С. Н.</b>	
Малый бизнес как фактор развития экономики .....	559



# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

## Инструментарий анализа банковских кризисов

Мотренко Данил Петрович, аспирант  
Ростовский государственный университет путей сообщения

*Проведен анализ применимости формализованных моделей для идентификации и исследования банковских кризисов. В частности рассмотрены: регрессионный метод, KLR-метод выявления причин валютных кризисов, вероятностный подход для анализа механизмов формирования кризисов.*

*Предложены: мультипликативная модель выявления вклада различных кризис-факторов, методика оперативного мониторинга среды банковской деятельности, обеспечивающая необходимой информацией KLR-метод выявления причин валютных кризисов, использовать теорию распознавания образов, как для развития детерминированной, так и вероятностной модели формирования банковского кризиса.*

**Ключевые слова:** банковские кризисы, мониторинг, STV-, KLR-методы выявления причин валютных кризисов, вероятностный подход для анализа механизмов формирования кризисов.

## Instrumentarium of bank crisis analysis

Daniil P. Motrenko

*The analysis of the application of the formalized models for identification and research of bank crises has been implemented. In particular the following have been considered: regression method, KLR-method of revealing the foreign currency causes, probabilistic approach for analyzing the mechanisms of crisis formation.*

*The following has been suggested: multiplicative model of revealing of various factors of crisis, methodology of operative monitoring of bank activity environment, which is providing necessary information for KLR-method of revealing the causes of foreign currency crisis, to use the theory of images recognition both for development of determinated and probabilistic models of bank crisis formation.*

**Key words:** bank crises, monitoring, STV, KLR-methods of bank crises revealing, probabilistic approach for analyzing the mechanisms of crisis formation.

Существует три теоретических подхода к определению факторов, «ответственных» за возникновение кризисов вообще и банковских, в частности [1, 2]. Проведем их краткий анализ, который позволит определить границы применимости (зоны адекватности) каждого метода. Кроме того, практическое применение теоретических подходов становится эффективным на практике при хорошо развитой методической базе.

К основным кризис-факторам можно отнести [1]:  $x_1$  — недостатки в регулировании и надзоре (присутствуют по мнению экспертов в 90% кризисных ситуаций),  $x_2$  — недостатки в менеджменте банков и  $x_3$  — ухудшение условий торговли (почти по 70%),  $x_4$  — экономический спад (55%),  $x_5$  — политическое вмешательство (40%),  $x_6$  — кредиты аффилированным лицам (около 30%),  $x_7$  — спекулятивный «пузырь» (около 25%),  $x_8$  — мошенничество и  $x_9$  — кредитование госпредприятий (по 20%),  $x_{10}$  — «Голландская болезнь» (около 15%),  $x_{11}$  — отток капиталов,  $x_{12}$  — недостатки судебной системы и  $x_{13}$  — активное изъятие вкладчиками депозитов из банка (по 7%).

1. Первый подход состоит в выявлении вклада различных факторов в формирование кризисов с помощью математической статистики и стандартного регрессионного анализа [1, 2].

Стандартные регрессии применяются для выявления причин валютных кризисов. Такой подход, однако, не позволяет определить время начала кризиса, но с его помощью можно установить, какие страны могут подвергнуться спекулятивной атаке на национальную валюту в случае негативного изменения ситуации на мировых финансовых и торговых

рынках. Впервые данный метод был применен Саксом, Торнеллом и Веласко (Sachs, Tornell, Velasco, 1996) для исследования причин мексиканского кризиса 1994–95 годов (метод STV).

Метод STV предполагает, что факторы обладают предсказательной силой в отношении валютных кризисов, если каждое индивидуальное значение параметра  $\alpha_i$  и их сумма статистически отличаются от нуля в соотношении:

$$I = \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_i x_i, \quad (1)$$

где  $I$  — значение кризисного индекса;  $x_i$  — значение объясняющей переменной. Это: или конкретное значение фактора, или дамме-переменная, принимающая значение 0 или 1 в зависимости от того, превосходит ли значение фактора установленный критический уровень или нет.

Недостатки описанного метода заключаются в предположениях, на основе которых работает указанный метод:

- аддитивность эффектов (следует из соотношения (1));
- независимость эффектов, задаваемых переменных  $x_i$ ;
- точное задание объясняющих переменных;
- аддитивность нормально распределенной ошибки наблюдения кризисного индекса с нулевым математическим ожиданием и постоянной дисперсией.

Второе, третье и четвертое ограничения — базовые условия регрессионного анализа [3]. Первые два из них на практике, как правило, не выполняются, последнее непроверяемо. Поэтому метод STV является весьма приближенным, а точнее аппроксимационным методом.

Первое условие применения метода STV требует особого внимания. Выше проведенный анализ присутствия факторов в банковском кризисе показывает, что действуют они одновременно (общая сумма процентов участия названных факторов в банковском кризисе превышает 350%), то есть правильнее использовать мультипликативную модель оценки банковских рисков:

$$I = \alpha_0 \prod_{i=1}^n x_i^i. \quad (2)$$

Соотношение (2) снимает ограничение на аддитивность эффектов и «работает» при мультипликативном воздействии факторов. Модели (1) и (2) позволяют описывать синергетические эффекты взаимодействия кризис-факторов.

2. Метод, предложенный Камински, Лизондо и Рейнхарт (KLR) (Kaminsky, Lizondo, Reinhart, 1997) [1, 2], позволяет расширить по сравнению с методом STV число рассматриваемых факторов — возможных индикаторов кризиса. Основной задачей данного метода является обнаружение показателей, свидетельствующих о возможности наступления кризиса в течение 24 месяцев (система ранних индикаторов).

Объясняющая переменная посылает сигнал, когда ее значение превышает критический уровень. При этом сигнал рассматривается как «хороший», если кризис происходит в течение 24 месяцев после этого. Метод KLR интересен тем, что критические значения, которые определяются по принципу минимизации шума, являются уникальными для каждой страны.

В свою очередь величина шума рассчитывается следующим образом. В системе возможно существование ошибок двух типов (первого и второго рода). Во-первых, кризис мог произойти, а экзогенная переменная не превысит критического уровня (ошибка 1 типа (B)), во-вторых, экзогенная переменная могла превысить критическое значение, а кризис не произойти (ошибка 2 типа (D)), см. таблицу 1.

Таблица 1. Структура взаимоотношений сигнала и кризиса

Кризис случился в течение 24 месяцев	Кризиса не произошло	
Сигнал	A	B
Отсутствие сигнала	C	D

Шум в данном случае равен отношению доли ошибок второго типа в общем числе сигналов (количестве случаев превышения переменной критической отметки) к удельному весу хороших сигналов в общем числе случаев кризиса:

$$x = (B / (B+D)) / (A / (A+C)). \quad (3)$$

Переменная  $x$  (3) может быть признана как ранний индикатор кризиса в том случае, если значение шума будет меньше 1.

Данный метод позволяет эффективно использовать идеи индикативного и перспективного мониторингов [4]. Индикативный мониторинг — это мониторинг по легко (технически просто, малозатратно и быстро) измеряемым параметрам, коррелированным с итоговым результатом: идентификация стадии кризисного состояния банка. Перспективный мониторинг — мониторинг, обладающий прогностическими свойствами. Переменная  $x$ , рассчитываемая по (3) такими свойствами обладает.

3. Наиболее часто используется для анализа механизмов формирования кризисов *вероятностный подход* [1, 2]. Преимущества данного метода заключаются в том, что он, во-первых, позволяет оценить конкретный вклад каждого

фактора в формирование кризиса, а, во-вторых, рассматривая данные о наличии кризиса в каждой стране в различные периоды времени как независимые события, снимает ограничения на число исследуемых факторов. Кроме того, для анализа обычно используются годовые данные, которые обладают более высокой надежностью.

Согласно данному методу вероятность того, что кризис произойдет в определенное время в отдельно взятой стране, является функцией вектора  $n$  объясняющих переменных  $X(i, t)$ . Объясняемая переменная  $(P(i, t))$  принимает значение 1 в случае, если валютный кризис произошел в стране  $i$  в момент времени  $t$ , и значение 0 в остальных случаях. Для определения вклада экзогенных переменных в формирование кризисной ситуации используют метод наибольшего правдоподобия. Исследуемая функция в данном случае будет выглядеть следующим образом:

$$\ln L = \sum_{i=1}^T \sum_{t=1}^n P(i, t) \ln\{F[\beta X(i, t)]\} + [1 - P(i, t)] \ln\{1 - F[\beta X(i, t)]\},$$

где  $T$  — число периодов наблюдения,

$F$  — кумулятивная функция вероятностного распределения,

$\beta$  — вектор оцениваемых коэффициентов при объясняющих переменных.

Следует отметить, что коэффициенты при экзогенных переменных показывают воздействие изменения значения регрессора на одну единицу на вероятность возникновения кризиса.

В развитие данного подхода предлагается использовать теорию распознавания образов (ТРО), как для совершенствования детерминированной, так и вероятностной модели идентификации кризисной ситуации [5]. Все возможные ситуации можно разделить на классы. В зависимости от целей исследования, наличия априорной информации число классов может варьироваться. Например:

– Рассматривать только два класса «банковский кризис ожидается» и «предпосылок к кризису нет». Это минимальная схема распознавания ситуации. Если в соответствующем признаковом пространстве указанные классы пересекаются, то схема распознавания будет вероятностной. Если не пересекаются, то детерминированной.

– Рассматривать четыре класса «банковский кризис неизбежен», «банковский кризис вероятен», «предпосылки к кризису имеются» и «банковский кризис невозможен». Вероятностная трактовка в этом случае заложена уже в структуре классов.

Возможны и иные схемы распознавания, структуры которых зависят от степени неопределенности внутренней и внешней среды функционирования банка, квалификации эксперта, осуществляющего идентификацию позиции банка.

Литература:

1. Ромашенко, Т.А. Теоретические подходы к анализу банковских кризисов // Вопросы экономической науки. — 2006. — № 2. — С.57–61.
2. Лаврушин, О.И. Банковские риски. — М.: КноРус, 2007. — 232с.
3. Эконометрика. Изд. 4-е, доп. и перераб. Учебник для вузов. Гриф УМО. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. — 572 с.
4. Колесников, М.В. Анализ существующих подходов и методов исследования процедур организационного управления // Транспорт: наука, техника, управление, 2012. — № 9. — с. 17–19.
5. Лябах, Н.Н., Шабельников А.Н. Техническая кибернетика на железнодорожном транспорте: Учебник. Ростов-на-Дону, 2002. — 283 с.

## Роль корпоративных стратегий диверсификации в повышении эффективности производства

Мусаева Жамила Кароматовна, старший преподаватель  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Как известно, стратегия является основным направлением развития компании. Джон и Памела Каспари дали такое определение: «Стратегия — это путь в будущее». В развитии экономики важную роль играют корпоративные стратегии диверсификации.

Исследование сущности понятия диверсификация производства показывает, что методы ее проведения находятся жесткой зависимости от сферы бизнеса и управления предприятием. Диверсификация требует такой степени гибкости в подходах к ее реализации что в на-

чале планирования деятельности не следует исключать ни одного из них. Каждый случай диверсификации требует соответствующего подхода и анализа, и одновременно должны быть рассмотрены все возможные методы. В самом общем виде программы по проведению диверсификации могут включать один из нижеперечисленных методов [2, с.46].

1. Адаптация. Весь существующий персонал, а также оборудование должны использоваться для достижения в дальнейшем большего разнообразия товаров и услуг. Этот метод вполне естествен для компаний, персонал которых пропитан духом исследований.

2. Экспансия (расширение). Повышение производительности происходит за счет увеличения количества оборудования и качества организации, что, как правило, ведет к увеличению ассортимента продукции.

3. Поглощение. Фирма, занятая в определенной сфере деятельности, поглощается путем покупки либо за наличные, либо за акции, либо за их комбинацию. Центральные корпоративные функции распространяются и на новый отдел, и на навыки и опыт управления поглощенной компании и начинают работать в целом на вновь образовавшуюся компанию.

4. Слияние. Объединение компаний приблизительно одинакового размера и рода деятельности.

5. Присоединение. Заинтересованность в какой-либо компании, которая проявляется либо как непосредственное участие, либо как контроль над другой компанией. Однако присоединившая компания продолжает функционировать как независимая структура.

6. Инвестиции. Весь процесс вовлечения наличных денег, управленческого таланта, технических навыков, патентов и других ресурсов должен протекать таким образом, чтобы компания смогла извлечь из этого определенные виды преимуществ, к примеру гарантированные поставки сырья и доходы по инвестициям, определенные выгоды от сотрудничества с другими фирмами. В некоторых случаях компании могут образовывать новую корпорацию.

7. Содействие. Оказание поддержки поставщику или покупателю в проведении диверсификации или в расширении их деятельности. По большому счету, потребности покупателя в производственной сфере можно охарактеризовать как фактор, существенно способствующий процессу диверсификации.

Поскольку каждой ситуации проведения диверсификации присущи различные аспекты, возможны комбинации перечисленных выше методов. Изучение программ диверсификации, реализованных за рубежом, и отечественного опыта в этой области показало достаточно схожие результаты. Провал многих программ диверсификации связан с игнорированием важнейших требований к реализации стратегии конкуренции в условиях проведения диверсификации. Корпоративные стратегии диверсификации производства роста цикла развития предприятия предполагают вхождение в новые сферы

деятельности и могут быть реализованы в следующих формах: поглощение, создание нового предприятия (компании, фирмы) или совместного предприятия. [3, с.72].

Поглощение существующей компании — наиболее часто встречающаяся форма диверсификации. Ее преимуществом считается быстрое проникновение на целевые рынки. В последнее время широко обсуждается вопрос о «насильственном поглощении», когда различными путями одна фирма получает в свое распоряжение контрольный пакет акций другой фирмы вопреки желанию прежнего руководства и некоторых из акционеров. В то же время этот способ диверсификации производства позволяет преодолевать такие «барьеры вхождения», как ликвидация технологического отставания, установление связей с поставщиками, обеспечение конкурентоспособности по себестоимости (издержкам производства), использование существующей дистрибьютерской сети, позволяющей гарантировать признание торговой марки и заручиться сбытом продукции.

Вместе с тем предприятие, решившее купить другую фирму, оказывается перед необходимостью решить вопрос: купить благополучную фирму по высокой цене, либо аутсайдера по низкой. С одной стороны, если покупающая фирма испытывает недостаток в знаниях, необходимых для успешной работы в данной отрасли, но обладает большими финансовыми возможностями, то для нее лучше будет купить сильную перспективную компанию, имеющую конкурентный вес на данном рынке. С другой стороны, если предприятие, решившее диверсифицироваться, обладает достаточным потенциалом (финансы, ноу-хау, уже развитую для новой продукции сбытовую сеть, имидж солидного партнера в деловом мире), то для долгосрочного инвестирования, каковым является приобретение, лучшей может считаться покупка слабой компании.

Диверсификация «с нуля» предполагает создание новой компании в выбранной отрасли под общим управлением материнской компании. Одним из основных критериев при создании нового предприятия или поглощения уже существующего для реализации корпоративной стратегии диверсификации являются затраты, требующиеся инвестиции. При этом необходимо четко рассчитать размер прибыли, которую получит предприятие от данной формы диверсификации, соотнести ее с затратами, связанными с покупкой и поддержанием конкурентоспособности нового производства. Высокая цена приобретения или строительства производства «с нуля» может привести ситуации, при которой получение искомого уровня прибыли для материнской компании станет проблематичным.

Вертикальная интеграция представляет собой поглощение поставки потребителей, включая и систему торговли. Преимуществом данной корпоративной стратегии диверсификации является контроль над всей цепочкой производства — от сырья до готового продукта. Чаще всего вертикальная интеграция связана с переработкой какого-либо основополагающего ресурса. [3, с.58].

Потенциал поставщиков может стать важным фактором на рынке из-за того влияния, которое они могут оказывать на показатели прибыли. Сильные поставщики могут снижать прибыль в отрасли, потребляющей их продукт, путем повышения цен, которые не могут быть переложены на плечи собственных покупателей (потребителей продукции). Они могут также сократить прибыль покупателей, ухудшая качество продукции, поскольку увеличивается прибыль поставщиков за счет прибыли покупателей. Конкурентное влияние со стороны поставщиков главным образом зависит от того, насколько важным являются эти затраты в цене продукции покупателя. Вместе с тем поставщикам труднее достичь своих целей, если одна из отраслей промышленности, которые они снабжают, является их основным потребителем. В этом случае благосостояние самих поставщиков непосредственно зависит от благосостояния потребителей, что заставляет первых ощущать необходимость защитить свою отрасль промышленности посредством разумных цен, повышения качества изделий. [4, с.67].

Таким образом, в условиях устойчивой и сильной зависимости от поставщиков в плане получения прибыли потребитель может посчитать целесообразным процесс обратной интеграции, когда, диверсифицируя свою деятельность на поставщиков, он защищает себя от их негативного влияния и обеспечивает стабильное функционирование своего производственного процесса.

Таким образом, можно утверждать, что покупатели становятся более влиятельной конкурентной силой с ростом их возможности воздействовать на цены, качество, уровень обслуживания и другие условия продаж. Именно поэтому иногда полезной становится интеграция «вперед» (по выражению Ж.-Ж. Ламбена. Мотивацией в этом случае является обеспечение контроля над выходными каналами. Для фирмы, выпускающей потребительские товары, речь может идти о контроле над сбытом через франшизную сеть, эксклюзивные контракты или создание собственной сети магазинов. На промышленных рынках главная цель заключается в контроле над развитием последующих звеньев промышленной цепочки, которые снабжаются фирмой. Вот почему некоторые базовые отрасли активно участвуют в развитии фирм, осуществляющих дальнейшее преобразование их продукции.

В некоторых случаях интеграция «вперед» осуществляется просто для того, чтобы лучше знать потребителей своей продукции. В этом случае фирма создает дочернюю структуру, задачей которой является понимание проблем клиентов с целью более полного удовлетворения их потребностей. [4, с.42].

Корпоративная стратегия диверсификации в родственные отрасли представляет собой по своей сути стратегию концентрической диверсификации

Корпоративные стратегии диверсификации в родственные отрасли как формы концентрической диверсификации основаны на стратегическом соответствии

и могут проявляться в области технологии производства, совместных требований к мастерству персонала, единых источников материальных ресурсов и поставщиков, потенциала для совместного производства деталей и компонентов, похожих производственных методов и управленческого ноу-хау, в использовании одинаковых методов и подходов к маркетингу и сбыту продукции, организации дистрибьютерской сети, потенциала совместного послепродажного обслуживания, а также совместного использования торговой марки и репутации фирмы. Использование подобных стратегических соответствий важно, так как позволяет осуществлять системную экономию на масштабах производства и представляет момент в завоевании конкурентных преимуществ перед соперниками на определенных сегментах рынка.

Корпоративные стратегии диверсификации производства в неродственные отрасли связаны с конгломеративным (комбинированным) типом диверсификации. Это означает, что предприятие предпочитает проводить диверсификацию в другие отрасли, не связанные с основным производством, но с хорошими возможностями для получения высокой и устойчивой прибыли. Основным положением непрофильной диверсификации, таким образом, является то, что любая фирма, которая может быть приобретена на выгодных финансовых условиях и имеет хорошие перспективы получения высокой и устойчивой прибыли, представляет собой выгодное направление для диверсификации. [5, с.21].

Фирмы, идущие на непрофильную диверсификацию, почти всегда проникают в новые для них сферы бизнеса путем приобретения уже функционирующих предприятий, а не при помощи создания нового филиала в рамках единой корпоративной структуры. Такая стратегия основывается на том, что рост предприятия за счет поглощения других фирм повышает стабильность акций. При этом поиск концентрируется вокруг компаний, которые предлагают возможность для получения быстрой финансовой отдачи за счет своего особого положения

В заключении можем отметить, что в условиях растущей конкуренции корпоративная стратегия диверсификации производства становится отличным инструментом для управления рисками; позволяет избежать излишней фокусировки усилий на одном направлении работы компании. При правильной реализации стратегия диверсификации помогает сохранить работоспособность и прибыль компании в период экономического спада, стагнации или резкого изменения принципов работы отрасли.

Стратегия может принести явные преимущества для фирмы и повысить стабильность бизнеса, но требует подробной оценки внутренних ресурсов компании, факторов окружающей среды и глубокого знания рыночных тенденций. Необходимо следовать данному плану, который поможет в разработке стратегии диверсификации, а также в выборе правильного направления для диверсификации бизнеса.

Литература:

1. Боуман, К. “Основы стратегического менеджмента”. Москва 1997 г.
2. Забелин, П. В., Моисеева Н. К. “Основы стратегического управления” Учебное пособие Москва 1998 г.
3. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент. Москва 2009 г.
4. Томпсон, А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000.
5. Управление организацией: Учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Соломатина. 3-е изд., перераб и доп. М.: ИНФРА-М, 2002.

## Связь стратегии и статуса службы маркетинга на предприятии

Мухсинов Бекзод Тохинович, ассистент  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Стремительное развитие технологий, возрастающие требования потребителей, ужесточение конкуренции на глобальном уровне, глубокие социальные изменения — все это открывает широкие возможности в различных областях экономической деятельности.

В настоящее время предприятия изменяют свою организационную структуру, стратегии и отношение к маркетингу, т.к. стремятся стать ближе к своим потребителям, устранить конкурентные угрозы и усилить свое конкурентное преимущество. Взаимосвязь стратегии, статуса службы маркетинга и организационной структуры предприятия является основой механизма совершенствования системы управления промышленным предприятием, направленного на создание его рыночной ориентированности. В статье рассматривается взаимосвязь двух элементов механизма — стратегии промышленного предприятия и статуса службы маркетинга.

Основными идеями стратегического подхода к управлению являются: идея органичного последовательного приспособления организации к изменяющейся обстановке внешней среды, а также идея целевого подхода к решению любых управленческих задач и организации системы управления в целом с помощью планирования, ориентированного на рынок. По своему существу стратегия есть набор правил для принятия решений, которыми предприятие руководствуется в своей деятельности.

Элементами классической корпоративной стратегии являются:

1. Масштабы деятельности и миссия предприятия.
2. Цели предприятия.
3. Стратегия развития.
4. Распределение ресурсов.
5. Составляющие синергизма.

Такие характеристики внешней среды, как величина спроса, интенсивность конкуренции, государственное регулирование и демографические изменения, сказываются на результатах работы предприятий, но объективные данные свидетельствуют о том, что в значительной мере

показатели деятельности предприятия определяет ее корпоративная стратегия.

Стратегический маркетинг направлен на повышение эффективности работы предприятия в целом. Цель стратегического маркетинга — создание исключительной потребительской ценности путем создания корпоративной стратегии рыночной ориентации. Стратегический маркетинг служит звеном, соединяющим предприятие с его внешним окружением, и рассматривает функцию маркетинга как фундаментальную основу деятельности предприятия в целом, поэтому стратегический маркетинг является показателем очень высокого статуса службы маркетинга на предприятии.

В таблице 1 представлены названия и численные оценки, которые присваиваются различным статусам службы маркетинга.

Из таблицы видно, что стратегический маркетинг в настоящее время является самым высоким статусом, к которому необходимо стремиться предприятию. Но главное, помнить о системном подходе к преобразованиям и совершенствовать деятельность предприятия для достижения высшего статуса вместе с достижением соответствующей структуры и стратегии предприятия. Разработка и сопровождение рыночно ориентированной стратегии является основным направлением стратегического маркетинга.

Начальный этап процесса создания стратегии рыночной ориентации предполагает глубокое изучение рынка, обслуживаемого предприятием, и потребителей, формирующих этот рынок. Рыночная ориентация фокусирует внимание на потребителе, предполагает отслеживание действий конкурентов и взаимодействие различных функциональных отделов предприятия.

Рыночная ориентация — это, с одной стороны, корпоративная культура предприятия, а с другой — процесс создания исключительной потребительской ценности.

Сам процесс рыночной ориентации предусматривает ряд мероприятий:

- сбор информации о потребителях;

Таблица 1. Оценка статуса службы маркетинга на предприятии

Описание внутрифирменного статуса службы маркетинга	Оценочная шкала ССМ	Статус службы маркетинга
Отсутствует маркетинговая наполненность деятельности	0	Нулевой маркетинг
Маркетинг входит в коммерческую службу	1	Единичный маркетинг
Службы маркетинга и сбыта имеют равноправные позиции	2	Начальный маркетинг
Сбытовая деятельность осуществляется под контролем маркетинга	3	Полный маркетинг
Маркетинг – главная функция предприятия	4	Стратегический маркетинг

- сбор информации о конкурентах;
- сбор информации о рынках;
- анализ собранной информации с учетом стратегических перспектив бизнеса;
- выбор решения о максимизации ценности товара в сознании потребителей;
- разработка мероприятий по предоставлению этой ценности потребителям.

Создание и поддержка тесных взаимоотношений со своими потребителями — важный момент в процессе обращения предприятием рыночной ориентации. Подобные взаимоотношения выгодны обеим сторонам благодаря двустороннему процессу обмена информацией и взаимному сотрудничеству. Потребители являются ценным активом компании.

Знание своих конкурентов также важно, как и знание своих потребителей. Неспособность предприятия распознавать и оперативно реагировать на угрозы со стороны конкурентов может обернуться серьезными последствиями.

Изучение рынка предполагает не только накопление информации. Этот процесс предусматривает также ее распространение среди различных функциональных подразделений предприятия, анализ информации и выработку стратегии дальнейших действий на основании результатов этого анализа.

Стратегия рыночной ориентации предполагает, что внимание предприятия сосредоточено на его ключевых компетенциях. Ключевые компетенции — это совокупность навыков и знаний, применяемых предприятием в своей деятельности и позволяющих добиваться эффективности этой деятельности.

Ключевые компетенции не являются отдельной функцией или активом предприятия. Компетенции интегрированы в основные функциональные процессы предпри-

ятия. Ключевые компетенции играют большую роль при формировании рыночно ориентированной стратегии.

Непростой задачей является определение той ключевой компетенции, которой следует отдать предпочтение. Представленные три характеристики облегчают задачу определения ключевых компетенций предприятия:

- конкурентное преимущество;
- сложность дублирования;
- универсальность (конкурентное преимущество в различных ситуациях).

Создание исключительной потребительской ценности, являющееся результирующим элементом рыночной ориентации предприятия, предполагает эффективное сотрудничество всех функциональных подразделений предприятия. Рыночная ориентация призвана устранить традиционные барьеры между различными функциональными подразделениями для создания потребительской ценности.

Потребительская ценность — это полученные от товара выгоды минус издержки на его приобретение. К выгодам относятся: сам товар, сопроводительный сервис, опыт, полученные в процессе получения товара, и личные впечатления от товара. Издержки — это деньги, потраченные на покупку, затраты времени и усилий и моральные издержки (ассоциируемый с товаром риск). Исключительная потребительская ценность характеризуется высокой степенью превосходства благоприятных впечатлений, связанных с опытом потребления товара, над первоначальными потребительскими ожиданиями и потребительской ценностью, предлагаемой конкурентами. Наиболее эффективные способы создания потребительской ценности определяют, исходя из компетенций предприятия. Мероприятия по повышению потребительской ценности способствуют становлению рыночной ориентации предприятия и усилению его ключевых компетенций

Удачная стратегия рыночной ориентации дает ряд преимуществ и призвана обеспечить эффективную работу предприятия.

Из вышеизложенного материала можно сделать вывод о главных составляющих рыночно ориентированной стратегии:

- элементы корпоративной стратегии;
- изучение рынка и потребителей;
- отслеживание конкурентов;
- ключевые компетенции предприятия;
- создание исключительной потребительской ценности.

Эти элементы существуют не в отдельности, а последовательно дополняя друг друга.

Вышеперечисленные элементы рыночно ориентированной стратегии невозможно реализовать, не имея необходимых ресурсов. Аккумуляцией ресурсов занимается служба маркетинга и специалисты, работающие в этой службе.

Принимая за условие идеальное развитие ситуации, можно констатировать наличие такой взаимосвязи между стратегией промышленного предприятия и статусом службы маркетинга:

1. Классическая корпоративная стратегия (миссия, цели, направления развития, ресурсы и т.п.) создается на предприятии не зависимо от того присутствует ли маркетинг на предприятии. Поэтому такой стратегии присваивается значение 1, что соответствует нулевому маркетингу по разработанной шкале оценки статуса службы маркетинга на предприятии (таблица 1).

2. Такой элемент стратегии как анализ рынка и потребителей не возможен без маркетингового инструментария, поэтому этому элементу в сумме с классической корпоративной стратегией присваивается значение 2, что соответствует единичному маркетингу, т.к. для проведения такого анализа достаточно иметь маркетинговое направление деятельности в функциях сбыта.

3. Отслеживание конкурентов предполагает более тесное сотрудничество с отделом сбыта и доступ к информации о стратегических партнерах, поэтому присоединение этого элемента к стратегии, имеющей первый

и второй элементы, оценивается значением 3 и таким статусом службы маркетинга, как начальный. Статус службы маркетинга на этом уровне предполагает некоторую самостоятельность и ответственность этой службы.

4. Ключевая компетенция компании предполагает функциональное сотрудничество службы маркетинга со всеми подразделениями предприятия как отдельное и независимое направление деятельности предприятия, поэтому добавление этого элемента к стратегии, оценивается значением 4, что соответствует полному маркетингу.

5. Создание исключительной потребительской ценности является на данный момент пиком рыночной ориентации предприятия, поэтому с этим элементом стратегия имеет право называться «рыночно ориентированной», что соответствует значению 5 в оценочной шкале и повышению статуса службы маркетинга до стратегического маркетинга. Потому что стратегический маркетинг, выдвигая на первый план задачу концентрации внимания на потребителе, имеет возможность оказывать реальное воздействие на другие подразделения предприятия в направлении изменения подхода к потребителям.

Описанная взаимосвязь представлена в таблице 2.

В результате анализа составляющих стратегии рыночной ориентации нами выявлена взаимосвязь внутрифирменного статуса службы маркетинга со стратегией промышленного предприятия. Графически эта связь представлена на рисунке 1. где: СтПП — стратегия промышленного предприятия, ССМ — статус службы маркетинга

Прямая «А» построена по данным таблицы, эта прямая отображает идеальный вариант одновременного поступательного развития стратегии промышленного предприятия и статуса службы маркетинга. Кривые «В» и «С» отображают варианты опережения развития одного из элементов. Такое возможно при условии, что на предприятии применяются передовые подходы к созданию стратегии под влиянием внешних факторов и развития научных подходов, а изменение статуса службы маркетинга запаздывает, что не дает эффекта от проведенных работ — вариант «С». Вариант «В» соответствует ситу-

Таблица 2. Взаимосвязь рыночно ориентированной стратегии и статуса службы маркетинга на промышленном предприятии

Элемент рыночно ориентированной стратегии промышленного предприятия	Оценочная шкала стратегии промышленного предприятия	Оценочная шкала статуса службы маркетинга	Описание ССМ
Корпоративная стратегия	1	0	Нулевой маркетинг
Рынок и потребители	2	1	Единичный маркетинг
Конкуренты	3	2	Начальный маркетинг
Ключевые компетенции	4	3	Полный маркетинг
Исключительная потребительская ценности	5	4	Стратегический маркетинг

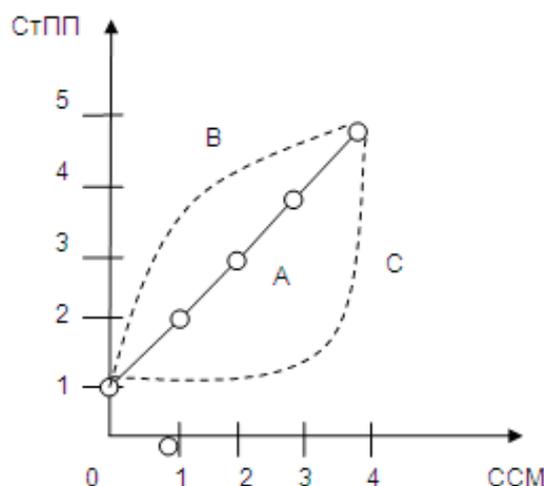


Рис. 1. Взаимосвязь стратегии промышленного предприятия и статуса службы маркетинга

ации, когда повышенное внимание на предприятии к статусу службы маркетинга приводит к тому, что руководство действует путем увеличения именно статуса этой службы, но игнорирует результаты ее работы, в итоге маркетинг оказывается неэффективен.

Применяя такую взаимосвязь, предприятие может самостоятельно проанализировать свою стратегию и статус службы маркетинга и выработать решения для их развития.

Предприятия, на которых маркетинг — философия бизнеса, встречаются на узбекском промышленном рынке редко. Причин этого явления несколько:

- рынок позволяет предприятиям существовать и получать прибыль, не затрачивая дополнительных средств на маркетинг;

- успешность предприятия определяется зачастую не рыночными причинами;

- отсутствие знаний о современных методах управления.

Необходимо устранять эти причины, совершенствовать систему управления промышленными предприятиями для их дальнейшего развития и поддержания конкурентоспособности.

Изменение статуса службы маркетинга на промышленном предприятии и, соответственно, разработка рыночно ориентированной стратегии, позволит предприятию переходить к рыночной ориентации, что положительно повлияет на его конкурентоспособность, прибыльность и успешность развития.

Литература:

1. Кревенс, Д. Стратегический маркетинг, 6-е издание.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2008.
2. МакДональд, М., Смит Б., Ворд К. Должная проверка маркетинга. Переориентация стратегии на стоимость компании: Пер. с англ. — М.: ООО «Группа ИТД», 2007.
3. Томпсон, А. А., Стрикленд А. Д. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. — М.: Инфра-М, 2001.

### Контроллинг оборотных средств предприятия

Назаренко Наталья Андреевна, студент;  
 Ермакова Кристина Леонидовна, студент  
 Курский государственный медицинский университет

*В статье описаны и рассмотрены на примере ПАО «Фармстандарт» основные этапы контроллинга оборотных средств предприятия.*

**Ключевые слова:** оборотные средства, контроллинг, управление, анализ, ПАО «Фармстандарт», эффективность использования

В настоящее время вопросы о рациональном использовании оборотных средств являются наиболее важ-

ными в системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия. Так, недостаток оборотных

средств является непосредственной причиной неплатежеспособности, а в дальнейшем и банкротства предприятия [5].

Основными характеристиками оборотных средств является их объем, структура, источники формирования, ликвидность. Объем оборотных средств зависит от потребностей производственного цикла, своевременности поставок, от дисциплины в расчетах, от развития банковской системы и прочих факторов [1].

Оборотные средства нуждаются в организации, которая поможет повысить их эффективность. Именно поэтому возникает потребность в внедрении контроллинга на предприятие. Одной из главных причин всё большего распространения контроллинга на предприятиях явилась необходимость в системной интеграции и координации различных аспектов управления бизнес-процессами. Контроллинг обеспечивает системную коммуникацию управленческих функций во взаимосвязи между ними, формирование единой информационной базы, координацию мер по достижению целей, которые организация ставит перед собой. Кроме того, с внедрением системы контроллинга появляется возможность осуществления предваритель-

ного анализа и контроля, что делает возможным накопление информации об отклонениях от плановых заданий, норм, нормативов, сметных назначений по всем позициям плана, данных о причинах отклонений в целях принятия управленческих решений [3].

Основными этапами управления оборотными средствами являются:

1. Анализ динамики состава оборотных средств.
2. Расчет показателей эффективности использования оборотных средств.
3. Исследование источников формирования оборотных средств.
4. Разработка мер для повышения эффективности использования оборотных средств.

Рассмотрим действие контроллинга на примере фармацевтической компании «Фармстандарт». Первоначально необходимо провести горизонтальный анализ оборотных средств, что означает сопоставление показателей на начало и конец одного или нескольких отчетных периодов (таблица 1). В процессе данного анализа будет изучена динамика оборотных средств, изменения в их составе и структуре.

Таблица 1. Структура оборотных средств ПАО «Фармстандарт» за 2013–2015 гг.

Виды оборотных активов	Годы, млн. руб.			Отклонение	
	2013	2014	2015	млн. руб.	%
Запасы	2946	2086	3104	158	5,36
НДС по приобретенным ценностям	0,1	0,2	0,2	0,1	50,0
Дебиторская задолженность	26603	25301	24772	-1830	-6,88
Финансовые вложения	1567	3688	6586	5019	В 3,2 раза
Денежные средства и денежные эквиваленты	14917	7338	6982	-14917	-53,2
Прочие оборотные активы	0,2	0	0,4	0,2	100
Итого	46035	38415	41446	-4589	-9,97

В 2015 году по сравнению с 2013 годом доля оборотных средств в общем объеме имущества предприятия уменьшилась с 85% до 73%. Это означает, что общая оборачиваемость активов предприятия в данном периоде замедлилась.

В 2013–2014 гг. запасы снизились на 29,2%, что составило 859561 тыс. руб. Однако к 2015 году запасы увеличились по сравнению с предыдущим годом на 1017423 тыс. руб. и показали темп роста 148,7%; это увеличение произошло в основном за счет увеличения запаса готовой продукции и товаров для перепродажи, а также за счет увеличения расходов будущих периодов более чем в 7 раз. Основными причинами увеличения запасов готовой продукции могли послужить падение спроса на отдельные виды лекарственных препаратов, задержка отгрузки и транспортные затруднения. На рост запасов расходов будущих периодов мог повлиять тот факт, что в 2013 году в основной капитал ПАО «Фармстандарт» инвестировало 449,7 млн. рублей, которые были направлены на реконструкцию цехов и организацию новых производств,

а также на реконструкцию общезаводского склада (помещения отбора проб) и приобретение нового оборудования.

Доля запасов в структуре оборотных средств в 2015 году увеличилась по сравнению с двумя предыдущими годами и составила 7,5%, что является положительным результатом.

В 2015 году налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям снизился по сравнению с 2014 годом на 59 тыс. руб., что составило 23,2%. За отчетный период дебиторская задолженность снизилась с 26603124 тыс. руб. до 24772507 тыс. руб. и показала темп прироста 7,4%. В целом это положительная тенденция, которая свидетельствует о продуманности, обоснованности и качества кредитной политики предприятия, эффективный контроль за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности.

Предприятие ведет активную финансовую деятельность и делает инвестиционные вклады, о чем свидетельствует вид оборотных активов — финансовые вложения,

которые в 2015 году достигли 6586765 тыс. руб. По сравнению с предыдущим годом, финансовые вложения возросли на 78,6%. В 2014 году общая сумма денежных средств составила 7338857 тыс. руб., а в следующем году она сократилась на 356796 тыс. руб. (на 4,9%). Умень-

шение объема денежных средств показывает снижение ликвидности оборотных средств и его оборачиваемости.

Далее необходимо провести расчет показателей эффективности использования оборотных средств ПАО «Фармстандарт» в таблице 2.

Таблица 2. Показатели эффективности использования оборотных средств ПАО «Фармстандарт» в 2013–2015 гг.

Показатели оборачиваемости	Годы			Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
оборотных средств, оборотов	0,49	0,40	0,37	-18,37	-7,5
оборотных средств, в днях	734	900	973	22,5	8,11
дебиторской задолженности, в оборотах	0,41	0,28	0,27	-31,71	-3,57
дебиторской задолженности, в днях	878	1286	1333	46,43	3,7
производственных запасов, в оборотах	3,84	2,86	2,65	-25,52	-7,34
производственных запасов, в днях	94	126	136	34,26	7,93
Продолжительность операционного цикла, дней	972	1412	1469	45,25	4,08

Исходя из рассчитанных показателей таблицы 2, следует, что за исследуемый период времени произошло уменьшение оборачиваемости оборотных средств предприятия в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 7,5%. Это говорит об отрицательных тенденциях, так как чем меньше число оборотов, совершаемых оборотными средствами, тем больше средств требуется для ведения текущих операций. Так же за анализируемый период самый низкий коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2015 г., что говорит об излишнем накоплении оборотных средств. Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 3,57% в 2015 г. по сравнению с 2014 г., составив 0,27 оборотов. Т. е. именно столько за год предприятие получило от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Коэффициент оборачиваемость производственных запасов на протяжении 2013–2015 гг. снижается, что отражает накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов. Данный коэффициент в 2015 г. составил 2,65 оборотов, снизившись на 7,34% по сравнению с 2013 г.

Далее следует изучить источники формирования оборотных средств ПАО «Фармстандарт». Все источники финансирования оборотных средств подразделяются на собственные, заемные и привлеченные. Формирование оборотных средств происходит в момент организации предприятия, когда создается его уставный фонд. Источником формирования в этом случае служат инвестиционные средства учредителей предприятия. В процессе работы источником пополнения оборотных средств является полученная прибыль.

Для сокращения общей потребности хозяйства в оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств. Заемные средства представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью ко-

торых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах [4].

Привлеченные источники — это ценные бумаги, ресурсы вышестоящих организаций, ассигнования из бюджета.

Следует также выделить прочие источники формирования оборотных средств, к которым относятся средства предприятия, временно не используемые по целевому назначению (фонды, резервы и др.) [2].

Эффективность использования оборотных средств измеряется показателями их оборачиваемости. Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях и достигается следующими путями:

- приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и др. к потребителям;
- комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах;
- улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта;
- ускорение научно-технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной, роботизированных комплексов, роторных линий, химизация производства);
- совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых материалов для упаковки;
- совершенствование системы использования сырьевых ресурсов;
- увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом;
- тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

Таким образом, процесс управления оборотными средствами очень трудоемкий и требующий серьезного подхода. Для того, чтобы обеспечить эффективное

функционирование предприятия, необходимо вести грамотную политику по управлению оборотными средствами.

#### Литература:

1. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 670 с.
2. Зобова, Е.В. Источники финансирования оборотного капитала предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 11. с. 83–87.
3. Павлова, Ю.А. Организация управления оборотными средствами промышленного предприятия // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2011. № 1. с. 41–46.
4. Соловьева, Т.Н. К вопросу о приоритетах денежно-кредитной политики Банка России и их влиянии на развитие экономики / Т.Н. Соловьева, Н.А. Пожидаева, Д.А. Зюкин, В.В. Жилин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12–1. с. 149–152.
5. Тишина, Л.П. Управление оборотными средствами // Учетно-финансовая наука-реальному сектору экономики Ставропольского края: сборник трудов научно-практической конференции Ставропольского государственного аграрного университета. — Ставрополь: издательство «Секвойя», 2014. с. 193–199.

## Инвестиционный климат Оренбургской области

Никотина Ольга Анатольевна, студент;

Научный руководитель: Зюмалина Альфия Рамилевна, доцент, старший преподаватель  
Оренбургский государственный педагогический университет

*В данной статье рассматриваются общие положения и понятия инвестиции и инвестиционном климате регионов Российской Федерации. На примере Оренбургской области автор раскрывает основные особенности инвестиционного климата данного региона, его инвестиционной политики и перспективных проектов, реализующих дальнейшее экономическое развитие региона.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционные риски

Инвестиции являются важной частью экономического развития страны. Грубо говоря, они являются фундаментом для будущего благосостояния страны или отдельно взятого региона.

В последнее время произошёл спад реальных инвестиций, что пагубно отразилось на развитии научно-технической базы и всего народно хозяйства. Инвестиционный кризис в стране, в отличие от экономического кризиса, оказался более серьёзным, хотя они оба тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Сокращение промышленного производства и инвестиционный спад сопровождаются разграничением социально-экономического развития российских регионов. Решить эту проблему можно, лишь переходом к устойчивому росту региональных экономик. Главным фактором в разрешении проблемы экономического роста является стимулирование капиталовложений, причем в основном за счет незадействованного собственного инвестиционного потенциала региона.

Инвестиционный климат, как и инвестиционная политика, является составной частью экономической

политики государства. Инвестиционный климат региона — это традиционно сложившаяся, обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, которые определяют масштабы инвестирования в региональную хозяйственную систему.

Инвестиционная политика Оренбуржья предполагает постановку среднесрочных и долгосрочных целей и задач деятельности органов местного самоуправления по формированию благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Стратегическими задачами органов самоуправления Оренбуржья являются:

- определение первенствующих направлений инвестиционной деятельности;
- обеспечение инновационной направленности привлекаемых инвестиций;
- регулировка инвестиционной деятельности;
- гарантия благоприятного инвестиционного климата.

Оренбургская область — регион с относительно умеренным уровнем инвестиционных рисков. Самые высокие риски связаны с:

- недофинансированием инвестиционных проектов частными лицами;
- дефицитом областного бюджета;
- понижением темпов экономического роста;
- усилением инфляции;
- кризисами банковской системы в стране;
- природными и техногенными катастрофами.

Оценка факторов инвестиционной привлекательности региона заключается в следующем:

- востребованный потребительский рынок;
- расширенная социальная инфраструктура;
- отсутствие национальных и этнических конфликтов;
- высококвалифицированный кадровый потенциал и востребованный рынок труда;
- высокая обеспеченность энергоресурсами;
- оснащенная минерально-сырьевая база и т.д.

В регионе есть слабые стороны, которые нужно устранить. Это:

- большая степень износа главных фондов и инженерной инфраструктуры;
- несоответствие международным требованиям транспортной системы;
- зависимость промышленного производства от конъюнктуры мировых рынков.

Один из крупнейших субъектов Российской Федерации — Оренбургская область. Она входит в состав Приволжского федерального округа РФ.

Находясь на стыке двух частей света — Европы и Азии, Оренбургская область граничит на северо-западе с Татарстаном, на севере с Башкортостаном и Челябинской областью, с Казахстаном — на юго-востоке, а западная граница области приходится на Самарскую область.

Пограничное положение области — это один из важнейших факторов развития области. 1876 км. — такова

длина государственной границы России с Республикой Казахстан, которая проходит по территории области.

Оренбургская область владеет разветвленной транспортной системой. Эта система включает предприятия железнодорожного, автомобильного, воздушного и трубопроводного транспорта. Через регион в направлении «Центр — Средняя Азия» и «Запад — Восток» проходят транзитные грузовые и пассажирские потоки.

Базовыми отраслями экономики являются: газовый, нефтяной, энергетический, металлургический, машиностроительный комплексы.

Экономика Оренбургской области включена в систему мирохозяйственных связей. Свыше 85 стран являются торговыми партнерами области [см. Рис. 1]:

Развитие туристических маршрутов в регионе является одним из главных секторов инвестиционной политики Оренбургской области.

Самый масштабный инвестиционный проект «Туристско-рекреационный кластер «Соленые озера» реализует правительство области с 2013 года на базе курорта местного значения «Соленые озера», Тем самым правительство области привлекает средства федерального, областного и местного бюджетов и частных инвестиций.

Основание саморазвивающейся конкурентоспособной туристско-рекреационной системы к 2020 году является основной целью создания кластера «Соленые озера». Огромный уровень обслуживания туристов в круглогодичном режиме функционирования, такова цель этой системы. В рамках проекта ведется работа по проектированию, созданию коммунальной и туристской инфраструктуры. Возведение объекта по водоснабжению Соль-Илецка завершится в 2016 году.

ООО «Соль-Илецк-курорт» — это основной инвестор по строительству туристической инфраструктуры в рамках кластера. ООО «Соль-Илецк-курорт» ведет строительство таких объектов как:

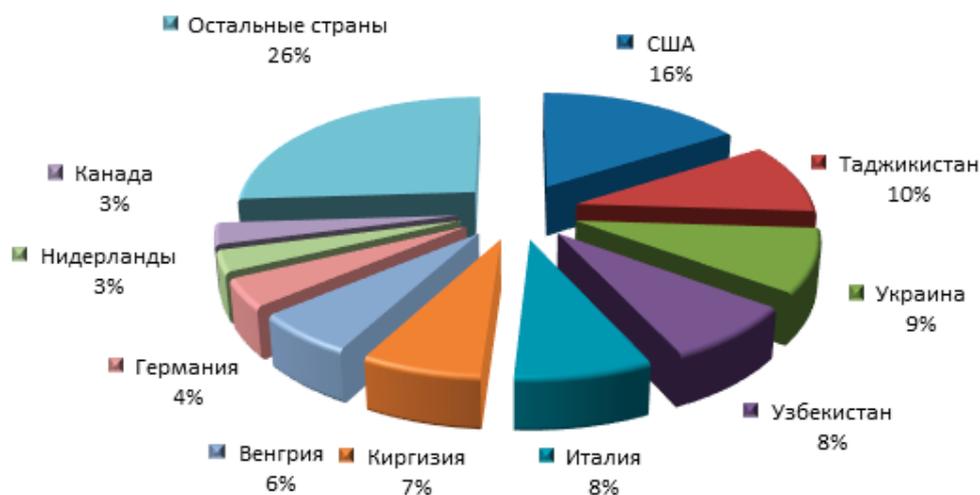


Рис. 1. Торговые партнеры Оренбургской области на конец 2015 — начало 2016 года

— «Рекреационно-оздоровительный комплекс «Соленые озера». Строительство данного объекта, стоимость которого 2,1 млрд., начато в сентябре 2015 года;

— создание парка аттракционов на курорте «Соленые озера» и объектов инфраструктуры, обеспечивающих функционирование курорта «Соленые озера». Парк аттракционов функционирует с 2014 года, новые аттракционы приобретаются ежегодно, курорт продолжают благоустраивать, Благоустройство курорта планируется завершить к 2028 году. Стоимость проекта 160,0 млн. рублей;

— реконструкция городского парка им. Персиянова. Общая стоимостью 145,0 млн. рублей. Строительные работы по парку ведутся с 2015 года, Реконструкцию запланировали завершить в 2018 году.

Так же крупным инвестиционным проектом Оренбуржья является создание международного автотранспортного маршрута ШОС. Этот проект осуществляется в рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (через территорию области проходит 40% маршрута российского участка). На строительство данной дороги планируется привлечь как денежные средства из бюджета, так и средства частных лиц. В 54 млрд. обойдется строительство оренбургского участка трассы «Европа — Западный Китай».

Нельзя оставить без внимания наш футбольный клуб «Оренбург, который вышел в премьер-лигу 2016—2017 года. Раньше клуб финансировался за счет ДК «Газовик», но сейчас в дело вступила администрация. Предположительно с августа Оренбург будет принимать толпы фанатов-туристов. За их счет повысится туристическая направленность Оренбурга и увеличатся продажи.

Так же строительство трассы даст толчок в развитии малого и среднего бизнеса, туризма, сервисной индустрии и многих других секторов экономики региона.

С реализацией транспортного маршрута «Европа-Западный Китай» в прилегающих территориях планируется увеличить рост уровня занятости в связи с созданием предприятий дорожного сервиса, терминально-складской инфраструктуры и других сопутствующих объектов. Пока

на строительстве трассы планируется дать примерно 3000 рабочих мест.

*Справочно:* Общий уровень зарегистрированной безработицы по области на начало июня 2016 года составил 16457 человек.

Больше 2,6 трлн. рублей инвестиций в основной капитал потребуется суммарно вложить предприятиям и организациям области до 2030 года, чтобы осуществить эти задачи. Концепция улучшения инвестиционного климата в Оренбургской области станет главным документом, который регламентирует применение механизмов и инструментов государственной поддержки. Её реализация возможна только в тесном сотрудничестве с объединениями работодателей и частно-государственном партнёрстве с учетом лучшего международного опыта.

В заключении отметим, что инвестиционный климат в любом регионе РФ имеет свои особенности. Они обусловлены следующими факторами: экономической и социальной политикой, проводимой в регионе; величиной имеющегося производственного потенциала; географическим местонахождением; природно-климатическими условиями; привлекательностью региона для иностранных инвестиций и др.

Что касается нашего региона, то Оренбургская область является одним из динамично развивающихся регионов Российской Федерации, благоприятным для инвестирования и развития бизнеса. Основные игроки здесь — это отечественные компании и крупные зарубежные компании, которых на инвестиционном рынке Оренбуржья очень мало. Заинтересованность их в первую очередь объясняется обилием в области полезных ископаемых, а так же наличие заводов по их переработке, что их позволяет получать сверхприбыли.

Для привлечения инвестиций и качественного проведения инвестиционной политики были представлены мероприятия, которые, будут эффективны и будут способствовать общему оздоровлению экономики, решению проблем обновления региональной технической и технологической базы. Только с привлечением инвестиций в экономику можно предотвратить невосполнимые потери экономического потенциала.

#### Литература:

1. [http://orenburg.ru/activities/economics\\_and\\_finance/investitsionnaya\\_deyatelnost/Инвестиционная%20стратегия%20до%202030.pdf](http://orenburg.ru/activities/economics_and_finance/investitsionnaya_deyatelnost/Инвестиционная%20стратегия%20до%202030.pdf)
2. <http://orenburg.ru/official/news/246/46846/>
3. <http://ural56.ru/news/63/527815/>
4. Стратегия развития Оренбургской области до 2030 года: Правительство Оренбургской области.— Оренбург, 2006.
5. <http://www.volgabiz.ru/arh/11/09/OrenbInv.pdf>

## Современная инфляция

Нуржигитова Алия Сансызбаевна, докторант  
Бишкекская финансово-экономическая академия (Казахстан)

История доказывает, что инфляция не является порождением современности, она имела место и в прошлом, хотя масштабы были намного скромнее (в период использования благородных металлов), чем в эпоху бумажных денег.

Современной инфляции присуще ряд отличительных особенностей: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас повсеместный, всеохватывающий, если раньше она имела периодический характер, то сейчас — хронический. Но для разработки мер по снижению темпа инфляции важно правильное понимание её природы и причины развития.

Главная причина неэффективности методов регулирования инфляционных процессов заключается в несбалансированности экономики.

Особенностью её структуры является слабое развитие производства народного потребления как в период планового хозяйства так и сейчас сырьевая направленность экономики. Доходы от экспорта сырья создают дополнительное предложение на валютном рынке, что в свою очередь ведет к укреплению тенге. Если Национальный Банк пытается сдерживать повышение реального курса тенге путем интервенции на валютном рынке, то происходит расширение денежной массы и рост инфляции. Большие доходы от экспорта полезных ископаемых, ослабляет и откладывает проведение в стране необходимых структурных реформ в экономике. Поэтому, реформирование экономики, направленное на глубокую переработку сырья способной абсорбировать денежные ресурсы страны эффективно и развития финансового рынка приобретает особую актуальность.

Сырьевая направленность экспорта экономики страны может усугубить макроэкономические диспропорции в стране, но в то же время ускорить создание полноценной инфраструктуры рыночной экономики при условии эффективного управления доходами от экспорта. При этом усилие государства должна быть направлена на оправданное перераспределение экспортных доходов в целях создания предпосылки для экономического подъема несырьевого сектора, поскольку ограниченность природных ресурсов определяет временной характер доходов от экспорта.

Стремящееся вверх значение инфляции не есть беда казахстанской экономики. Если рассматривать это явление с сугубо практической точки зрения, оно свидетельствует лишь о том, что в настоящий момент экономический механизм несколько перегрелся, и требуется либо замедление хода, либо технический перерыв. Так, динамика инфляционных процессов в 2015 году имела разнонаправленный характер. С января по август 2015 года

наблюдалось постепенное снижение годовой инфляции с 7,5% до 3,8% (минимальный уровень с мая 1999 года). При этом до августа 2015 года низкий уровень инфляции обеспечивался в основном ограничением денежного предложения. Денежная масса за январь-июль 2015 года увеличилась на 0,9%, наличные деньги в обращении — на 1,2%. Другим фактором низкой инфляции стало ослабление рубля в конце 2014 года — начале 2015 года, которое привело к удешевлению российских товаров на казахстанском рынке.

В сентябре 2015 года наметилось усиление инфляционного давления в экономике. Основной прирост цен произошел в октябре-декабре 2015 года, когда инфляция составила 10,4% (более 76% от общего роста цен за 2015 год). Основным фактором резкого роста инфляции стало значительное ослабление тенге. Поэтому в наибольшей степени в 2015 году подорожали непродовольственные товары на 22,6%, тогда как продовольственные товары и платные услуги стали дороже на 10,9% и 8,1%, соответственно.

Несмотря на негативные факторы, оказавшие влияние на рост инфляции, включая падение мировых цен на нефть, девальвацию в странах — основных торговых партнерах, текущие внутренние макроэкономические условия имели ограничительное влияние на инфляционные процессы. Среди них можно выделить снижение деловой активности, сокращение денежных доходов населения, потребительского спроса, объемов кредитования экономики. По итогам 2015 года годовая инфляция сложилась на уровне 13,6% при целевом ориентире 6–8%.

Понятно, что необходимо учитывать и такой показатель, как инвестиции. Еще пять лет назад иностранные инвестиции были той спасительной соломинкой, благодаря которой в Казахстане развивался хотя бы сырьевой сектор. Теперь ситуация поменялась. Иностранные инвестиции понемногу перераспределяются в другие секторы экономики, и, что очень важно, они уже не являются определяющими и доминирующими — наряду с ними стали развиваться частные и государственные инвестиции.

Пока мы имеем лишь один вариант борьбы с инфляцией, который, кстати, озвучил президент страны. Он потребовал ограничить государственные расходы и усилить сберегательную функцию Национального фонда. Кроме того, он предложил проводить сдержанную фискальную и, напротив, жесткую монетарную политику.

Но борьба за низкие показатели инфляции не должна являться самоцелью. Не только потому, что сама по себе эта борьба является бессмысленной, а в первую очередь потому, что у инфляции есть серьезные противовесы. Например, если растет норма сбережений населения, то до-

машине хозяйства, естественно, меньше тратят на текущее потребление. Вызывайте доверие к экономике, побуждайте население сберегать больше средств, и тогда показатель инфляции не будет расти. Чем выше процентные ставки, тем меньше тратится средств на текущее потребление.

Литература:

1. Красавина, Л. Н. Инфляция в условиях современного капитализма. — М.: Финансы, 2006. — 356 с.
2. Дроздов, В. Теория инфляции. — Москва, 2006. — 352 с.
3. Макроэкономика: Учебник / Под ред. И. П. Николаевой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 2010. — 225 с.
4. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz) обзор инфляции за 2015 год

В итоге можно подчеркнуть, таких «правильных» секретов управления экономикой в целом и инфляцией в частности, не так уж и мало. Экономическая наука все чаще дает сбой, а вот экономическая интуиция не подводит. На нее и следует полагаться, чтобы избежать ошибок, за которые неизбежно придется расплачиваться.

## Краудсорсинг как инструмент эффективного взаимодействия власти и населения

Подъяблонская Елена Сергеевна, магистрант  
Московский государственный психолого-педагогический университет

*Правительство может работать на людей. Краудсорсинг и другие технологии XXI века — это всё система, где люди играют важную роль. И всё, что мы делаем, должно создаваться для них.*

*Тим О'Райли<sup>1</sup>*

Электронная демократия — форма демократии, характеризующаяся использованием информационно-коммуникационных технологий как основного средства для коллективных мыслительных (краудсорсинг) и административных процессов (информирования, принятия совместных решений) на всех уровнях — начиная с уровня местного самоуправления и заканчивая международным. Актуальность исследуемой темы заключается в следующем: для эффективного развития и совершенствования управления на всех уровнях необходимы качественно новые технологии и инструменты. В последнее время федеральные и региональные власти, а также органы местного самоуправления стали все чаще использовать в своей деятельности элементы краудсорсинга — актуального способа сотрудничества с гражданами.

Краудсорсинг — это привлечение широкого круга лиц к решению той или иной проблемы посредством использования их творческих способностей, знаний и опыта на добровольных началах с непосредственным применением информационных и коммуникационных технологий. Иными словами, краудсорсинг позволяет привлечь группу людей в режиме онлайн к решению

проблемы, так что в проекте могут участвовать тысячи людей. Краудсорсинг может быть использован для достижения самых разнообразных целей: решения определенной проблемы, создания контента, генерации новых идей, проведения экспертной оценки и т.д. При этом компетентность людей, участвующих в проекте, не имеет большого значения. Технология основана на предположении, что в обществе всегда присутствуют талантливые люди, готовые бесплатно или за символическое вознаграждение генерировать идеи, решать проблемы и даже проводить исследования в корпоративных или общественных целях [7].

Международная практика создания подобных инструментов на базе IT-технологий имеет уже более чем 10-летнюю историю. Один из первых проектов в области краудсорсинга — InnoCentive — с 2001 г. сумел привлечь 250 тысяч человек практически из всех стран мира, которые участвовали в решении 1420 поставленных проблем [6]. Что касается отечественной практики, то внимание российских органов власти к такому методу взаимодействия с населением и экспертными сообществами связывают с инициативами Д. А. Медведева в сфере внедрения передовых информационных технологий в работу госаппарата.

<sup>1</sup> Основатель O'Reilly Media, сторонник движений за свободное программное обеспечение и программное обеспечение с открытым исходным кодом.

В настоящее время из-за сложной внешнеполитической ситуации не очень модно использовать европейский опыт, тем не менее, рассмотрим яркий пример.

Совершенно очевидно, что за современными технологиями и развитием форм электронной демократии будущее. Например, маленькая постсоветская Эстония в последнее десятилетие показывает миру удивительный пример. Эта страна развивает систему электронной демократии, перенося в режим онлайн все больше государственных сфер и процессов, в том числе, и голосование на выборах. Эстонская система электронных паспортов и онлайн-демократии признана в Европе образцовой. Власти других стран изучают опыт этого маленького балтийского государства, умудрившегося в короткий срок достичь невиданных успехов. Многие сервисы, осуществленные в Эстонии, сейчас внедряются на уровне Европейского Союза.

В нашей стране активно развиваются инициативы, использующие технологии краудсорсинга, позволяющие привлечь экспертное сообщество для выработки конструктивных предложений и решению некоторых вопросов, форм электронной демократии в столице нашей страны. Почти два года назад, 21 мая 2014 года, по инициативе столичного градоначальника Сергея Собянина власти Москвы запустили проект «Активный гражданин» для проведения еженедельных опросов среди горожан, который очень быстро приобрёл популярность (по официальным данным на нем зарегистрировалось почти 1,3 миллиона пользователей). На голосование каждую неделю выносятся вопросы по актуальным городским темам, от транспорта и благоустройства территорий до здравоохранения и образования. Принимая решения, власти опираются на результаты электронных референдумов [9].

Вот что говорит Гевин Хитон, вице-президент и главный аналитик компании ConstellationResearch о технологии краудсорсинга: «Непрерывное взаимодействие с клиентом необходимо для любой маркетинговой кампании. Краудсорсинг — это великолепный способ погрузить вашего клиента в ваш бизнес. Вы постоянно обсуждаете, как используется ваш продукт, как он распространяется, а кто-то из ваших клиентов даже принимает участие в его создании и продвижении. Таким образом, вы получаете крайне результативный инструмент развития и сохранения приверженности ваших клиентов» [2].

Итак, выделим явные преимущества краудсорсинга:

1. Краудсорсинг может быть задействован в любой индустрии, причем может использоваться не только на уровне государства, но и в бизнесе любой величины.
2. Запрашивая обратную связь от респондентов, можно получить очень важную информацию для развития государства, бизнеса, продукта или услуги.
3. Есть возможность выбрать лучшие идеи, предложенные большим количеством людей, и не полагаться на креативность одного человека или одного агентства.
4. Оплатив кому-то единоразовую фиксированную ставку за их услуги, можно сэкономить средства бюджета.

5. К главному преимуществу относится и то, что у государства есть возможность воочию увидеть, как мыслит население, и каких изменений ждут люди.

Вместе с преимуществами, у технологии краудсорсинга есть свои недостатки.

1. «Толпа не может быть разумна»: при вовлечении большого числа людей коллективный IQ резко снижается, — такова психология.

2. Зачастую принципы вознаграждения крайне несправедливы: работу выполняют многие, а, в конечном счёте, выбирается один, самый лучший результат, автор которого и получает оплату.

3. Для того чтобы проанализировать множество предложений и ответов от людей, которые хотели бы принять участие в проекте, требуется большое количество времени. А вопрос, вынесенный на обсуждение, может потребовать быстрого принятия решений.

4. Краудсорсинг вытесняет традиционные виды занятости, тем самым уничтожая рабочие места. При этом уровень занятости населения в России остается важным показателем состояния экономики и благосостояния страны.

5. Прорывные идеи, способные принести выгоду организации, могут остаться незамеченными в общем потоке бесполезных предложений. Стандартный механизм голосований не способен полностью решить эту проблему, так как зачастую может выиграть не самая лучшая идея, а та, которой отдано большее количество голосов. Самые популярные и понятные большинству идеи будут всегда доминировать над более перспективными и сложными предложениями. Для оценки их эффективности необходимо нанимать специалистов, что повлечет за собой рост затрат на краудсорсинговый проект [1].

6. Происходит искажение процесса выбора и так называемый эффект Матфея. Люди читают самое популярное, не доходя до непопулярных, хотя они могут оказаться куда эффективнее.

7. Если рассматривать технологию краудсорсинга на уровне бизнеса, то существует риск в отношении права собственности финального продукта — все торговые марки или интеллектуальная собственность должны перейти во владение собственника бизнеса или компании.

Подводя итог, можно сказать что краудсорсинг, как и любая инновационная технология, на пути к внедрению сталкивается со определенными сложностями. Но, несмотря на минусы, если активно пользоваться и развивать такой инструмент в управлении как краудсорсинг, то большинство отрицательных моментов постепенно переключаются положительными факторами.

Рассмотрим для примера конкретную отрасль — торговлю в городе Москва. Согласно статистическим данным, представленным на сайте Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, на сегодняшний день потребительский рынок города Москвы является самым крупным по объемам розничной торговли и одним из самых крупных по объему предоставляемых услуг среди других региональных рынков страны. Удельный вес Мо-

сквы в объемных показателях розничного товарооборота России составляет 27%, оборота оптовой торговли потребительскими товарами — 42%, реализации бытовых услуг — 20%. Кроме того, сфера торговли и услуг обеспечивает более трети валового регионального продукта (ВРП) города Москвы [8].

В настоящее время ресурсы сети Интернет позволяют разрабатывать и активно внедрять принципиально новые формы и механизмы взаимодействия с потребителями товаров и услуг. Однако в качестве одного из главных барьеров и преград на пути повышения качества управления потребительским рынком города стоит отсутствие комплексной системы поддержки организации, сохранения и внедрения социальных инициатив и инновационных концепций, опирающейся на учет мнения жителей города, экспертов, профессиональных сообществ. Для повышения качества организации торговли и услуг требуется налаживание постоянно действующего канала связи с потребителями и предпринимателями, который обеспечивается путем внедрения принципиально новых инновационных механизмов взаимодействия всех заинтересованных субъектов отрасли. Эффективным источником объединения идей и общественных инициатив может и должен стать именно краудсорсинг [5]. Применение краудсорсинга и его технологий необходимо не только для формирования качественной обратной связи с потребителями, но и для проведения маркетинговых исследований спроса различных инновационных отечественных товаров, и внедрения новых форматов потребительского рынка города. Многие идеи, предлагаемые молодежью, не нашли пока отражения в среде предпринимателей, что показывает необходимость развития для доведения идей до стадии реализации, например, с помощью использования краудфандинга. Краудфандинг — это народное финансирование, процесс, в котором люди платят деньги и должны что-то получить взамен. Люди дают деньги автору, у которого есть интересная идея. Автор же предлагает что-то людям взамен: продукт или услугу.

Для большей эффективности государственного управления нужно обращать внимание на молодежные инициативы. Прогресс входит в нашу жизнь большими шагами, и кто, если не молодежь, может помочь следовать с ним в ногу? Именно эта категория людей активно пользуется различными социальными сетями и ориентируется на самые передовые информационно-коммуникационные технологии. Масштабные общественные проекты с использованием популярных в молодежной среде сетевых площадок помогут выявить молодые таланты, отвечающие запросам времени, получить «свежие» идеи. При этом необходимо не забывать о существующих методах поддержки, мотивации и поощрения участников интеллектуальной деятельности. Например, можно организовывать встречи авторов наиболее интересных идей с руководством той или иной профильной компании, тем самым формируя систему «социальных лифтов». При помощи этого можно будет направить активность молодых людей в механизм эффективного взаимодействия с властью, представляющей взаимный интерес.

Таким образом, краудсорсинг в сочетании с краудфандингом и применением современных технологий являются большим толчком вперед для управления в целом. Вовлечение граждан в процесс обсуждения и реализации управленческих решений путем краудсорсинга обеспечит улучшение качества коммуникаций между органами управления и населением. «Секрет успеха» краудсорсинга довольно прост. Это не просто обмен информацией, а, прежде всего, общение с большим числом людей. Краудсорсинг есть установление контакта с человеком, поиск взаимопонимания и общей точки зрения на решение проблемы. Безусловно, данная технология лишь набирает обороты в практике отечественных компаний. Однако постиндустриальное общество еще складывается, поэтому появление новых, инновационных форм взаимодействия власти, работодателя и общества в целом не заставит себя долго ждать.

#### Литература:

1. Долженко, Р. А. Краудсорсинг как инструмент совершенствования организации, государства и общества: монография / Р. А. Долженко; АлтГУ. — Барнаул: Изд-во АлтГУ, 2014. — 133 с.
2. Захарова, А. Краудсорсинг как инструмент для разработки инновационных потребительских товаров. — Международная онлайн конференция «CrowdConsulting 2013» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru>, свободный. — Загл. с экрана.
3. Иванов, В. В., Коробова А. Н. Муниципальное управление. Справочное пособие. — 2-е изд., доп. — М.: Инфра-М, 2006. — XVIII, с.718.
4. Иванов, В. В., Коробова А. Н. Инфраструктурное обеспечение краудсорсинга для продвижения инноваций. // Российский внешнеэкономический вестник. — 2012. — № 3.
5. Иванов, В. В., Коробова А. Н. Использование краудсорсинга для муниципального управления // Менеджмент в России и за рубежом. — 2014, № 1.
6. Насыров, И. Р., Савельев И. Л. Технологии краудсорсинга в государственном управлении // Ученые записки казанского университета. — 2012, том 154, кн. 6 Гуманитарные науки.
7. Савченко, И. А. Современные методы осуществления диалога между государством и обществом // Портал психологических изданий «PsyJournals.ru» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://psyjournals.ru/social\\_economical\\_psychological\\_/index.shtml/](http://psyjournals.ru/social_economical_psychological_/index.shtml/), свободный. — Загл. с экрана.

8. Аналитические материалы сайта Министерства промышленности и торговли РФ за 2015 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.minpromtorg.gov.ru](http://www.minpromtorg.gov.ru), свободный. — Загл. с экрана.
9. Официальный сайт проекта «Активный гражданин» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ag.mos.ru/>, свободный. — Загл. с экрана.

## Организация первичного учёта на предприятии и пути его совершенствования

Полозов Михаил Николаевич, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

В соответствии с нормами бухгалтерского законодательства любое предприятие, независимо от формы собственности обязано вести бухгалтерский учёт.

Бухгалтерский учёт ведется на основании первичных учётных документов. Документы служат гарантией достоверности бухгалтерских данных. Каждая хозяйственная операция находит свое отражение в регистрах бухгалтерского учета только на основе её регистрации в соответствующем документе.

Это позволяет осуществлять один из основных принципов бухгалтерского учета — сплошное и непрерывное наблюдение хозяйственного процесса.

Практическое значение документов в оперативно-хозяйственной деятельности предприятия заключается в том, что в них правильно и своевременно регистрируются все распорядительные и исполнительные действия руководства и персонала. Например, отражается отпуск материальных ценностей со склада в производство, осуществляется выплата из кассы наличных денег, производится перечисление денежных средств с расчётных счетов и др.

Юридическое значение документов состоит в том, что они обеспечивают доказательное обоснование показателей бухгалтерского учета и отчетности, устанавливают ответственность исполнителей за произведенные хозяйственные операции.

В первичных учётных документах проставляются подписи должностных лиц, распорядившихся произвести хозяйственную операцию, а также подписи лиц, ее выполнивших.

Такой порядок оформления документации позволяет установить персональную ответственность должных лиц по всем хозяйственным операциям, и использовать эти сведения для оценки эффективности их работы.

Первичные учётные документы, составленные правильно и без ошибок, используются как доказательная база в разрешении споров, которые могут возникнуть между предприятиями, между предприятиями и физическими лицами.

Первичные документы признаются документами, имеющими юридическую силу, и используются при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы, которая может быть назначена судом при рассмотрении дел.

Контрольно-аналитическое значение документов состоит в том, что они являются источником контрольных

данных при проведении внутреннего и внешнего аудита, для осуществления экономического анализа работы предприятия.

Анализируя данные первичных документов можно выявить резервы улучшения имущественного и финансового состояния предприятия, разработать мероприятия по оптимизации функционирования предприятия.

Также при осуществлении анализа производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, опираясь на первичные документы можно выявить причины и найти виновников недостатков, потерь материальных и денежных средств, непроизводительных расходов, выявить скрытые резервы в производстве.

Организационно-управленческое значение документов заключается в том, что путем использования информации, представленной в документах, можно добиться оптимального взаимодействия всех функций управления, (включая учёт, планирование, прогнозирование, контроль, анализ, регулирование) для достижения запланированных экономических показателей и получить максимальную прибыль.

В оперативном управлении также используются данные первичного учета. Правильно составленные информационные сводки за короткие временные периоды (день, сутки, смену, пятитдневку и др.), помогут руководству предприятия принимать оперативные и своевременные управленческие решения, это в свою очередь будет способствовать повышению эффективности работы предприятия.

Экономическое значение документов заключается в том, что они позволяют укрепить хозяйственный расчет на предприятии, работающих на принципах самоконтроля, самокупаемости и самофинансирования.

На основе данных, представленных в первичных учётных документах, определяются такие показатели как производительность труда, фондоотдача, фондоёмкость, материалоотдача и др.

Первичные документы используются для формирования регистров аналитического и синтетического учётов, отчетных форм. Правильность и своевременность их составления определяет состояние бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности предприятия.

К первичным документам бухгалтерского учета предъявляются достаточно жесткие требования, так как досто-

верность бухгалтерской информации напрямую зависит от качества составленного документа. В связи с этим к составлению первичных учётных документов установлены определенные правила и требования.

Первичный учётный документ согласно п. 2 ст. 9 Закона о бухгалтерском учёте должен содержать перечень обязательных реквизитов. В число таких реквизитов входят следующие:

- наименование документа;
- дата составления документа;
- наименование экономического субъекта, составившего документ;
- содержание факта хозяйственной жизни;
- величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- наименование должности лица, совершившего сделку, операцию и ответственного за её оформление, либо наименование должности лица, ответственного за оформление свершившегося события;
- подписи ответственных лиц с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Первичные учетные документы должны составляться в момент совершения хозяйственной операции, или сразу после ее совершения.

Должностные лица, подписавшие первичных документы, несут ответственность за достоверность сведений, отраженных в этих документах.

Движение первичных документов как внешних, так и внутренних в процессе их формирования, оперативного использования, бухгалтерской подготовки и обработки от составления или получения от других организаций до передачи в архив после использования для формирования учетных регистров называется документооборотом.

Правила документооборота утверждаются учётной политикой по бухгалтерскому учёту предприятия. Важно, чтобы документооборот был четко спланирован.

Оптимальный график документооборота и его соблюдение способствуют рациональному распределению должностных обязанностей между работниками, укреплению контрольной функции бухгалтерского учёта и обеспечат своевременность составления отчетности.

График должен предусматривать оптимальное число подразделений и исполнителей для прохождения каждого первичного документа, определять минимальный срок его нахождения в подразделении.

Ответственность за соблюдение графика документооборота, а также за своевременное и качественное создание документов, своевременную передачу их для отражения в бухгалтерском учете и отчетности, за достоверность содержащихся в документах данных несут лица, создавшие и подписавшие эти документы.

Первичные учётные документы вместе с регистрами бухгалтерского учета и формами отчетности должны быть обязательно сданы в архив. Обработанные первичные до-

кументы текущего месяца, относящиеся к определенному учётному регистру, комплектуются в хронологическом порядке в пачки и оформляются справкой для архива.

До сдачи в архив документы должны храниться в специально отведённых помещениях или в закрывающихся шкафах в бухгалтерии. Лиц, ответственных за их хранение, назначает главный бухгалтер.

Совершенствование организации первичного учета важно для предприятия.

Для этого необходимо создать единую систему документации, при которой все формы первичной учётной документации можно обрабатывать как вручную, так и в автоматизированном режиме. Максимально сократив и упростив количество вариантов одних и тех же форм, можно повысить степень их универсальности и экономичности.

Таким образом, разработка рациональных мероприятий, способствующих сокращению количества дублированных документов, повлечет за собой уменьшение работ по их оформлению.

Согласно ч. 4 ст. 9 Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ формы первичных учётных документов, применяемых на предприятии, определяет руководитель предприятия.

Разрабатывая собственные формы первичных учётных документов, можно взять за основу унифицированные формы, добавив или удалив часть реквизитов. Используемые первичные документы должны содержать оптимально необходимую информацию и в то же время были понятны всем потребителям данной информации.

Другим предложением по совершенствованию первичного учёта на предприятии является упорядочение документооборота и автоматизация процессов управления.

Таким образом, совокупность первичных учетных документов в бухгалтерском учете представляет основной способ наблюдения, измерения и регистрации хозяйственной деятельности предприятия.

Каждая хозяйственная операция, которая возникает в ходе деятельности предприятия и представляется в денежной форме независимо от ее содержания и объема, оформляется соответствующими первичными учетными документами.

На основании данных, содержащихся в таких документах, возникает возможность реализовать основные требования к бухгалтерскому учёту, которые включают полноту формирования учётных сведений, их достоверность, своевременность и др.

Соблюдение требований, предъявляемых к оформлению хозяйственных операций, строгий порядок документооборота, а также персональная ответственность каждого работника за составление и использование первичных документов, соблюдение графика прохождения документов способствуют достоверности бухгалтерских данных. Это отражается на сохранности имущества предприятия, и определяет эффективность управленческой деятельности.

Литература:

1. Семенихин, В.В. Документооборот и первичные документы в бухгалтерском учёте / В.В. Семенихин // Московская финансово-промышленная академия. — 2012. — С.15.
2. Семенова, Н.В. Особенности учета и отчетности субъектов малого предпринимательства / Н.В. Семенова // Аудитор. — 2015. — № 9. — с. 34–44.
3. Стародубцева, И. Применение первичных учётных документов: актуальная практика / И. Стародубцева // Новая бухгалтерия. — 2015. — № 6. — с. 100–119.

## Принципы и подходы в системе корпоративного управления на современном этапе

Примова Азима Азизовна, старший преподаватель  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Каждый экономический строй определяет уровень компетентности в принятии решений и допустимые рамки деятельности экономических субъектов. Оба идеальных типа экономических систем — «централизованно управляемая экономика» и «рыночная экономика» возникли на основе социализма и, соответственно, либерализма. В то время как централизованно управляемая экономика характеризуется такими чертами, как централизованное управление, координация посредством экономических планов, премиальная мотивация и государственная собственность, характерными чертами рыночной экономической системы являются децентрализованное индивидуальное управление, координация посредством рынка, прибыль как стимул деятельности и частная собственность.

Свободное, базирующееся на рыночных принципах формирование производства и потребления, их уравнивание на нерегулируемых рынках способствует, как оптимальному обеспечению товарами и услугами, так и повышению благосостояния работающих на них сотрудников за счет более эффективной экономической деятельности.

Учитывая вышеуказанные обстоятельства и тенденции в развитии мировой экономики, широкое распространение в 20 веке получила акционерная форма организации общественного производства, базирующаяся на концентрации свободных финансовых ресурсов мелких и средних инвесторов в акционерную собственность и внедрении эффективного корпоративного менеджмента для этой собственности.

При этом под понятием **корпоративного управления** деятельностью предприятия понимается «свод правил, которые определяют основные действия акционеров, членов Наблюдательного Совета, членов Правления и других ответственных работников, направленные на воспитание реального хозяина данного предприятия и достижение высокой эффективности производства [3].

Концепция надлежащего корпоративного управления также включает в себя, использование этических стандартов при осуществлении деятельности предприятий,

чувства ответственности в отношении акционеров банка и принятие во внимание нужд общества.

Надлежащий режим корпоративного управления помогает обеспечить эффективное использование собственного капитала акционерного предприятия, помогает также обеспечить учет интересов широкого круга заинтересованных лиц, а также способствует повышению уровня подотчетности исполнительных органов управления, как самой компании, так и ее акционерам.

Корпоративное управление следует рассматривать, в более широком экономическом контексте, в котором действуют хозяйствующие субъекты, включая макроэкономическую политику и уровень конкуренции на рынках товаров и факторов производства.

**Главной целью** корпоративного управления выступает максимизация стоимости акционерного капитала для акционеров при соблюдении тех обязательств, которые данное общество несет перед своими кредиторами, поставщиками, клиентами, другими субъектами хозяйствования и обществом в целом.

Своевременность и правильность понимания природы корпоративного управления, а также структуры внешней корпоративной среды в хозяйственных сообществах позитивно влияет на экономические показатели деятельности акционерных предприятий и на их способность привлекать капитал, необходимый для обеспечения конкурентоспособности акционерного общества, темпов роста выпуска продукции или оказания услуг. Кроме этого не стоит забывать, что совершенствование системы корпоративного управления — важнейшая мера, необходимая для увеличения притока инвестиций во все отрасли национальной экономики, как из источников внутри страны, так и от зарубежных инвесторов.

Какие же проблемы привлекательности инвестиционной среды стоят перед инвесторами для ведения акционерной формы бизнеса: 1) насколько самостоятельна корпорация как юридическое лицо; 2) степень сосредоточенности функций управления в руках профессиональных менеджеров; 3) возможность участия в долевой собствен-

ности;4) ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов;5) возможность консолидации усилий всех членов АО;6) централизованное управление корпорацией;7) высокий уровень капитализации бизнеса и более высокий уровень конкурентоспособности.8) возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам [3, с.47].

В этой ситуации возникает объективная основа для выработки и внедрения неких общих стандартов и правил, которые позволили бы потенциальным инвесторам получить полную, ясную и объективную картину об эффективности деятельности компаний, характере управления ими и реальных владельцах, существующих механизмах и методах инвестирования, с тем, чтобы в сжатые сроки и без значительных затрат принять решение о том, вкладывать в них свой капитал или нет.

Принимая во внимание сложность и противоречивую природу корпоративного менеджмента, особую актуальность приобретает проблема налаживания механизма сдержек и противовесов. Именно поэтому широкую популярность за рубежом получила практика разработки различного рода кодексов, которые регулируют практику корпоративного поведения, в частности, вопросы обеспечения интересов акционеров и подотчетности исполнительных директоров и руководства акционерных компаний.

К их числу можно отнести такие, как «Кодекс Кэдбери», подготовленный в Великобритании; «Кодекс наилучшей практики для германского корпоративного управления»; «Рекомендации комитета по корпоративному управлению под председательством М. Вьено» — во Франции; «Принципы корпоративного управления в корпорации» — в США, «Кодекс корпоративного управления» — в Малайзии [5].

При оценке различных кодексов корпоративного поведения необходимо осознавать, что каждый из них имеет свои сильные и слабые стороны, с соответствующими требованиями к членам органов управления. Любая из них может быть эффективной только при условии ее соответствия правовым, культурным и социально-экономическим реалиям страны.

Методологическую основу создаваемых в различных странах мира кодексов и сводов правил корпоративного поведения составляют принципы справедливости, прозрачности, подотчетности, соответствующей солидарной ответственности членов корпоративного сообщества и другие. Соответственно, в Узбекистане необходимо изучить опыт стран и сделать для себя выбор подхода в системе корпоративного менеджмента.

В Узбекистане в 2015 году проделана большая работа по коренному изменению принципов и подходов в системе корпоративного управления, приданию ему подлинно рыночного характера. Была проведена полная инвентаризация деятельности всех акционерных обществ, на основании которой по 462 обществам, или 43 процентам от общего числа, приняты решения об их ликвидации или преобразовании в другие организационно-правовые формы [4, с.76].

На основе изучения передового международного опыта корпоративного управления предприятиями была разработана и утверждена новая типовая структура акционерного общества. На ее базе с учетом современных подходов к корпоративному управлению разработан и утвержден новый Классификатор должностей и профессий, с включением в него 566 новых категорий, соответствующих требованиям рыночной экономики.

Учитывая особенности данного классификатора была проведена аттестация руководящих кадров на предмет знания ими современных методов и принципов корпоративного управления, менеджмента и маркетинга. По результатам аттестации из 721 руководящего работника, подлежащего аттестации, только менее половины, или 49 процентов, аттестованы, каждый третий — аттестован условно, а 20 процентов, или каждый пятый руководитель, признаны не соответствующими занимаемым должностям. Данные цифры еще раз подтверждают, насколько своевременно в нашей стране начали кардинально менять структуру управления акционерными обществами. На высвободившиеся руководящие должности пришли молодые, хорошо образованные, на практике владеющие методами современного менеджмента и маркетинга специалисты. [3, с.45].

Для организации на системной основе подготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов акционерных обществ, овладения ими современными методами корпоративного управления при активном участии Европейской школы менеджмента и технологий (Германия) был создан Научно-образовательный центр корпоративного управления.

Таким образом, мерами по совершенствованию механизма корпоративного управления на АО по нашему мнению являются следующее:

1. Изучение потенциальных рынков сбыта продукции или услуг.
2. Оценка реальной рыночной конкурентоспособности выпускаемой продукции.
3. Выработка долговременной стратегии развития предприятия.
4. Оптимизация дивидендной политики и хеджирование рисков.
5. Создание оптимальной структуры управления акционерным предприятием.
6. Налаживание выпуска конкурентоспособно продукции или оказание услуг
7. Мобилизация финансовых ресурсов на нужды развития производства.
8. Формирование эффективной команды менеджеров и специалистов.

Главная цель акционирования в Республике Узбекистан, заключалась в повышении эффективности общественного производства за счет реструктуризации, обновления ассортимента выпускаемой продукции и внедрения методов корпоративного управления, составляющих основу эффективной, социально ориентированной рыночной экономики.

К конечным результатам внедрения методов корпоративного менеджмента в Республике Узбекистан можно отнести:

- углубление процессов разгосударствления, приватизации и акционирования в Республике Узбекистан;
- повышение эффективности национальной экономики в целом и улучшение экономических и финансовых показателей деятельности предприятий за счет обеспечения их самостоятельности в области управления;
- дальнейшее институциональное и функциональное развитие национального финансового рынка (формирование рынков капитала, ценных бумаг, недвижимости) и активизация участия населения в акционерном капитале предприятий;

– создание конкурентной рыночной среды с целью насыщения внутреннего рынка и повышения уровня экспортной рентабельности продукции;

– привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор национальной экономики.

Таким образом, главным преимуществом акционерной формы собственности выступает то, что конкурентоспособность и итоговый успех акционерного предприятия являются результатом коллективной работы, в которую вносят свой вклад, как работники данного предприятия, так и акционеры, предоставляющие финансовые ресурсы. В свете этих соображений признается роль таких заинтересованных лиц и поощряется активное сотрудничество с ними в создании богатства, рабочих мест и финансово благополучных корпораций.

Литература:

1. А. А. Володин, А. В. Жуплев, В. И. Шеин. Корпоративное управление. М., 2002 г.
2. М. Б. Хамидулин. Доклад на конференции и рабочем семинаре по Корпоративному управлению проведенного 21–22 мая 2003 года «Принципы корпоративного управления и их внедрения в практику хозяйствования узбекских предприятий». Ташкент, 2003.
3. Положение Центрального банка «О корпоративном управлении в коммерческих банках» № 472 от 24 июня 2000 года.
4. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год
5. [www.ecg/codes/comparativ\\_summaries.htm](http://www.ecg/codes/comparativ_summaries.htm)

## Тарифное регулирование в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами

Пупынина Светлана Каримовна, магистрант  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

*В статье проведен анализ состояния сферы обращения с отходами, рассмотрены актуальные проблемы, связанные с реформированием системы тарифного регулирования на услуги по обращению с твердыми коммунальными отходами, и возможные варианты их решения.*

**Ключевые слова:** *твердые коммунальные отходы, полигоны ТКО, тарифное регулирование, долгосрочные тарифы, инвестиции*

Сфере обращения с отходами на сегодняшний день уделяется особо пристальное внимание со стороны государства и бизнеса.

Это обусловлено пониманием того, что в ближайшее время рынок размещения и захоронения отходов может достичь критической массы.

Так, в 2010 году общее количество образованных в Российской Федерации отходов производства и потребления составило 3734,7 млн. т. В 2015 году по данным Росстата и Росприроднадзора данный показатель вырос на 35,5% и составил 5060,2 млн. т [1].

В отношении объемов образования твердых коммунальных отходов (далее — ТКО) также прослеживается положительная динамика роста [2].

Лишь 10% образованных объемов ТКО была направлена в 2014 году на переработку.

Учитывая растущую массу накапливаемых отходов, мощность действующих полигонов не способна обеспечить размещение поступающих на захоронение отходов с соблюдением требований обеспечения экологической и санитарно-эпидемиологической безопасности при обращении с отходами.

Таблица 1. Образование отходов в Российской Федерации в 2010–2015 гг.

Объем отходов, млн. т	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Образование отходов производства и потребления	3734,7	4303,3	5008	5152,8	5168,3	5060,2
Использование и обезвреживание отходов производства и потребления	1738,1	1990,7	2348	2043,6	2357,2	2685,1
Размещение отходов производства и потребления на объектах, принадлежащих предприятию	2227,5	2584,4	2912,0	4897,7	2951,4	2333,1



Рис. 1. Твердые коммунальные отходы в Российской Федерации в 2010–2014 гг.

Решением этой проблемы является существенное увеличение доли отходов, поступающих в переработку. При этом экономически целесообразно обеспечить максимально возможный уровень утилизации ТКО:

- повторное применение отходов по прямому назначению (рециклинг);
- их возврат в производственный цикл после соответствующей подготовки (регенерация);
- извлечение полезных компонентов для их повторного применения (рекуперация).

Весьма привлекательной выглядит возможность получения дохода от реализации вторичного сырья и энергоресурсов (электрической и тепловой энергии), получаемых в процессе сжигания мусора или использования биогаза, образующегося в массе размещенных на полигоне отходов.

Несмотря на существующие перспективы, российский рынок обращения с отходами слабо развит. В России действует всего около 250 мусороперерабатывающих и 50 мусоросортировочных комплексов, а также 10 мусоросжигательных заводов. Существующие полигоны (около 1090 специально обустроенных мест под размещение отходов) были созданы в 60–80-х годах прошлого века и на сегодняшний день не соответствуют требова-

ниям экологических, санитарно-гигиенических, противопожарных и других норм, действующих на территории РФ.

Основным фактором, сдерживающим развитие сферы обращения с ТКО, является недостаточность финансовых средств, направляемых на модернизацию существующей инфраструктуры и создание новых объектов обращения с отходами, как со стороны государства, так и частных инвесторов.

Отсутствие бюджетного финансирования обусловлено дефицитом бюджетов различных уровней, усугубленным сложной экономической ситуацией. Нежелание частных инвесторов инвестировать средства в сферу обращения с ТКО связано с экономическими рисками.

Участие в модернизации существующих объектов или создание новых требует привлечения большого объема финансовых средств. Естественным желанием любого инвестора является возврат инвестиций в максимально короткий срок и получение прибыли. Для этого инвестору необходимы тарифы на услуги по обращению с ТКО, обеспечивающие достижение поставленных целей.

Учитывая, что услуги по обращению с ТКО являются регулируемым видом деятельности, тарифы на данные услуги должны устанавливаться уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

Одной из задач регулятора при установлении тарифов является соблюдение баланса интересов организаций, оказывающих услуги по обращению с ТКО, и их потребителей, большую часть которых составляет население.

На сегодняшний день действующим в сфере государственного регулирования тарифов законодательством предусмотрено ограничение роста тарифов на услуги по обращению с ТКО, которое выражается в предельных индексах роста тарифов, устанавливаемых регулятором в виде процентов. С 1 января 2016 года плата населения за услуги по обращению с ТКО перенесена из состава жилищных услуг в коммунальные услуги, рост платы за которые подлежит ограничению. Фактически переход платы за ТКО будет осуществлен после создания региональных операторов по обращению с ТКО и установления для них соответствующих тарифов, но не позднее 31 декабря 2016 года. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30.04.2014 № 400 «О формировании индексов изменения размера платы граждан за коммунальные услуги в Российской Федерации» в отношении коммунальных услуг, оказываемых населению, устанавливаются предельные индексы роста платы граждан за коммунальные услуги (далее — предельные индексы). Предельные индексы рассчитываются в отношении платы гражданина, имеющего наихудший с точки зрения роста тарифов набор коммунальных услуг, зависящий от степени благоустройства многоквартирного или жилого дома, и учитывают изменение тарифов на каждый вид оказываемых коммунальных услуг (отопление, горячее и холодное водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение, поставка сжиженного углеводородного газа, твердого топлива).

Предельные индексы устанавливаются высшим органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации в отношении каждого муниципального образования субъекта. При этом индексы не должны превышать индексы роста, установленные Федеральной антимонопольной службой России в целом по субъекту, более чем на величину допустимого отклонения, также устанавливаемого ФАС России.

Однако по отдельным муниципальным образованиям субъекта Российской Федерации по решению представительного органа местного самоуправления предельные индексы могут быть установлены в большем размере. Основанием для принятия такого решения может являться необходимость реализации на территории муниципального образования утвержденной в установленном порядке инвестиционной программы организации, поставляющей населению коммунальные ресурсы или оказывающей услуги по обращению с ТКО, и установления для вышеуказанных организаций тарифов, рассчитанных с учетом инвестиционной составляющей.

По предварительной оценке тариф на услуги по обращению с ТКО (без учета стоимости сбора и вывоза мусора) на современном полигоне ТКО с мусоросортировочным комплексом может составить 250–300 руб./

куб.м (без учета НДС). Действующие тарифы установлены в значительно меньших размерах, т.к. обусловлены низким уровнем производственных расходов на функционирование существующих полигонов ТКО, являющихся по своей сути площадкой для складирования отходов без применения высоко технологичных процессов.

Важным фактором при принятии решения об установлении предельного индекса должна быть представительная оценка органа местного самоуправления о допустимости уровня роста платы населения и учета возможного ухудшения экономического положения граждан. Существенный рост платы за коммунальные услуги в результате может привести к снижению платежеспособности потребителей, увеличению дебиторской задолженности организации-инвестора и невыполнению мероприятий инвестиционной программы.

Выходом из данной ситуации может стать частичное переложение на бюджет соответствующего уровня обязательств по финансированию мероприятий инвестиционной программы регулируемой организации или определение более длительного периода возврата инвестиций, что позволит снизить тарифную нагрузку на потребителей. Естественно последний вариант не является предпочтительным для организации-инвестора, так как в условиях нестабильной экономической ситуации усиливаются риски неполучения запланированной прибыли, а в худшем случае, невозврата инвестированного капитала.

Гарантом достижения поставленных целей может стать концессионное соглашение, заключенное в рамках государственно-частного партнерства, и установление для организации, оказывающей услуги в сфере обращения с ТКО, долгосрочных тарифов.

В условиях существующей нормативной базы рынок концессионных соглашений активно развивается. По данным Минстроя России в 2015 год в сфере ЖКХ было заключено 271 концессионное соглашение на общую сумму 70,9 млрд. руб., в то время как в 2014 году было заключено 112 соглашения на 7,2 млрд. руб. [3].

В отношении государственного регулирования тарифов необходимо отметить, что в настоящий момент Правительством РФ ведется активная работа по трансформации порядка и основ формирования тарифов на услуги, оказываемые в сфере обращения с ТКО, и приведению их в соответствие с положениями Федерального закона от 24.06.2008 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (в ред. Федерального закона от 29.12.2014 № 458-ФЗ).

В соответствии со статьей 24.8 Федерального закона от 24.06.2008 № 89-ФЗ государственному регулированию подлежат тарифы на услуги по обработке, обезвреживанию и захоронению ТКО, а также на оказание услуги по обращению с твердыми коммунальными отходами региональным оператором ТКО.

Для обеспечения установления органами регулирования тарифов, соответствующих требованиям федераль-

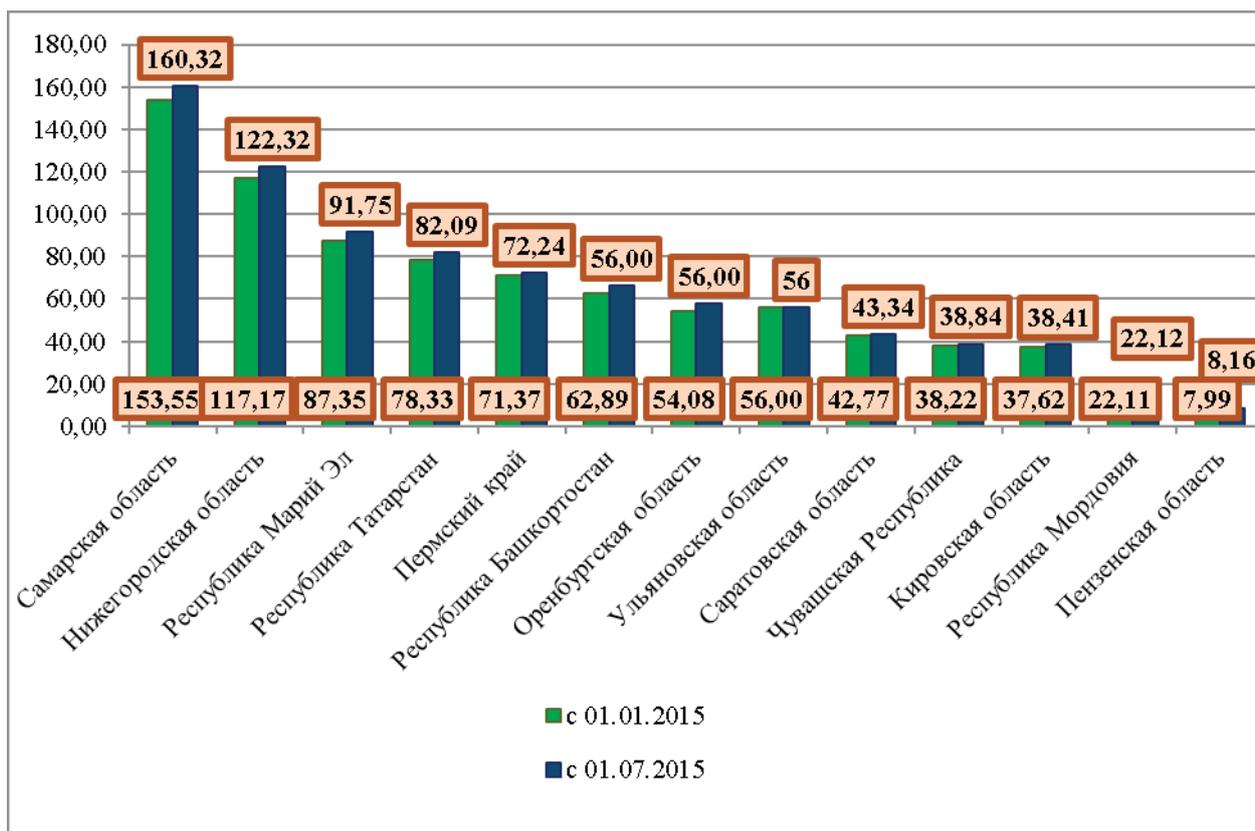


Рис. 2. Средневзвешенные тарифы 2015 года на утилизацию ТКО в регионах ПФО, руб./куб.м (без учета НДС)

ного законодательства, 30 мая 2016 года постановлением Правительства Российской Федерации № 484 были утверждены Основы ценообразования в области обращения с ТКО (далее — Основы) и Правила регулирования тарифов в сфере обращения с ТКО.

Согласно Основам, расчет долгосрочных регулируемых тарифов может осуществляться с использованием метода индексации или метода доходности инвестированного капитала. При установлении тарифов предусмотрен учет в составе объема необходимой валовой выручки регулируемых организаций нормативной прибыли, включающей в себя расходы на капитальные вложения, определенные утвержденной инвестиционной программой, и средства на возврат займов и кредитов, привлеченные для реализации мероприятий инвестиционной программы.

Для организаций, эксплуатирующих объекты инфраструктуры системы обращения с ТКО, созданные не ранее 1 января 2015 года, установление долгосрочных тарифов должно осуществляться с применением метода доходности инвестированного капитала. Основным отличием данного метода от прочих является обязательное условие установления таких долгосрочных параметров регулирования тарифов, как базовый уровень операционных расходов, первоначальный размер инвестированного капитала, срок возврата инвестированного капитала, норма доходности инвестированного капитала и т.п.

Норма доходности инвестированного капитала будет определяться органом регулирования тарифов на уровне

не ниже минимальной нормы доходности, устанавливаемой ФАС России с учетом предложенного Минэкономразвития России значения безрисковой ставки, равной средней доходности долгосрочных государственных обязательств со сроком погашения не менее 8 лет и не более 10 лет.

Таким образом, применение метода доходности инвестированного капитала при расчете и установлении регулируемых тарифов на услуги в сфере обращения с ТКО гарантирует получение регулируемой организацией необходимой валовой выручки, обеспечивающей реализацию производственной и инвестиционной деятельности организации, возврат инвестированного капитала и получение соответствующего дохода на инвестированный капитал.

Между тем, подлежащие определению федеральными органами исполнительной власти показатели, используемые при расчете тарифов, не установлены, как, впрочем, и новые методические указания по расчету регулируемых тарифов в области обращения с ТКО, обязанность по утверждению которых возложена на ФАС России. Кроме того отсутствуют и прочие нормативные правовые акты, предусмотренные Федеральным законом от 24.06.2008 № 89-ФЗ для осуществления реформирования существующей системы обращения с отходами. В частности, не утвержден порядок проведения уполномоченными органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации конкурсного отбора региональных операторов по обращению с ТКО.

По замыслу Правительства Российской Федерации региональный оператор — это новый участник рынка обращения с ТКО, способный замкнуть на себе всю производственную цепочку обращения отходов: от образования ТКО у собственников до захоронения на полигоне. Основной целью его создания является повышение качества и надежности оказываемых услуг в сфере обращения с ТКО, а также инвестиционной привлекательности сферы обращения с ТКО для инвесторов.

Недоработка нормативной правовой базы является существенным препятствием для завершения до окончания 2016 года трансформации системы обращения с ТКО,

формирования на региональном уровне моделей управления новых систем обращения отходов и осуществления тарифного регулирования в соответствии с требованиями действующего законодательства, что потребует очередной перенос сроков полноценного запуска системы. Для недопущения срыва установленных сроков необходимо принятие в кратчайшие сроки федеральными и региональными органами исполнительной власти нормативных правовых актов, предусмотренных Федеральным законом от 24.06.2008 № 89-ФЗ и другими документами, регламентирующими деятельность в сфере обращения с отходами.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/environment/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment/#).
2. Государственный доклад Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации о состоянии и об охране окружающей среды в Российской Федерации в 2014 году // Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации // URL: <http://www.ecogodoklad.ru/2014/wwwWaste1.aspx>.
3. Официальный сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации // URL: <http://www.minstroyrf.ru/press/itogi-deyatelnosti-ministerstva-stroitelstva-i-zhilishchno-kommunalnogo-khozyaystva-rossiyskoy-feder/>.

## **Система социальной защиты населения в Узбекистане в условиях либерализации экономики**

Пшеничникова Светлана Викторовна, старший преподаватель  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Современный этап экономических реформ знаменует собой осуществлением широкой программы либерализации всех сторон общественной жизни, усиление демократизации системы управления экономикой и социальной сферой.

Заложенные законодательной основой и введенные формы и методы социальной защиты населения на первом этапе экономических реформ требует дальнейшего совершенствования. Возникла необходимость в применении новых форм и методов социальной защиты населения в соответствии с задачами углубления либерализации социально-экономических отношений. В условиях либерализации общественной жизни усиление социальной защиты населения предусматривает: [2, с.36].

— при всеобщности основных принципов защиты усиление дифференцированного подхода к различным социально-демографическим слоям и группам населения;

— интеграция в единую систему гарантий защиты на всех уровнях — республиканском, региональном, трудового коллектива с четким определением прав, ответственности и функций каждого из них, а также источников ресурсного обеспечения;

— существенное возрастание роли личных доходов в повышении уровня жизни населения в удовлетворении его жизненных потребностей;

— надежность ресурсной базы социальной защиты и поддержки населения;

— гибкость системы социальных гарантий;

— эффективность системы мер по социальной защите населения;

— участие общественных организаций и благотворительных фондов в социальной защите;

— повышение роли семьи как основного звена пользования средств, направленных на социальную защиту;

— усиление адресности социальной защиты;

— повышение роли и ответственности махаллинских комитетов в организации социальной защиты населения.

Дальнейшее совершенствование системы социальной защиты населения будет осуществляться на фоне следующих социально-демографических и экономических процессов, характерных для Узбекистана в настоящее время и в среднесрочной перспективе: [2, с.84]

— высокая иждивенческая нагрузка. Несмотря на снижающийся уровень рождаемости, доля детей в составе

населения сохранится на уровне близком к 50%. Этот фактор предопределяет высокие расходы на содержание детей и, соответственно, значительными спрос на пособия семьям с детьми;

- ухудшение экологической ситуации в отдельных регионах страны, что обуславливает высокий уровень инвалидизации населения;

- снижение уровня охраны труда на многих предприятиях, связанное с недостатком средств, обуславливает высокий уровень производственного травматизма и профзаболеваемости. Несмотря на замедление темпов, инвалидности, ее уровень в перспективе останется достаточно высоким;

- процессы реструктуризации предприятий неизбежно приведут к высвобождению избыточных работников, усилит проблему их социальной защищенности;

- неравномерность социально-экономического развития регионов, наличие значительного числа регионов с недостаточными возможностями для ведения производственной деятельности и неразвитой производственной и социальной инфраструктурой (горные, отдаленные и труднодоступные районы) делают население этих районов зависимыми от социальной помощи;

- слабое развитие системы подготовки социальных работников — ее продуктивность значительно ниже потребностей (по расчетам потребность в социальных работниках на сегодняшний день составляет более 1,5 тыс. человек в год). Актуальной задачей является организация профессиональной подготовки работников социальной сферы в учебных заведениях высшего и среднего специального, профессионального образования.

Усиление адресности социальной защиты малообеспеченных семей можно достигнуть за счет упорядочения действующей системы льгот и пособий, радикального сокращения льгот, не имеющих адресный характер, замены части льгот, предоставляемых в натуральном виде, адекватными денежными выплатами, совершенствования методики выявления нуждающихся семей, путем уточнения нормативов доходов от ведения дехканского хозяйства и доходов, получаемых от предпринимательской деятельности и в неофициальном секторе, унификации отдельных видов социальной помощи, назначаемых по одному основанию (например, нуждаемости по доходам), расширение самостоятельности органов государственной власти на местах в принятии решений по предоставлению дополнительной помощи нуждающимся, а также в перераспределении средств между отдельными статьями расходов на социальную защиту, повышения уровня подготовки специалистов, занимающихся организацией выплат пособий малообеспеченным семьям в органах самоуправления.

Повышение уровня социальной защиты малообеспеченных семей можно достичь за счет:

- привлечения для финансирования мер по социальной защите населения средств внебюджетных источников, в том числе благотворительных организаций и спонсоров, что позволит повысить охват и увеличить размер социальных выплат малообеспеченным семьям;

- направления средств, высвобождаемых при ликвидации отдельных пособий и льгот, не повышение объемов финансирования адресных пособий нуждающимся семьям;

- совершенствования методики расчета социальных минимальных стандартов, в том числе с учетом региональных особенностей. На определенном этапе, введение в практику социального стандарта величины прожиточного минимума;

- поэтапного введения целевых и адресных субсидий малообеспеченным семьям по оплате жилищно-коммунальных услуг, позволяющих частично компенсировать рост тарифов в связи с сокращением бюджетных субсидий предприятиям — поставщикам этих услуг;

- расширения институтов микрофинансирования, направленных на наделение кредитными ресурсами представителей социально-уязвимых групп населения, прежде всего малообеспеченных семей, имеющих невосребанный трудовой потенциал, для развития семейного предпринимательства.

Особенности менталитета народа Узбекистана, его приверженность семейным ценностям, не позволяют расширяться проблеме социальной незащищенности детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Подавляющее большинство детей, оставшихся по каким-либо причинам без родителей, достаточно быстро усыновляется и принимается в семьи родственников или соседей по махалле. Поэтому проблема безнадзорности детей в республике остро не стоит. Однако в целях повышения уровня социальной защищенности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей необходимо разработать конкретные меры по возвращению детей в их биологические семьи, в частности, меры по социально-психологической реабилитации, и общественному воздействию на родителей, оставивших детей в домах «Мехрибонлик», усиления материальной поддержки матерей, воспитывающих ребенка инвалида, существенно улучшить материальную базу, обеспечить подготовку, тщательный подбор и укомплектование домов «Мехрибонлик» и интернатов квалифицированным, педагогическим персоналом, с учетом особенностей работы в указанных учреждениях, всемерно содействовать дальнейшему развитию «СОС — детская деревня г. Ташкента», обеспечив завершенность такой деревни в Самарканде. [3, с.58].

Формирование и развитие социальной экономики происходит в тесной взаимосвязи с мировым экономическим сообществом. Узбекская модель реформ по переходу к социально ориентированной рыночной экономики предполагает широкомасштабную интеграцию в хозяйственные процессы. Внешнеэкономические связи позволяют Узбекистану решить важнейшие проблемы модернизации материально-технической базы производства, производству товаров высокого качества, выходу отечественных производителей на внешний рынок.

Укрепление материально-технической базы, расширение производства используется для решения основных

социальных проблем, составляющих формирование уровня жизни населения. За годы независимости в Узбекистане произошли коренные изменения во внешне-экономических связях.

Прежде всего, были созданы правовые основы внешней политики. Они были закреплены в Конституции Республики. Был принят закон Республики Узбекистан «О внешне-экономической деятельности», «Об иностранных инвестициях в Республике Узбекистан», Указ президента Республики «Об образовании министерства внешне-экономических связей Республики Узбекистан» и другие. Развитию международного сотрудничества Республики существенную роль сыграли принятие Узбекистана в ООН. Узбекистан активно сотрудничает с крупными международными экономическими и финансовыми организациями. Среди них: Международная организация труда (МОТ), Координационный комитет по экспортному контролю (КОКОМ), Всемирная торговая организация (ВТО), Международный Валютный фонд (МВФ), Мировой банк (МБ), Европейский банк Реконструкции и «развития» (ЕБРР), Азиатский банк (АБ), Исламский банк (ИБ) и другие.

Международное экономическое сообщество представляет собой совокупность государств, имеющих, каждое в отдельности, свои национальные и экономические особенности. При этом, учитываются возможности страны в создании и использовании современных технологий, степень овладения принципами рыночного устройства экономики. [1, с.46].

Участие Узбекистана в международном экономическом сообществе предполагает учет ряда сравнительных преимуществ страны.

К ним относятся:

Литература:

1. Иванов, А. Н. Социальная защита населения в условиях рыночной экономики // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1.
2. Дмитриев, Д. А. Проблемы развития новых институциональных форм и отношений к социальной защите Российской Федерации // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3.
3. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год

## 0 теоретических основах устойчивого развития

Ражабов Алибек Хушнудбекович, преподаватель  
Ургенчский государственный университет Аль-Хорезми (Узбекистан)

**П**онятие «устойчивое развитие» сначала возникло в использовании природы, а именно в рыболовстве и лесном хозяйстве. Под этим понятием подразумевалась система использования природных ресурсов, которые возникали естественным способом.

– наличие больших запасов конкурентоспособных на внешнем рынке многих видов минерально-сырьевых ресурсов (золото, медь, серебро, уран, природный газ, хлопок и другие);

– относительно дешевая рабочая сила;

– природно-климатические условия, позволяющие осуществлять хозяйственную деятельность практически по всем видам производства в течении года с наименьшими затратами топливно-энергетических ресурсов;

– богатейшее культурно-историческое наследие на большом отрезке «Великого шелкового пути» (более 4000 памятников истории и архитектуры), способствующих успешному развитию индустрии туризма;

– солидный научный потенциал и относительно высокий уровень прикладных исследований;

– стабильная внутривластная обстановка и эволюционный курс экономической политики, дающие гарантии иностранным инвестициям.

Эти основные и другие особенности региона открывают широкие возможности для вхождения республики в мировое экономическое сообщество, использование такого сотрудничества для решения важнейших экономических и социальных проблем страны.

Участие Узбекистана в международных организациях по социальному развитию

Составной частью вхождения Узбекистана в мировое экономическое сообщество является участие в международных программах социального развития.

Узбекистан, как полноправный член ООН присоединился к международным соглашениям по правам и интересам человека и принял на себя обязательства по соблюдению и применению их в своей государственно-правовой практике.

На английский язык понятие «устойчивое развитие» переводится очень удачно, т.е. sustainable development. Слово sustainable означает «обеспечивающее жизнь» или «жизненно необходимо». Слово development кроме значения развитие ещё и означает возникновение. По-

нятие устойчивое развитие впервые был введен в обиход в 1987 году Международной комиссией ООН по окружающей среде.

В 1980-х годах понятие УР использовалось в отчетах Брунтландской комиссии ООН в целях разработки конкретных предложений по решению экологических проблем [1].

В докладе, представленной комиссией ООН термин УР определяется следующим образом: УР — это такая форма развития, где в ущерб не ставится удовлетворение потребностей настоящего времени наперекор удовлетворениям следующего поколения.

Понятию УР дается следующее определение: устойчивое и долговременное развитие — это неодинаковое неизменяющееся состояние, а развитие, которое предусматривает соответствие масштабов использования ресурсов, направлений капиталовложений, а также технического развития и институциональных изменений к потребностям настоящего и будущего. УР характеризуется взаимосвязанными друг с другом сложными факторами. В математическом подходе УР невозможно измерить до 100% точности такое многогранное понятие, так как оценка различных сложных факторов, действующих различно на УР экономической системы, является достаточно сложным.

Проблема обеспечения устойчивого развития является одной из актуальных в XXI веке, когда общественное развитие в определяющей степени зависит от процессов глобализации. Хотя предпосылки и отдельные характерные черты глобализации существовали фактически на всем протяжении человеческой истории, осознание этой закономерности стало реальностью в последние два десятилетия, когда, как подчеркивают авторы, достаточно четко обнаружилась тенденция перехода от национально государственных форм социального бытия к глобальному демократическому гражданскому обществу (единому человечеству) [2].

Возникновению представлений об устойчивом развитии способствовал ряд предпосылок. Наиболее значимые из них [3].

#### 1. Социально-экономические предпосылки:

— Господство «философии потребления». На протяжении многих веков человечество придерживалось «ресурсного» пути развития, таких его принципов, как «потребление ради процветания», «биосфера для человека», «человек — царь природы». Результатом этого стало истощение ресурсного потенциала, деградация окружающей природной среды и нарастание глобальных экологических проблем.

— Господство ресурсоразрушающих технологий. Высокая конкурентоспособность низкоэффективных технологий определялась приоритетом экономической выгоды и иллюзией неисчерпаемости ресурсного потенциала.

— Неадекватность механизма ценообразования на природные ресурсы их истинной стоимости, а также динамике цен на ресурсы по мере использования возобнов-

ляемых и исчерпаемости невозобновляемых ресурсов. К недостаткам системы ценообразования относится и отсутствие системы выплат за сохранение не нарушенных в процессе хозяйственной деятельности территорий и обесценение «нересурсных» природных ценностей.

#### 2. Экологические предпосылки:

— Загрязнение окружающей среды, формирование новых техногенных геохимических зон, нарушение биогеохимических циклов как на глобальном, так и на локальном уровнях.

— Техногенное нарушение целостности поверхности ландшафтов: обезлесивание, опустынивание, заболачивание и др.

— Уменьшение видового разнообразия мира живых организмов.

— Проблема качества продуктов питания и питьевой воды: накопление загрязняющих веществ в продуктах питания, поверхностных и подземных водах.

— Возникновение экологической патологии: заболевания, генетические отклонения, сокращение продолжительности жизни и др.

Научные основы теории устойчивого развития, которые были заложены отечественным ученым В. И. Вернадским в работах о развитии биосферы [4], привели его к необходимости рассмотрения планетарного аспекта деятельности человечества и к признанию необходимости изменения способа его существования. Заслуга В. И. Вернадского заключается в том, что он ввел в анализ связей системы «человек — природа», в центре которой находится человечество с конкретной системой насущных материальных практических потребностей и интересов выживания настоящего и будущих поколений, новое критериальное измерение «человечество как единое целое» и переместил социальный анализ в глобальную плоскость [5].

В начале 1980-х годов термин «устойчивость» появился в исследованиях Международного союза по защите природы (International Union Conservation of Nature) и использовался для обозначения способности экологических систем сохранять свою структуру и функциональные свойства при воздействии внешних факторов.

Заявление Всемирной стратегии охраны природы явилось первой реальной попыткой дать определение устойчивому развитию: «Для того, чтобы развитие было устойчивым, оно должно учитывать социальные и экологические факторы, так же как и экономические; живые и неживые ресурсы; и долгосрочные, равно как и краткосрочные, преимущества и недостатки альтернативного действия». Однако в данном определении больший акцент делается на экологической устойчивости, чем на устойчивом развитии как таковом.

Достаточно распространенной интерпретацией устойчивого развития является его определение в качестве сбалансированного развития. Однако, как справедливо отмечено в работе, суть сбалансированного развития заключается в наличии увязки интересов различных функционирующих и взаимодействующих субъектов управ-

ления и хозяйствования, что обеспечить практически невозможно, хотя к этому следует стремиться. Имеют место и другие определения данной экономической категории (табл. 1.).

Таблица 1. **Некоторые трактовки понятия «устойчивое развитие»**

Содержание понятия
Развитие, при котором достигается удовлетворение животных потребностей живущих людей и для будущих поколений сохраняется возможность удовлетворять свои потребности [6].
Поддерживаемое экономическое развитие, не подвергающее угрозе истощения существующих ресурсов для будущих поколений [7].
Устойчивое развитие — достижение желательного равновесия между экономическим ростом, справедливым развитием человеческого потенциала и здоровыми продуктивными экосистемами [8].
Поступательное движение страны (региона) по избранной стратегической траектории, обеспечивающее достижение объективно прогрессивной системы общественных целей [9].
Устойчивое развитие — это динамическое равновесие между общественными и природными подсистемами; резкое сокращение диспаритета между развитыми и развивающимися экономиками, методами технологического прогресса [10].

Н.Н. Моисеев под устойчивым развитием рассматривал развитие общества, приемлемое для сохранения ниши человека и создания благоприятных условий для выживания цивилизации [11].

В свободном интернет-ресурсе Wikipedia слову устойчивость дается следующее определение: устойчивость — это способность системы сохранять текущее состояние при влиянии внешних воздействий [12].

Исследователь определяет устойчивое развитие как процесс гармонизации производительных сил, удовлетворения необходимых потребностей всех членов общества при условии сохранения целостности окружающей природной среды и создания возможностей для равновесия между экономическим потенциалом и требованиями людей всех поколений [13].

Основными принципами устойчивого развития были названы:

- улучшение качества жизни;
- гарантированное здоровье людей;
- удовлетворение основных жизненных потребностей как населения, так и будущих поколений;
- борьба с бедностью;

- рациональная структура производства и потребления;
- рациональное природопользование;
- сохранение экосистем, защита климата и озонового слоя;
- обеспечение экологической безопасности;
- межсекторальное сотрудничество;
- экологическое сознание, экологическая этика;
- становление гражданского общества;
- устранение всех форм насилия над человеком и природой (предупреждение войн, терроризма и экоцида);
- глобальное партнерство.

В таком комплексе принципов социально-экономическая система выступает в качестве природосберегающей системы, объединяя в одно целое экологические, экономические и социальные аспекты.

Таким образом, необходимость сохранения потребностей и возможностей в условиях устойчивого развития предполагает степень использования ресурсами, направление технологического развития, а также процесс изменения качества управления.

Литература:

1. Селиванов, И., Гуляев Д. Туризм: экономика, управление, устойчивое развитие. М., 2008, с. 310.
2. Урсул, А.Д. Глобализация, устойчивое развитие и безопасность: системно-синергетический подход [Электронный ресурс] / А.Д. Урсул, А.Л. Романович. — Режим доступа: [http://www.portalus.ru/modules/philosophy/gus\\_readme.php?subaction=showfull&id=1107181273&archive=1208465572&start\\_from=&ucat=1](http://www.portalus.ru/modules/philosophy/gus_readme.php?subaction=showfull&id=1107181273&archive=1208465572&start_from=&ucat=1) &
3. Розенберг, Г. С. Мифы и реальность «устойчивого развития» [Текст] / Г. С. Розенберг, С. А. Черникова, Г. П. Краснощеков, Ю. М. Крылов, Д. Б. Гелашвили // Проблемы прогнозирования. — 2000. — № 2. — с. 130–154.
4. Вернадский, В.И. Научная мысль как планетарное явление [Текст] / В.И. Вернадский. — М.: Наука, 1991. — 270 с
5. Яншина, Ф.Т. Эволюция взглядов В.И. Вернадского на биосферу и развитие учения о ноосфере [Текст] / Ф.Т. Яншина. — М.: Наука, 1996. — 222 с.
6. Экологический энциклопедический словарь [Текст]. — СПб.: Ноосфера, 2002. — 930 с.
7. Розенберг, Г.С. Устойчивое развитие: мифы и реальность [Текст] / Г.С. Розенберг, Г.П. Краснощеков, Ю.М. Крылов [и др.]. — Тольятти, ИЭВБ РАН, 1998. — 191 с.

8. Кретинин, В. А. Теоретические аспекты устойчивого развития региона и критерии его оценки [Электронный ресурс] / В. А. Кретинин, Е. С. Бордяшов // Экономика региона. — 2007. — № 18 (дек.). — Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=16>
9. Агафонов, Н. Т. Основные положения концепции перехода Российской Федерации на модель устойчивого развития [Текст] / Н. Т. Агафонов, Р. А. Исляев. — СПб.: Центр регионально-политических исследований и проектирования, 1995. — 117 с
10. Новая парадигма развития России (Комплексные исследования проблем устойчивого развития) [Текст] / под ред. В. А. Коптюга, В. М. Матросова, В. К. Левашова. — 2-е изд. — М.: Academia, 2000. — 460 с
11. Моисеев, Н. Н. Судьба цивилизации. Путь разума [Текст] / Н. Н. Моисеев. — М.: Языки русской культуры, 2000. — 223 с.
12. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
13. Нуреев, Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики [Текст]: учеб. пособие / Р. М. Нуреев. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 240 с.

## Иностранные инвестиции — залог стабильного экономического прогресса

Ражабов Алибек Хушнудбекович, преподаватель  
Ургенчский государственный университет Аль-Хорезми (Узбекистан)

Известно, что во всех государствах, независимо от стадии экономического прогресса, вложение в его экономику иностранного капитала всегда приветствуется. Это связано с тем, что рост вложенного капитала положительно влияет на курс национальной валюты страны, служит средством обновления технической базы, а также путем внедрения методов современного делопроизводства, стимулирует экономический рост.

Как утверждает Президент нашей Республики И. А. Каримов: «Мы всегда должны помнить простую истину — без инвестиций нет прогресса, нет технического, технологического обновления и модернизации производства и, в целом, страны» [1].

Теория инвестиций в процессе своего исторического развития прошла несколько этапов. По мнению В. В. Аладьина, первые признаки инвестиции можно встретить в научных трудах представителей Австрийской школы экономистов [2].

В экономических словарях дается такое толкование этого понятия: «инвестиции — это совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли хозяйства» [3].

У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли выражают такую мысль об инвестициях: «в широком понимании инвестиции — это «расставание» с деньгами сегодня ради получения большой прибыли в будущем» [4].

В последние годы в нашей стране также осуществляются научные исследования по изучению экономической стороны инвестиционной деятельности. Необходимо отметить, что в этом направлении имеются достигнутые результаты и успехи. В частности, проф. Д. Г. Газибеков, экономическую сущность инвестиций, трактуя в качестве финансовой категории, уделяя внимание на точные

и неточные риски, сохранению настоящей стоимости вложенного капитала и некоторым аспектам капитализации, дает следующее толкование данному понятию: «инвестиции — это предусмотренная и не предусмотренная вероятность рисков, свидетельствующая о капитализации своих и чужих денежных средств, связанных с реальными и финансовыми активами» [5].

Важным условием в осуществлении мер по обновлению и модернизации страны являются ведение активной инвестиционной деятельности, а также привлечение иностранных инвестиций. Явным доказательством этому является увеличение объема вложенных инвестиций в нашу экономику (1-рисунок).

Из диаграммы видно, что доля иностранной инвестиции в валовом внутреннем продукте в 2015 году составила 23,2%. Сравнивая этот показатель с показателем 2014 года, можно увидеть, что темп роста внедрения иностранной инвестиции составляет 9,5%. Все это указывает на стремительный рост процессов инвестирования экономики нашей страны.

Говоря об инвестициях, вложенных в национальную экономику, необходимо остановиться на роли осуществления инвестиционных проектов в развитии экономики нашей страны. Это объясняется следующими факторами:

— *во-первых*, инвестиционные проекты помогают внедрить современные технологии в производство, стимулируя производство конкурентоспособных экспортных товаров;

— *во-вторых*, создают условия для развития производства импортозамещающих товаров, что отражается в дальнейшем улучшении уровня жизни населения.

— *в-третьих*, появляется возможность обеспечить работой значительной части населения путем развития



Рис. 1. Темп роста инвестиций в 2010–2015 годах и доля инвестиций в ВВП  
(\* Данные государственного Комитета Республики Узбекистан по статистике)

малого бизнеса и расширения производства в сельском хозяйстве.

В течение прошлого 2015 года в экономику нашей страны было вложено и полностью усвоено инвестиций в размере 15 млрд. 800 млн. долларов США. В сравнении с 2014 годом, этот показатель вырос на 9,5 процентов. Свыше 3 млрд. 300 млн. или более 21 процента этих инвестиций приходится на долю иностранных вложений. Более 67 процентов этих инвестиций было направлено на создание новой мощности производства. Это, в свою очередь, создало возможность для завершения и введения в эксплуатацию 158 крупных объектов производства общей стоимостью равной 7 млрд. 400 млн. долларов США [6].

Следует отметить, что на протяжении 2015 года были осуществлены следующие крупные инвестиционные проекты:

- Открыто скоростное движение пассажирских поездов на участке железнодорожной линии Самарканд-Карши, что позволило организовать курсирование высокоскоростных электропоездов «Афросиёб» по маршруту Ташкент-Карши;

- В Папском районе Наманганской области была введена в эксплуатацию солнечная фотоэлектрическая станция мощностью 130 киловатт;

- Акционерным обществом «GM Uzbekistan» в Хорезмской области запущено серийное производство мини-грузовика «Шевролет Лабо». Общая стоимость проекта составляет около 6 миллионов долларов, а годовая мощность — 5 тысяч машин, необходимых для фермеров и частных предпринимателей;

- Совместно с южнокорейскими инвесторами и специалистами построен Устюртский газохимический комплекс на базе месторождения Сургиль. Этот комплекс стоимостью свыше 4 миллиардов долларов является одним из самых современных высокотехнологичных и крупных производств в мире. Его ввод в эксплуатацию позволил получать ежегодно 83 тысячи тонн полипропилена.

Исходя из вышеуказанных примеров, можно сказать, что путем эффективной реализации инвестиционных проектов, направленных на внедрение современных технологий в производство, стимулирование производства конкурентоспособных экспортируемых товаров, развития производства импортозамещающих товаров достигается открытие новых рабочих мест, в результате чего значительная часть населения обеспечена работой.

По этому поводу руководитель нашей страны подчеркивает: «Инвестиции, прежде всего, мы использовали для кардинального изменения нашей экономики, создания новых современных высокотехнологических промышленных предприятий и сегодня все мы видим, что эта дальновидная инвестиционная политика дает свои результаты» [7].

В качестве заключения следует отметить, что дальнейшее усовершенствование мер по привлечению иностранных инвестиций в экономический сектор нашей страны позволит модернизировать ее экономику, создает широкие возможности для поддержания ее экономической стабильности.

Литература:

1. Каримов, И.А. Наша главная задача — дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа — Ташкент.: «O‘zbekiston», 2010. с. 57.
2. Аладьин, В.В. Инвестиционная деятельность субъектов Российской Федерации. / В.В. Аладьин. — М: Социум, 2002. — с. 17.
3. Финансово-кредитный словарь. Т. 1. — М.: Финансы и статистика, 1984. — с. 470.

4. Шарп, У., Александер Г., Бэйли Дж. ИНВЕСТИЦИИ: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2003. с. 1.
5. Гозибек, Д. Г. Проблемы финансирования инвестиций. Т.: изд-во «Moliya», 2003. С. 14—15.
6. Каримов, И. А. «Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса» доклад Президента Республики Узбекистана на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. «Народное слово», 16 января 2016 год. с. 2.
7. I. A. Karimov “Ona yurtimiz baxtu iqboli va buyuk kelajagi yo'lida xizmat qilish — eng oliy saodatdir”. — T.: O'zbekiston, 2015, 146-b.

## Потенциал и перспективы развития туризма в Узбекистане

Расулова Нигора Нематовна, старший преподаватель  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

*Эта статья посвящена вопросам оценки потенциала и перспектив развития туристской отрасли в Узбекистане, которая основана на узбекском гостеприимстве и высоком качестве предоставления туристских услуг в совокупности с государственной поддержкой этой сферы.*

**Ключевые слова:** туризм, туристские услуги, инфраструктура туризма, экотуризм

В условиях перехода Республики Узбекистан к рыночным отношениям изменилось её экономическое положение в мировом хозяйстве. Этому способствовали институциональные и структурные преобразования, нацеленные на создание открытой рыночной экономики. Главной целью Узбекистана на пути к ней является повышение эффективности внешнеэкономических связей до уровня развитых индустриальных стран, выпуск и экспорт готовой высокотехнологичной продукции, рост конкурентоспособности отечественных товаров как на внутреннем, так и на внешнем рынках. На пути к достижению этой цели сделано немало. Например, рост реального ВВП в 2015 году на 8% связан в большей степени именно с динамичным развитием базовых отраслей экономики. В прошлом году промышленное производство увеличилось на 8%, производство сельскохозяйственной продукции на 7%, строительство на 18%. Также была продолжена системная работа по обеспечению динамичного развития сферы услуг и сервиса, как одного из самых важных факторов и направлений углубления структурных преобразований и диверсификации экономики, повышения занятости, доходов и качества жизни людей. [3]

В 2015 году сфера услуг обеспечила более половины прироста валового внутреннего продукта. В настоящее время ее доля в ВВП достигла 54,5 процента против 49 процентов в 2010 году. В этой сфере работает более половины всего занятого населения. [4]

Ускорению преобразований и экономическому развитию страны, и в частности регионов способствует становление и развитие туристской отрасли. Туристическая отрасль — одна из самых молодых и динамично развивающихся отраслей Узбекистана. Статистические данные за

годы независимости, свидетельствуют о положительной динамике основных показателей туристской деятельности в стране. Каждый год Узбекистан посещает около 2 млн. граждан зарубежных государств. Основную долю туристов, посетивших Узбекистан в прошлом году, составили гости из России (22,4%), Кореи (8,2%), Германии (3,8%), Франции (3,6%), а также других стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии. За последние три года количество иностранных туристов, приезжающих в Узбекистан, увеличилось более чем на 30%. Сегодня в Узбекистане действуют 1279 туристических организаций, в частности, 548 гостиниц, туристических баз и кемпингов, 731 туристических компаний. [6] Спрос на организацию досуга среди иностранцев и граждан страны растет, пропорционально ему увеличивается количество предложений.

Это неудивительно, поскольку Узбекистан — страна контрастов, где современные строения успешно сочетаются с архитектурными шедеврами наших предков. Следует отметить, что Узбекистан занимает девятое место в мире по количеству исторических и архитектурных памятников. Прохождение по территории страны в прошлые столетия Великого шелкового пути придает облику Узбекистана особую загадочность, что вызывает немалый интерес среди иностранных гостей. Наряду с этим можно выделить такие немаловажные факторы, как безопасность, неповторимый вкус национальной кухни, известные во всем мире города, живописная природа, наличие прямых авиарейсов, а также сохранившаяся самобытность народа, его традиции, обычаи, менталитет, дружелюбность и гостеприимство. Имеющиеся в стране рекреационные ресурсы позволяют развивать все виды туризма, как экотуризм, геотуризм, альпинизм, экстремальный, куль-

турный туризм, рыбалка, рафтинг; различные туристические маршруты и принимать гостей круглогодично. Как результат, Узбекистан способен предложить широкий спектр услуг как для любителей культурно-познавательного отдыха, так и для активного отдыха.

Разработкой единой государственной политики в сфере всесторонней модернизации и развития туристской отрасли занимается созданная по указу Президента Республики Узбекистан от 27.07.1992 г. Национальная компания «Узбектуризм». Приоритетными направлениями Национальной компании являются развитие правовых и экономических основ туризма, совершенствование его инфраструктуры в республике за счёт привлечения иностранных инвестиций, проведение широкой пропаганды исторического наследия и туристических возможностей Узбекистана. [6]

Регулирование туристской отрасли в стране осуществляется на базе нормативно-правовых документов, представленных в виде законов «О туризме», «О страховании», «О сертификации», «О государственной границе», постановлений правительства. Эти документы направлены на формирование инвестиционного климата, разгосударствление и приватизацию в туристической сфере, предоставление льгот, улучшение гостиничной инфраструктуры, строительство сетей дорог, курортов и т.д. В республике разработаны национальные стандарты для туристской и гостиничной инфраструктуры страны с учетом природно-климатических, культурных и национальных особенностей гостеприимства.

Важным руководством к действию в развитии туризма и туристической инфраструктуры, активном продвижении национальных туристских услуг на международные туристические рынки служит Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан “О мерах по дальнейшей поддержке и развитию сферы туризма в Республике Узбекистан” от 10 октября 2012 года. В центре внимания находятся задачи и перспективы развития въездного и внутреннего туризма, расширение туристических предложений в сфере активного отдыха в Узбекистане, продвижение туристического бренда нашей страны, привлечение инвестиций и развитие инфраструктуры туризма, а также оптимизация системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы туризма. [2]

В деле продвижения бренда Узбекистана важная роль отводится участию страны в различных международных выставках, ярмарках и конференциях.

За годы независимости значительно улучшена транспортная и гостиничная инфраструктуры, открыты новые авиа, железнодорожные и автомобильные маршруты. Для улучшения транспортной инфраструктуры в 2015 году был подписан контракт между АО «Узбекистон темир йуллари» и испанской компанией «Patentes Talgo» на поставку двух высокоскоростных поездов повышенной вместимости.

В целях развития и повышения качества туризма уделяется особое внимание по следующим направлениям:

– развитие существующих туристских услуг.

Туристские услуги — услуги субъектов туристской деятельности по размещению, питанию, транспортному, информационно-рекламному обслуживанию, а также другие услуги, направленные на удовлетворение потребностей туриста. [1] Для развития туристических услуг имеет значение повышения познавательно-просветительского и культурно-эстетического направления этих услуг, что подразумевает организацию музейных экспозиций, выставочных показов, фестивалей традиционной культуры и т.д. К примеру, фестиваль «Шелк и Специи» ежегодно проходит в Бухаре в конце мая, и он уже становится визитной карточкой города. В 2015 году 200 ремесленников, художников, дизайнеров, национальных ансамблей и поваров со всего Узбекистана собирались вместе, чтобы удивлять и развлекать гостей фестиваля. За 3 дня фестиваль посетило 60 000 гостей, среди которых 10 000 были иностранными. В фестивале участвовало 20 международных организаций.

– создание новых туристских услуг, таких как экологический туризм вкпе с познавательными турами по городам-памятникам;

Среди самых значимых видов туризма можно отметить гастрономический, медицинский, шопинг-туризм и, конечно же, экотуризм. [5, с.48] Экотуризм сегодня признается во всем мире самым доходным, модным и «зеленым» видом туризма. Этот факт особенно радует страны с красивой природой, ландшафтом, климатом, — всем этим гордится наша страна. Но сам факт требует дополнительных вложений, так как потребителю важен весь пакет услуг: как и на чем он доедет, где и в каких условиях будет проживать, какие и какого качества спектр услуг для комфортабельного отдыха ему предоставляются. Изучение имеющегося потенциала с точки зрения потребителя, создание необходимой инфраструктуры, разработка туристических маршрутов по экотуризму являются основными задачами для предпринимателей, планирующих осуществлять деятельность в сфере экотуризма.

– расширение применения маркетинговых приёмов, в том числе, проведения маркетинговых исследований для изучения состояния туристских услуг;

В Узбекистане есть опыт маркетингового подхода к решению вопроса. В конце 2014 года в рамках проекта ЮНВТО «Коридоры наследия Шелкового пути» были проведены социологические исследования и подготовлена публикация «Узбекистан глазами туристов. Результаты опроса международных посетителей Узбекистана по экономическим показателям 2014 года». Исследование было организовано при сотрудничестве с НК «Узбектуризм» и ЮНЕСКО. Опрос, проведенный в Международном аэропорту «Ташкент», КПП «Гиштакуприк» и «Олот», фронт-офисах гостиниц в гг. Ташкент, Самарканд, Бухара и Хива, осуществлен при содействии Ташкентского Государственного экономического университета, Самаркандского института экономики и сервиса, Ургенчского Государственного университета и Бухарского Государственного университета.

Согласно данным опроса, отмечен рост посещений Узбекистана иностранными гражданами, основные въезжающие в Узбекистан — граждане России, Турции, Индии, Германии и Кореи, наиболее активными путешественниками являются люди в возрасте старше 50 лет, имеющие высшее образование.

— широкое вовлечение местной общественности и властей в планирование и развитие туристской деятельности, обеспечение её безопасности;

Компания «Узбектуризм» отобрала 93 населенных пункта, которые потенциально могут быть внесены в ту-

ристические маршруты, и предложила предпринимателям разработать проекты по развитию экотуризма. В основном это села на побережье Амударьи и памятники природы.

— развитие связей между организаторами туризма и региональными структурами власти с целью достижения понимания потребностей каждого из них и поиска путей их удовлетворения.

Успешная реализация задач в этих направлениях позволит расширить сферу туристских услуг, которая займёт достойное место в экономике Узбекистана.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «О Туризме». Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2006 г., № 14, ст. 113
2. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан “О мерах по дальнейшей поддержке и развитию сферы туризма в Республике Узбекистан”. Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2012 г., № 41–42, ст. 478
3. Доклад Президента Республики Узбекистан И. А. Каримова на заседании Кабинета Министров посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. <http://www.press-service.uz/>
4. Статистический сборник об основных итогах экономического и социального развития Республики Узбекистан в годы независимости и прогнозных показателях на 2011–2015 гг. — Т.: Узбекистан.
5. Ли, Д. М. Основы туризма. Учебное пособие для студентов вузов — Т: ТГЭУ, 2011. — 160 с.
6. <http://uzbektourism.uz/>

## Пути привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Узбекистана

Рузиева Дилобар Исомжонова, кандидат экономических наук, доцент;

Иргашев Анвар Фарходович, научный сотрудник

Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Обеспечение устойчивого экономического развития регионов нашей страны является одним из важных направлений экономической политики, проводимой в Узбекистане. Социально-экономическое развитие, улучшение условий жизни непосредственно связаны с развитием экономики регионов. Экономика страны, представляет собой целостную систему, состоящую из совокупности отдельных регионов, поэтому обеспечение развития каждого региона формирует фундамент непрерывного развития нашей страны.

Таким образом, при привлечении прямых иностранных инвестиций важное место занимают созданные в стране и её регионах инвестиционная привлекательность и относительные преимущества. Именно эти факторы принимаются во внимание инвесторами.

При определении инвестиционной привлекательности регионов используются различные методы. Их отличие друг от друга проявляется при выборе показателей и индикаторов, определяющих инвестиционную среду.

Согласно исследованиям ученых нашей страны индекс инвестиционной привлекательности регионов определяется на основе шести элементов, представляющих собой интегральный индекс.

В соответствии с полученными сведениями инвестиционную привлекательность регионов можно разделить на три группы (таблица 1).

В первую группу входят: город Ташкент, Ташкентская, Кашкадарьинская, Андижанская и Ферганская области. Они считаются наиболее благоприятными для инвесторов (индекс 0,755–0,347). Высокий уровень инвестиционной привлекательности этих регионов обусловлен природно-экономическим потенциалом и высоким уровнем развития инфраструктуры, в частности, транспорта и информационно-коммуникационных отраслей.

Вторую группу составляют Самаркандская, Бухарская, Навоийская и Наманганская области (индекс 0,322–0,288). Интерес иностранных инвесторов направлен на добывающие и перерабатывающие предприятия данных регионов.

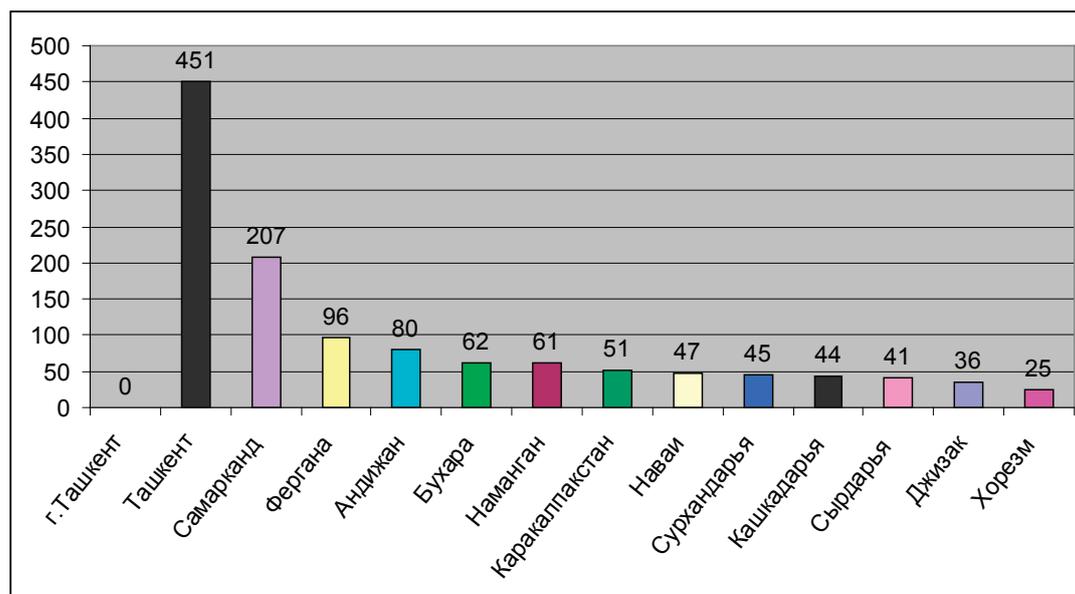


Рис. 1. Общее количество предприятий, осуществляющих свою деятельность при участии иностранных инвестиций (по регионам)

В третью группу входят сравнительно менее развитые регионы — Хорезмская, Сурхандарьинская, Джизакская, Сырдарьинская области и Республика Каракалпакстан (индекс 0,284—0,234).

Для привлечения иностранных инвестиций в перечисленные выше регионы необходимо расширить участие государства.

В нашей стране преобладающая доля финансирования Программы инвестиций на 2014 год по плану приходится на средства предприятий (32 процента), доля прямых иностранных инвестиций составляет 23 процента (рисунок 2).

Объём инвестиций, введенных в экономику нашей страны за последние десять лет, увеличился в 3,2 раза, заслуживает внимание тот факт, что объём прямых иностранных инвестиций за этот период возрос в 22 раза.

Таблица 1. Элементы определения инвестиционной привлекательности регионов<sup>1</sup>

№	Регионы	Уровень общего экономического региона	Обеспеченность региона финансовыми ресурсами	Уровень развития инвестиционной инфраструктуры	Демографическая характеристика региона	Уровень институциональных преобразований и развития	Уровень безопасности инвестиционной деятельности региона	Абсолютный интегральный показатель
	Каракалпакстан	0,0064	0,121	0,085	0,222	0,559	0,535	0,234
	Андижан	0,341	0,151	0,276	0,426	0,560	0,594	0,367
	Бухара	0,304	0,144	0,165	0,413	0,509	0,511	0,315
	Джизак	0,198	0,049	0,075	0,388	0,496	0,506	0,151
	Кашкадарья	0,362	0,542	0,266	0,382	0,370	0,386	0,382
	Наваи	0,536	0,189	0,218	0,348	0,348	0,439	0,338
	Наманган	0,141	0,118	0,183	0,374	0,531	0,554	0,285
	Самарканд	0,181	0,234	0,154	0,401	0,607	0,522	0,322
	Сурхандарья	0,150	0,101	0,104	0,324	0,549	0,422	0,250
	Сырдарья	0,185	0,037	0,147	0,320	0,317	0,723	0,247
	Ташкент	0,434	0,197	0,366	0,493	0,611	0,362	0,404
	Фергана	0,317	0,241	0,331	0,470	0,289	0,573	0,347
	Хорезм	0,171	0,113	0,199	0,310	0,529	0,535	0,284
	Город Ташкент	0,837	0,793	0,701	0,820	0,580	0,845	0,755

<sup>1</sup> Данные министерства внешнеэкономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан.

Опять достигнутого подтверждает то, что продолжение начатой работы в сфере создания специальных промышленных зон, таких, как Наваи и Ангрен, а также систем логистики и транспортной инфраструктуры, полностью отвечает нашим целям.

Согласно Закону РУз «О мерах по обеспечению гарантий и защите прав иностранных инвесторов», в случае, если изменения законодательных норм приведён к ухудшению условий инвестирования, по отношению к зарубежным инвесторам, на протяжении 10 лет применяется законодательство, которое действовало в период введения инвестиций.

Ещё одно преимущество заключается в том, что были приняты нормативные документы, ущемляющие право безосновательного вмешательства органов государственного управления или органов местной государственной власти в деятельность иностранных инвесторов, в случае незаконного вмешательства в хозяйственную деятельность зарубежных инвесторов, понесённый ими ущерб покрывается за счёт обозначенных выше органов власти.

В нашей стране зарубежные инвесторы могут полученные в Узбекистане доходы безлимитно вновь вводить в качестве инвестиций. Свой доход зарубежный инвестор может использовать в любой предпочтительной для него форме.

Сообразуясь с уровнем либерализации экономики и расширения объема привлекаемых иностранных инвестиций, государственное регулирование инвестиционной деятельности предусматривает привлечение иностранных инвестиций непосредственно в новые проекты, а также направление преобладающей части субъектов частного предпринимательства в инвестиционную деятельность. Важное место здесь занимает стимулирование потока иностранных инвестиций, и вместе с тем поощрения участия в этой деятельности субъектов национальной экономики.

Иностранные инвестиции имеют большое значение для экономического роста каждого государства, но вместе с тем их эффективность связана с серьёзными проблемами.

За короткий период обретения государственной независимости в Узбекистане была создана законодательная база инвестиционной деятельности. В этих законодательных актах были комплексно отражены широкие правовые гарантии и привилегии для привлечения иностранных инвестиций.

С целью стимулирования потока иностранных инвестиций было принято несколько правовых документов, предусматривающих предоставление дополнительных льгот. В целях создания благоприятных условий для расширения экспортного потенциала Республики и покрытия собственных затрат валютой, повышения конкурентоспособности продукции и товаров на экспорт по Указу Президента Республики Узбекистан был утверждён ряд дополнительных льгот и гарантий. В сфере дальнейшего стимулирования привлечения иностранных инвестиций,

создания в каждом регионе республики экспортноориентированных совместных предприятий Кабинетом Министров принимаются соответствующие указы и воплощаются в жизнь.

Благоприятная инвестиционная среда, созданная в стране, характер политической и экономической устойчивостью государства. Иностранные инвестиции, с одной стороны, дают право владения, использование и отторжения капитала, находящегося на территории других стран. С другой стороны, совершенно очевидно, наряду с перечисленными выше преимуществами, наличие множества дополнительных рисков.

Для того, чтобы установить международные инвестиционные отношения, необходимо считаться с интересами некоторых государств, корпораций, финансовых и кредитных институтов и индивидуальных инвесторов, могущих вкладывать свои инвестиции.

Основная задача государственного регулирования инвестиционной деятельности в стране, привлекающей иностранные инвестиции достижение сбалансированности их альтернативных пропорций, создание равных для всех правовых условий и гарантий их реализации в действительности. Здесь, на наш взгляд, целесообразно осуществлять привлечение иностранных инвестиций в индивидуальном порядке, согласовав гарантии и условия налогообложения в каждом отдельном случае.

В Республике следует направить внимание на государственное регулирование инвестиционной деятельности, закупку производственных технологий, овладение глобальными знаниями, совершенствование регулирующей роли налогов, усиление их стимулирующей роли. Главная задача здесь заключается в предложении зарубежным партнёрам наиболее эффективных направлений вложения капитала, обозначении сфер взаимных интересов, предоставлении инвесторам гарантий и защите их прав.

Удельный вес инвестиций в основной капитал по отношению к валовому внутреннему продукту составляет не менее 24%, что обеспечивает ускоренное осуществление структурных преобразований и модернизации экономики.

Основная часть финансирования инвестиционных проектов осуществляется за счёт мобилизации внутренних ресурсов. Ожидается, что в последующие годы этот показатель будет составлять 70% от объёма валовых капитальных вложений.

Эти средства будут образованы, в первую очередь, за счёт увеличения собственных средств предприятий, осуществляющих техническое и технологическое обновление и модернизацию производства, дальнейшего уменьшения налогового бремени, укрепления ресурсной базы коммерческих банков и увеличения доходов населения, получаемых от предпринимательской деятельности.

В привлечении внутренних ресурсов при реализации проектов, направленных, в первую очередь, на формирование инфраструктуры, реконструкцию и модернизацию производства, особое место занимает Фонд Развития

и Реконструкции Республики Узбекистан. Принимая во внимание усиление роли структурных преобразований данного фонда, в ближайшие годы ожидается мобилизация 17,216 миллиарда долларов за его счет.

Одна из важнейших задач фонда — привлечение крупных иностранных инвесторов и партнёров в целях совместного финансирования стратегически важных инвестиционных проектов. Примером может служить проект возведения 2 парогазовых сооружений на теплоэлектростанции Толимаржон, осуществляемый при участии международного агентства по сотрудничеству Японии и Азиатского банка развития общей стоимостью 1,1 миллиарда долларов.

Одно из приоритетных направлений развития нашей страны в последующие годы — создания ещё более благоприятной инвестиционной среды в целях увеличения объёма привлекаемых прямых иностранных инвестиций, обеспечения гарантии зарубежным инвесторам, а также укрепления их доверия.

При осуществлении структурных преобразований экономики Узбекистан придаёт большое значение проблеме привлечения к совместной деятельности крупных международных финансовых институтов, правительственных организаций и иностранных банков, в первую очередь, Азиатский банк развития, Мировой банк, Исламский банк развития, Банки развития Японии, Южной Кореи и КНР, инвестиционные фонды ряда арабских стран, проявляющих большой интерес к расширению связей и взаимного сотрудничества в сфере реализации крупных инвестиционных проектов.

При привлечении в экономику иностранных инвестиций следует уделять особое внимание увеличению доли прямых частных иностранных инвестиций. При решении задачи структурной перестройки отраслей и регионов можно достичь повышения эффективности прямых иностранных инвестиций, а также реализации государственной инвестиционной Программы Узбекистана, потому что преобладающая часть прямых инвестиций гарантируется государством, что хорошо нам всем известно.

Поэтому при привлечении в экономику Узбекистана прямых иностранных инвестиций, как и любых иностранных инвестиций вообще, мы считаем, необходимо осуществлять следующие мероприятия:

- создание системы льгот для реального функционирования иностранных инвесторов в некоторых отраслях и регионах (в том числе, в свободных экономических зонах);
- чёткое разграничение имущества и полномочий между хозяйствующими субъектами, вышестоящими органами и органами местной власти;
- создание нормативной базы законодательства по устойчивой внешнеэкономической торговле, в том числе, в отношении свободных экономических зон и концессий;
- сокращение налогов и упрощение налоговой структуры;
- формирование эффективного механизма страхования иностранных инвестиций;
- осуществление мероприятий по демонаполизации отраслей экономики;
- приватизация базовых отраслей экономики по индивидуальным проектам;
- продажа производственных предприятий и предприятий по оказанию услуг иностранным инвесторам.

Считаю, что осуществление этих мероприятий позволит более широко привлекать иностранные инвестиции в нашу экономику.

Высказанные выше предложения позволяют не только улучшить уже созданные условия, льготы и преимущества для инвесторов, но также могут служить основой повышения социально-экономических возможностей отдельно взятых регионов, увеличению валового регионального продукта и, в конечном счёте, по утверждению главы нашего государства, улучшению благосостояния и уровня жизни населения.

Полагаю, что внедрение предложенных рекомендаций даст возможность активно привлекать иностранные инвестиции в Национальную экономику и обеспечить стабильность инвестиционной среды.

#### Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» (№ 609–1, 30.04.98 г.).
2. Закон Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению гарантий и защите прав иностранных инвесторов» (№ 611–1, 30.04.98 г.).
3. Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» (№ 719–1, 24.12.98 г.);
4. Указ Президента Республики Узбекистан от 11 апреля 2005 года № ПФ-3594 «О дополнительных мерах по стимулированию привлечению прямых частных иностранных инвестиций», Сборник правовых документов Республики Узбекистан, № 15–16 (151–152), апрель 2005г;
5. Указ Президента Республики Узбекистан от 26 февраля 2010 года «ПФ-4191 «О мерах по дальнейшему совершенствованию регулирования антимонопольной деятельности и системы развития конкуренций» // Сборник правовых документов Республики Узбекистан — № 9–2010–9 марта.
6. А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьёв и др. Инвестиции. Учебник. — М.: Проспект, 2008. — 584 с.
7. Н. Н. Расулов. Стимулирование привлечения иностранных инвестиций в экономику Узбекистана. Учебник. — Т.: Фан, 2003, — 165 с.

## Становление и развитие инновационного климата в системе высшего образования России

Садыкова Ирина Валерьевна, аспирант  
Башкирский государственный университет

Актуальность исследуемой темы обусловлена, прежде всего, тем, что в последнее время в сфере высшего образования осуществляется ряд мероприятий, направленных на усиление научно — исследовательской работы.

Согласно проведенным реформам в вузах, важное место уделяется процессу активизации инновационного развития страны за счет развития сети национальных исследовательских университетов, активного включения студентов и молодых ученых в инновационные проекты и исследования, которые реализуются вузами.

Одним из факторов активизации научно — исследовательской деятельности студентов и повышения теоретического и практического уровня является переход на многоуровневую систему подготовки кадров, которая определяет возможность участия студентов, профессорского состава учреждений высшего профессионального образования в научно-исследовательской работе и инновационной деятельности.

Рассмотрим основные направления, влияющие на становление инновационного потенциала вуза.

Одним из направлений является организация научно — исследовательской деятельности, что должно включать в себя:

- качественный состав ППС;
- актуализация научной деятельности ППС;
- эффективность работы аспирантов и докторантов;
- организационная активность в научно-исследовательской сфере;
- признанная результативность научно-исследовательской деятельности.

Следующее направление, влияющее на инновационный потенциал вуза — интеллектуальный потенциал, который складывается из таких составляющих, как ППС, аспиранты, магистранты, бакалавры, докторанты; уровня реализации различных инновационных программ; финансовое обеспечение инновационной активности и других.

Конкурентоспособность вузов должна определяться инновационной активностью. Можно выявить основные проблемы, препятствующие развитию. Так, по мнению аналитиков, сократится количество высших учебных заведений. Сегодня кадровый состав в вузах на 50% состоит из обслуживающего персонала. По словам Дмитрия Медведева, необходимо сокращать количество неэффективных вузов в стране. Проведенный мониторинг высших учебных заведений и филиалов в России показал, что около 130 учреждений и 450 филиалов страны являются неэффективными, что подвигло министерство образования поставить задачу сокращения вузов.

Другая проблема, которое грозит российскому образованию, это резкое старение и очень слабое омоложение преподавательского состава, что побудило Правительство РФ ввести возрастные ограничения, установив планку на уровне 70 лет.

Инфраструктурный фактор определяется конкурентоспособностью инновационного вуза. Ведущая роль принадлежит технологическому фактору, который требует постоянного обновления и развития инновационных подходов в организации учебного процесса и научно-исследовательской составляющей вуза.

По мнению Саргаевой Н. Ю. «Максимальное наращивание конкретных преимуществ возможно, если вуз:

- обладает новой совершенной технологией;
- испытывает значительный интерес со стороны потребителей;
- располагает оптимальными каналами продвижения услуг;
- имеет значительный и постоянный спрос;
- на его рынке отсутствует интенсивная конкуренция или вуз имеет сильные конкурентные преимущества» [4, с. 52].

Поиски механизмов перевода инновационного потенциала вуза в преимущества реального сектора экономики требует специального исследования [4, с. 52].

Исследуя проблемы инновационной деятельности на уровне РФ в целом, хочется отметить, что на сегодняшний день не ведется подготовка специалистов в прорывных инновационных направлениях в общенациональном масштабе.

Для повышения инновационного потенциала, активности необходимо развитие регионального вуза, повысить его рейтинговую оценку и конкурентоспособность, что требует разработки мероприятий, связанных с развитием кластеров в разных отраслях экономики и определенных нормативно — правовых актов.

Развитие науки и техники — ключевой элемент социально-экономического развития любой страны, который обеспечивает прогрессивные преобразования в сфере материального производства, повышает конкурентоспособность национальных продуктов на мировом рынке, укрепляет национальную безопасность и обороноспособность страны, улучшает экологическую обстановку, а также сохраняет и развивает сложившиеся научные школы. Инновационная составляющая экономики любой страны в значительной степени определяется развитием научно-технических идей и реализацией их. Прогресс во многом обуславливается работой высших учебных заведений, в которых происходит совместная научно-исследо-

вательская деятельность специалистов-преподавателей и студентов, которые способны творчески подходить к решению сложных научно-исследовательских и организационных задач, а так же проводить опытно-конструкторские работы. «Ученые в вузе есть работа над наукой и вместе с наукой, есть род деятельности, приближающейся к исследованию», — отмечал немецкий ученый Л. Клинберг еще в конце 80-х годов XX века. На сегодняшний день государством обозначено в области высшего образования, в первую очередь, развитие в вузах научно-исследовательской и инновационной деятельности и тем самым повышение значимости вузов в социально-экономическом развитии страны. При этом инновационная деятельность рассматривается как процесс, направленный на создание, развитие и распространение инноваций в различных областях общественной жизни страны и региона.

Необходимость развития инновационной среды, активизации инновационной деятельности высших учебных заведений назрела давно в России, но лишь сейчас этому вопросу стало уделяться значительное внимание.

Оценивая же зарубежный опыт, стоит отметить, что их система высшего образования накопила богатый опыт организации научно-исследовательской работы студентов. В связи с этим очевидным становится возможность использования зарубежного опыта в практике организации научно-исследовательской деятельности отечественных вузов, для чего в условиях интеграции России в мировое образовательное пространство необходимо подробно исследовать достижения ведущих стран.

США — безусловный лидер современного мира в области НИОКР, что обусловлено высокой ответственностью государства за науку и образование, как политической, так и финансовой, высокой долей частных инвестиций, законодательной поддержкой учебной и исследовательской деятельности, мобильностью студентов и преподавателей. Государство, используя ресурсы федерального бюджета, разрабатывает стратегию и определяет направления развития науки. Средства распределяются на три потока: на научные исследования, институциональную помощь вузам, поддержку студентов. По оценкам экспертов, вклад научно-технического прогресса в экономический рост составляет не менее 50%. В вузах США проводится порядка 2/3 фундаментальных исследований [1, с. 75]. Успех заключается в развитых механизмах взаимодействия образовательной и научной сферы. Таким образом, высшие учебные заведения Америки это своего рода образовательно-исследовательские лаборатории, в которых наряду с образовательной деятельностью ведутся передовые разработки. В качестве примера такой сбалансированной, сочетающей науку и образование структуры, выступает система работы университета Вандербильта. Сегодня университеты США это инновационные площадки, на базе которых создаются компании, занимающиеся разработкой инноваций и обеспечивающие большое количество рабочих мест. Например, на базе Массачусетского технологического ин-

ститута ежегодно создается более 150 компаний. Около 70% из них достигают размеров структур с численностью персонала до 1000 человек, обеспечивая 90% рабочих мест региона. Один только Стенфордский университет стал «колыбелью» для таких всемирно известных компаний как Google, Yahoo, CiscoSystems, Inc и других.

В Германии Немецкое научно-исследовательское общество (Deutsche Forschungsgemeinschaft, DFG) осуществляет координацию научной деятельности вузов по трем крупным программам: «Координированные программы» (Coordinated Programmes), «Развитие мастерства» (Excellence Initiative), «Исследовательская инфраструктура» (Research Infrastructure).

В рамках направления «Координированные программы» осуществляется поддержка междисциплинарных научных проектов, осуществляемых смешанными исследовательскими командами ученых, осуществляющих совместную деятельность, научные направления которых различны. «Развитие мастерства» предполагает проведение исследований мирового уровня, повышения качества осуществляемых научных исследований, путем реализации образовательных программ в кооперации с другими организациями и поддержки молодых исследователей, усиления научного профиля вуза. Основным направлением программы «Исследовательская инфраструктура» является развитие библиотечной инфраструктуры и популяризация научных исследований. Финансирование вузовской науки осуществляется на грантовой основе и за счет региональных бюджетов.

Во Франции научная деятельность в вузах осуществляется в лабораториях, патронируемых Национальным центром научных исследований (Centre National de la Recherche Scientifique, CNRS) в рамках 4-х летних контрактов. Работу лабораторий обеспечивают постоянные исследователи со статусом *tenue*, инженеры и обслуживающий персонал, с которыми заключается контракт, в соответствии с которым осуществляется оценка ее деятельности два раза в год. Инновационные проекты малого и среднего бизнеса реализуются с использованием научно-исследовательской базы и кадрового потенциала вузов.

В Японии активно развиваются формы партнерства вузов и корпоративного сектора, продвижение научных исследований которых осуществляется с поддержкой Японского сообщества по продвижению науки (Japan Society for the Promotion of Science — Gakushin) и за счет субсидирования государством. В части мер косвенной поддержки вузовской науки и ее интеграции с реальным сектором отличительной особенностью Японии является стимулирование предприятий, заказывающим научные проекты университетам путем предоставления налогового кредита.

Таким образом, рассмотренные основные направления организации и поддержки вузовской науки в некоторых зарубежных странах, несомненно, должны быть более подробно изучены и могут быть адаптированы к российской

практике, что будет способствовать большей интеграции вузовской науки и инновационному развитию страны.

Почему в условиях современной России отечественные университеты и вузовский сектор не могут выпускать достойных исследователей и инноваторов? Это один из ключевых вопросов в развитии инновационного потенциала вузовской науки.

В России принимаемый комплекс мер по развитию вузовской науки обычно преподносится как свершившееся событие без каких-либо обоснований и аргументаций, доступных широкому кругу представителей научно-образовательного сообщества. Примерами тому могут стать три постановления Правительства Российской Федерации № 218–220, датированные 9 апреля 2010 года, а также неожиданный и почти незамеченный на фоне реформы государственных академий наук проект федерального закона «О Российском научном фонде», внесенный Президентом России в Государственную Думу летом 2013 года.

Российское образование в настоящее время находится в процессе реорганизации и сталкивается со многими проблемами. Основные проблемы четко обозначены в статье Игнатова И. И.: «во-первых, удручающее своими масштабами «инфляционное» разрастание вузовского комплекса; во-вторых, как количественно, так и качественно фиксируемые в рамках вузовской системы коррупция, профанация научно-образовательного процесса и квалификационная деградация; в-третьих, демонстрируемое российскими управленцами недостаточное (мягко говоря) понимание ряда базовых вопросов, имеющих отношение к реформе науки и системы высшего образования. Все это находит отражение в удручающе низких

и продолжающих падать (если рассматривать динамику в рамках десятилетия) международных рейтингах российских вузов» [2].

Исходя из обозначенных проблем, необходимы следующие пути решения:

1. Дальнейшее сокращение неэффективных вузов, не отвечающих требованиям качественной подготовки квалифицированных кадров высшего звена и не обеспечивающих активизацию инновационной активности вузов и инновационного развития страны.

2. Проверка соответствия вуза заявленной им специализации и исключение неэффективных подразделений, при этом необходимо сохранить уникальность российской научной школы, способных выпускать высококлассные кадры для нужд науки и производства.

3. Всесторонняя поддержка молодых аспирантов и докторантов, как связующего звена в системе образования и науки, повышая мобильность, независимость исследователей и всестороннюю финансовую поддержку инновационных проектов, создаваемых ими.

4. Дальнейшее развитие трехуровневой системы высшего образования и поддержка ее со стороны государства и бизнеса, обеспечивающие инфраструктурные и институциональные изменения.

Таким образом, рассмотренные основные направления организации и поддержки вузовской науки в некоторых зарубежных странах, несомненно, должны быть более подробно изучены и могут быть адаптированы к российской практике, что будет способствовать становлению инновационного климата высшего образования и инновационному развитию страны.

#### Литература:

1. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования под редакцией д. э. н., профессора В. Б. Супяна. — М.: Магистр, 2009. — 339 с. Рецензенты: д. э. н., проф. В. М. Кудров; д. э. н. Л. Ф. Лебедева. Авторы: В. Б. Супян; к. э. н. Г. Б. Кочетков; к. э. н. Ю. Каверина; А. В. Сыромятин; Н. А. Судакова; М. С. Мартынова. ISBN: 5–9776–0120–4.
2. Игнатов, И. И. Наука в России и в Америке. // Независимый альманах «Лебедь». — 04 декабря 2013 г. — № 692 — <http://lebed.com/2013/art6341.htm#1> (дата обращения 08.06.2016 г.)
3. Мустафаев, И. А. Развитие инновационного потенциала высшего образования в современном обществе. // Инновации в образовании. — 2012. — с. 4–12. ISSN 1609–4646/
4. Саргаева, Н. Ю. Особенности оценки инновационной деятельности высших учебных заведений. // «Молодой ученый» — 2014. — № 3 (06) — с. 50–52. (<http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-otsenki-innovatsionnoy-deyatelnosti-vysshih-uchebnyh-zavedeniy>, (дата обращения 08.06.2016 г.)
5. Тодосийчук, А. О. О совершенствовании условий инновационной деятельности // Экономист. — 2010. — № 9 — с. 23–28.

## Проблемы обеспечения деятельности некоммерческих спортивных организаций финансовыми ресурсами

Синько Алина Сергеевна, магистрант  
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

Развитие физической культуры и спорта затрагивает важнейшие сферы жизни современного общества: здравоохранение и образование, экономику и политику, труд и отдых. В России по ряду причин большая часть населения не может заниматься физической культурой и спортом, так около 60 процентов студентов и школьников имеют нарушения здоровья [1]. По данным Минздравсоцразвития России, только 14 процентов обучающихся старших классов считаются практически здоровыми. Свыше 40 процентов допризывной молодежи не соответствует требованиям, предъявляемым армейской

службой, в том числе в части выполнения минимальных нормативов физической подготовки [1].

Большинство граждан не имеют возможности систематически заниматься физической культурой и спортом. Так, в настоящее время 85 процентов граждан, в том числе 65 процентов детей, подростков и молодежи, не занимаются систематически физической культурой и спортом [1].

В последние годы в России ухудшилось состояние здоровья граждан, несмотря на стабильную в течение трех лет, по данным Всемирного банка представленным в таблице 1, среднюю продолжительность жизни [2].

Таблица 1. Средняя продолжительность жизни населения в России

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Возраст	68,86	69,66	70,37	70,37	70,37

Сегодня особенно актуальны проблемы физического воспитания подрастающего поколения. В сфере физической культуры и спорта могут быть решены комплексные проблемы развития человеческого потенциала и жизнедеятельности человека. Можно сослаться на «Стратегию развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года» утвержденной распоряжением правительства РФ [3]. В настоящее время в сферу физической культуры и спорта вовлечены значительные финансовые ресурсы, материальные активы, квалифицированные трудовые ресурсы.

Физкультурно-спортивные организации могут быть как коммерческими, так и некоммерческими. Коммерческие организации оказывают физкультурно-оздоровительные услуги, организуют спортивные мероприятия, но в силу того что данные услуги осуществляются на платной основе, зачастую они становятся недоступными широким слоям населения. Основная функция некоммерческой организации — реализация уставных целей. А именно:

- обеспечение управления, содержания и эффективного функционирования государственных спортивных объектов;
- создание условий для подготовки спортивного резерва;
- развитие физической культуры и спорта, в том числе адаптивного спорта;
- предоставление услуг в области физической культуры и спорта;
- популяризация здорового образа жизни среди населения.

Основными задачами некоммерческих организаций являются:

- удовлетворение потребностей общества в спортивных и физкультурно-оздоровительных услугах;
- пропаганда и популяризация физической культуры и спорта, среди населения,
- обеспечение необходимых условий для физического совершенствования населения;
- участие в развитии физической культуры и спорта на территории Российской Федерации;
- обеспечение спортивной подготовки и высших достижений по видам спорта, утвержденным Министерством спорта Российской Федерации и включенным во Всероссийский реестр видов спорта;
- реализация региональных государственных и целевых программ в сфере физической культуры и спорта.

Некоммерческие организации (НКО) не имеют своей целью получение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. Некоммерческие организации также могут вести предпринимательскую деятельность. Прибыль, полученная такими организациями, не распределяется между ее участниками и учредителями, а используется для их уставных целей.

В «Руководстве по некоммерческим организациям в Системе национальных счетов» [4] называются следующие отличительные особенности НКО:

- 1) некоммерческий характер. Несмотря на то, что они могут получать прибыль, НКО образованы не для ее получения и не могут распределять заработанную прибыль среди своих директоров или управляющих. Поэтому они выполняют объективно иные функции, чем коммерче-

ские компании. Руководителями некоммерческих организаций часто движут общественные или идейные, а не финансовые соображения. Финансы необходимы для осуществления идей связанных с пропагандой и популяризация физической культуры и спорта, обеспечение необходимых условий для физического совершенствования жителей путем обеспечения организации современным спортивным инвентарем.

2) структура доходов. Источники доходов НКО также отличаются от источников доходов государственных организаций и коммерческих компаний. В частности, они включают такой важный источник, как добровольные пожертвования в виде времени и денег, которого не имеется в распоряжении коммерческих производителей и который менее интенсивно используется органами государственного управления, что является несравненной помощью для спортивной некоммерческой организации в проведении мероприятий, благодаря привлеченным волонтерам и добровольным пожертвованиям;

3) комплектование кадров. Комплектование кадров некоммерческих организаций также имеет отличия и часто включает привлечение значительного числа добровольцев, как упоминалось выше, это волонтеры;

4) уплата налогов. Условия налогообложения некоммерческих организаций, даже осуществляющих хозяйственную деятельность, гораздо благоприятнее, чем порядок уплаты налогов, установленный для всех видов коммерческих юридических лиц. Тем самым изменения в налогообложении некоммерческих организаций имеют несущественное влияние на организацию;

Создание некоммерческой организации может быть перспективным с точки зрения возможности практически неограниченного использования прибыли, полученной от ее деятельности, на уставные цели, к тому же условия налогообложения некоммерческих организаций, даже если они ведут коммерческую деятельность, более благоприятные, чем у коммерческих юридических лиц. Некоммерческие организации могут быть благополучателями, то есть получать благотворительные пожертвования, добровольную помощь. То есть для некоммерческой спортивной организации созданы благоприятные условия со стороны государства для осуществления своей деятельности, но проблема в том, что на сегодняшний день лиц готовых пожертвовать свои средства, единицы

Источниками формирования имущества некоммерческой организации [5] в денежной и иных формах являются:

- регулярные и единовременные поступления от учредителей (участников, членов);
- добровольные имущественные взносы и пожертвования;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам;
- доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации;

— другие не запрещенные законом поступления.

Физкультурно-спортивные некоммерческие организации сталкиваются с рядом проблем, которые необходимо решать для дальнейшей успешной деятельности.

Рассмотрим эти проблемы на примере государственного автономного учреждения Калининградской области «Дирекция спортивных сооружений», а точнее его подразделения, Досугово-оздоровительного центра «Созвездие».

Учреждение создано в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти Калининградской области в сфере физической культуры и спорта, а именно:

- централизованного управления, содержания и обеспечения эффективного функционирования государственных спортивных объектов;
- создания условий для подготовки спортивного резерва;
- развития физической культуры и спорта, в том числе адаптивного спорта;
- предоставления услуг в области физической культуры и спорта;
- популяризации здорового образа жизни среди жителей Калининградской области.

Основными целями Учреждения являются:

- централизованное управление, содержание и обеспечение эффективного функционирования государственных спортивных объектов;
- создание условий для подготовки спортивного резерва;
- развитие физической культуры и спорта, в том числе адаптивного спорта;
- предоставление услуг в области физической культуры и спорта;
- популяризация здорового образа жизни среди жителей Калининградской области [6].

Спортивная некоммерческая организация, осуществляет свою деятельность на территории г. Калининграда. Она имеет несколько источников финансирования, в числе которых: а) бюджетные средства; б) плата за аренду площадок; в) благотворительные пожертвования на мероприятия спортивного и социального характера. Процентное соотношение источников финансирования спортивной некоммерческой организации представлено на рисунке 1. Данные были получены на основе применения качественного метода исследования, а именно неформализованного интервью с руководителем организации [7, с.75].

По оценке руководителя, бюджетных средств недостаточно для обеспечения полноценного функционирования организации, Другие же два источника финансирования не приносят постоянного и стабильного дохода. Для успешного осуществления уставной деятельности Центру необходимо проводить различного рода спортивные и социальные мероприятия, обеспечивать залы современным

### Источники финансирования

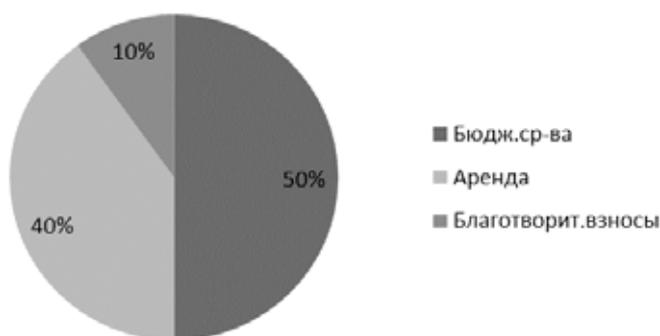


Рис. 1. Источники финансирования спортивной некоммерческой организации

спортивным инвентарем. Возникающие затраты организация вынуждена покрывать за счет благотворительных взносов, платы за аренду помещений и бюджетных средств. Как упоминалось выше, бюджетные средства недостаточны, другие источники финансирования не приносят стабильных поступлений.

Необходимость в существовании в сфере физкультуры и спорта организаций, которые сочетают коммерческие методы ведения деятельности с развитием социально-значимых направлений физкультурно-спортивной деятельности, обусловлена дефицитом бюджетного финансирования. Перечисленными возможностями наделены некоммерческие организации, которые в сфере физической культуры и спорта функционируют в различных формах — как общественные объединения и ассоциации, как фонды, как общественные клубы или учреждения специального профессионального образования и т.п.

Для привлечения доходов Центр сдает свои спортивные площадки в аренду спортивным и танцевальным секциям, что обеспечивает 40% доходов организации. Однако это нестабильный доход. Среди арендаторов высокая текучесть из-за недостаточной наполняемости групп.

В рамках подготовки статьи был проведен опрос арендаторов, целью которого было выяснить причины низкой наполняемости групп. По итогам опроса арендаторов, мы сделали вывод о том, что причинами недобора в группы являются:

- местоположение Центра;
- отсутствие систем вентиляции в зале;
- теснота раздевалки;
- неудовлетворительное состояние душевых кабин.

Эти данные очень важны для понимания направлений действий по преодолению дефицита финансирования. Но движение в этих направлениях сопряжено с проблемой нехватки средств на создание системы вентиляции и ремонт душевых.

Так как доход от арендаторов нестабилен, руководителем было инициировано создание собственных коммерческих секций, посещать которые можно по абонементам. К сожалению, стратегия информирования населения

о наличии в Центре секций была недостаточно продумана. Реклама осуществляется в социальных сетях и на официальном сайте организации. Как показала практика, этого недостаточно, так как проблема недобора в платные группы остается нерешенной. Кроме того, у Центра появились дополнительные неэффективные затраты на оплату труда тренеров. Тренеру оплачивается час работы независимо от количества посетителей. Бывает, что занятие оплачено, но его никто не посетил.

У Центра есть возможность увеличить доходы путем загрузки помещений в утренние часы, когда залы свободны. Для реализации этой возможности были разработаны различные утренние программы для детей, будущих мам, и просто для тех, кто хочет утром взбодриться. Арендаторам утреннее время не интересно, так как в эти часы наполняемость групп низкая. Но утренние программы самого Центра также не привлекли достаточного количества участников.

Мы заинтересовались причинами, для чего провели сравнительное исследование цен на абонементы Центра и популярных спортивных клубов города Калининграда. В таблице 2 представлены его результаты. Сравнивая стоимость абонементов 8 разового посещения, удалось выяснить, что Центр имеет некоторое преимущество в цене. Но, очевидно, существующая экономия за счет более низкой цены малозначима для потребителей. Сошлемся на результаты опроса арендаторов, в ходе которого были установлены причины невысокой привлекательности Центра для посетителей.

В летний период основные группы по художественной гимнастике уходят на каникулы. На этот период прекращается поступление бюджетных средств. В июне платные секции работают в прежнем режиме, а в июле арендаторы уходят в отпуск. Залы пустуют, для того чтобы деятельность центра не останавливалась на весь летний период, на территории Центра действует детский спортивный лагерь, который работает весь июль. Таким образом, загрузка Центра в летнее время полностью решена, а август руководителем было решено посвятить подготовке залов к новому учебному году. И с сентября центр функционирует в прежнем режиме.

Таблица 2. Стоимость абонементов фитнес-клубов Калининграда» [8]

Фитнес-клуб	Цена абонемента, руб.
Центр «Созвездие»	1250
Фитнес-клуб «Pro Fitness»	1200
Дворец Спорта «Юность»	1400
Фитнес-клуб «Kopig Gym»	1800
Спортивный клуб «Альбатрос-Юг»	1850
Фитнес клуб «Hollywood»	1900

Некоммерческая спортивно-оздоровительная организация перспективна с точки зрения возможности практически неограниченного использования прибыли, полученной от коммерческой деятельности, на уставные цели. Однако для преодоления дефицита финансирования не-

обходимо развивать и расширять спектр деятельности. Руководством центра ведется работа для увеличения доходов, которые предназначены для дальнейшего развития новых спортивных направлений и привлечения посетителей, но в настоящий момент этого недостаточно.

#### Литература:

1. Министерство Здравоохранения Российской Федерации <https://www.rosminzdrav.ru/>
2. Всемирный банк <http://www.worldbank.org/>
3. Министерство Спорта Российской Федерации <http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26363/>
4. Руководство по некоммерческим организациям в Системе национальных счетов. — Департамент по экономическим и социальным вопросам. Статистический отдел Организации Объединенных Наций. — Нью-Йорк, 2006.
5. Журнал «Некоммерческие организации в России». Правовое положение благотворительных организаций. № 5/2003 г. Чернега К. А., профессор Академии труда и социальных отношений, к.ю.н.
6. Агенство по спорту Калининградской области государственное автономное учреждение Калининградской области Дирекция спортивных сооружений <http://gaudss39.ru/>
7. Солдатова, С. Э., Лукьянова Н. Ю., Чеглакова Л. М. Методы исследования в менеджменте. Киров: МЦНИП, 2013.
8. Спортклубы Калининграда <http://sportgyms.ru/pricekaliningrad.html>

## Свободный порт Владивосток как фактор привлечения иностранных инвестиций в пищевую промышленность Приморского края

Струц Данил Андреевич, студент

Научный руководитель: Осипов Виктор Алексеевич, доктор экономических наук, профессор  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

*В последние годы, несмотря на усиление процессов глобализации, становится актуальным вопрос обеспечения продовольственной безопасности страны, в особенности при привлечении иностранного капитала в эту отрасль. Продовольственный рынок находится не только в сфере экономических, социальных, но и политических интересов. На фоне открытой экономики является крайне важным рационально и осторожно использовать такие возможности, как импорт продовольствия и прямые иностранные инвестиции. Эти нужные инструменты при неумелом применении могут сделать страну уязвимой в условиях неблагоприятной конъюнктуры на мировых рынках.*

**Ключевые слова:** свободный порт Владивосток, пищевая промышленность, рыбопереработка

## Control of activity of the personnel in the organization

Danil A. Struc

*Last years, in spite of strengthening of processes of globalization, the question of providing of food safety of country becomes actual, in particular at bringing in of foreign capital in this industry. A food market is not only in the field of*

*economic, social but also political interests. On a background open economy is extremely important rationally and carefully to use such possibilities, as import of food and direct foreign investments. These necessary instruments at clumsy application can do a country vulnerable in the conditions of the unfavorable state of affairs on world markets.*

**Keywords:** Free port of Vladivostok, food processing, fish processing.

Пищевая промышленность является основной отраслью экономики российского Дальнего Востока, при этом она имеет не только региональное, но и национальное и международное значение. В настоящее время обозначился потенциал роста производства благодаря импортозамещению. В тоже время, проблема заключается в том, что на фоне экономического кризиса, кредитные ресурсы стали достаточно дороги. Поэтому значение инвестиций существенно возрастают. Использование свободного порта Владивосток может привести к росту иностранных инвестиций в пищевую промышленность Приморья и, как следствие, интенсивному его развитию.

Применяемые методы исследования: логический, статистический, аналитический, системный, анализ литературы и пр.

В целом, в России на современном этапе, несмотря на существующий экономический кризис, отягощенный санкциями со стороны ЕС, пищевая промышленность России является одним из лидеров роста. Структура спроса сместилась в сторону более простых и дешевых продуктов, что связано с уменьшением покупательской способности населения. Пищевая промышленность увеличила объемы производства простых и доступных товаров, о чем свидетельствуют данные Роскомстата.

В Приморском крае, после подписания Президентом России закона «О свободном порте Владивостока» в октябре 2015 начал действовать режим Свободного порта. Востребованность проекта диктуется не только его важным влиянием на социально-экономическое развитие Приморского края, но и страны в целом; влиянием на развитие внешнеэкономических связей России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона; а также привлечением иностранных инвестиций в экономику края.

Целями создания свободной экономической зоны (СЭЗ) в форме Свободного порта Владивосток в соответствии с Федеральным законом являются создание системы управления и взаимодействия органов власти, бизнес-сообщества, призванного развить территорию, использовать географические и экономические преимущества для интеграции экономики Дальнего Востока в пространство Азиатско-Тихоокеанского региона, создание и развитие современных инновационных производств, ориентированных на выпуск конкурентной в Азиатско-Тихоокеанском регионе продукции, повышение уровня жизни населения в Дальневосточном регионе на основе ускоренного социально-экономического развития территории.

Обеспечение бесшовных транспортно-логистических цепочек, новые возможности хранения, переработки,

сбыта и транспортировки рыбной продукции, взаимодействие в организации оптовой торговли и информационного обмена (торги, мониторинг рынка, информационные связи), а также в вопросах подготовки кадров, научных исследований (разработка новых продуктов и генерирование нового бизнеса) и других вопросов функционирования отрасли предоставляет новые возможности рыбопромышленным компаниям, как российским, так и зарубежным.

Концентрация таких функций в рамках одной площадки — Свободного порта Владивосток создаст мощный синергетический эффект для всех участников (резидентов/пользователей/партнеров) комплекса, позволит сформировать новые и укрепить существующие кластерные связи, расширить сферу делового взаимодействия предприятий и компаний рыбной промышленности на российском Дальнем Востоке и Северо-Восточной Азии.

Специальный режим Свободный порт Владивосток приводит к привлечению иностранных инвестиций в российскую экономику, что даёт ряд преференций, а именно:

- появляются дополнительные возможности финансирования стратегических инвестиционных проектов;
- расширяется интеграция страны в мировую экономику, обеспечивается ее устойчивое развитие;
- открывается доступ к новейшим технологиям.

Но самое главное заключается в том, что инвестиции, в конечном счете, дают новые рабочие места, приводят к повышению доходов населения, решая тем самым социальные вопросы страны.

Сегодня реализация стратегических целей по привлечению иностранных инвестиций в пищевую промышленность Приморского края осуществляется в соответствии с отраслевыми и территориальными приоритетами инвестиционного развития края, направленными на производство здорового и экологически безопасного питания; на развитие сельского хозяйства, на создание рыбоперерабатывающего кластера; на развитие маринкультуры, с дальнейшим выходом на мировой рынок.

Все мероприятия совершенствования развития пищевой промышленности Приморского края возможно разделить на два уровня.

1. Федеральный уровень управления (Министерство промышленности и торговли РФ, Федеральное агентство по рыболовству):

- усовершенствование нормативной базы в целях роста пищевой промышленности;
- обоснование государственного заказа на поставки продукции в федеральный фонд;
- осуществление финансирования из федерального бюджета для выполнения государственного заказа;

– выдача лицензий, в том числе на приобретение промысловых судов и рыбохозяйственную деятельность;

2. Региональный уровень (Департамент сельского хозяйства и продовольствия Приморского края, администрация Приморского края):

– формирование единой стратегии развития пищевой промышленности Приморского края и контролирование ее реализации;

– обоснование с субъектами хозяйственной деятельности основных показателей государственного заказа поставки продукции в федеральный фонд;

– перераспределение средств из федерального бюджета между предприятиями, участвующими в выполнении государственного заказа.

Достижение целей развития может быть осуществлено благодаря реализации следующих задач:

1. Повышение качества государственного регулирования при использовании инструментов государственных программ РФ, федеральных целевых программ, государственных программ Приморского края, отраслевых стратегий развития, дорожных карт по созданию конкурентного климата и благоприятных инвестиционных условий:

– совершенствование нормативно-правовой и законодательной базы в Приморском крае;

– устранение административных барьеров для эффективного ведения инвестиционной деятельности;

– формирование каналов прямой связи инвесторов с органами исполнительной власти края;

– привлечение инвесторов для участия в формировании направлений региональной инвестиционной политики через коллегиальные совещательные органы, созданные при Губернаторе и при Администрации Приморского края;

– дальнейшее развитие механизмов частно-государственного партнерства.

2. Обеспечение благоприятных возможностей для инвесторов:

– упрощения процедур и сокращения сроков выдачи разрешительных документов для инвесторов;

– формирование налогового стимулирования инвестиционной деятельности;

– создание доступной инфраструктуры для размещения производственных и других объектов инвестирования;

– обеспечение снижения затрат для инвесторов на подключение к объектам инженерной инфраструктуры.

3. Формирование имиджа Приморского края как территории наибольшего благоприятствования для инвесторов.

– расширение прямых контактов администрации Приморского края с торговыми представительствами России и за рубежом;

– представление Приморского края, как на российских, так и на международных инвестиционных площадках (на выставках, форумах, конференциях и т.д.);

– проведение мероприятий по презентации инвестиционных возможностей Приморского края перед имеющимися и потенциальными инвесторами на территории России и за рубежом («роуд шоу»);

– продвижение многоязычного Инвестиционного портала Приморского края, посвященного инвестиционной деятельности в регионе;

– создание мультипликативного эффекта от реализации инвестиционных проектов, способного обеспечить развитие малого и среднего предпринимательства, создание новых рабочих мест.

4. Защита инвестиций, интересов и прав инвесторов:

– обеспечение стабильности и неизменности предоставляемых государственной поддержкой условий для инвестора, участвующего в региональном инвестиционном проекте;

– обеспечение гарантий соблюдения всех прав инвесторов;

– обеспечение безопасности ведения инвестиционной деятельности на территории Приморского края.

При этом, на фоне реализации стратегических целей по привлечению иностранных инвестиций в рамках программы «Свободный порт Владивосток» крайне важным является обеспечение безопасности ведения инвестиционной деятельности на территории Приморского края, а именно:

– усиление работы правоохранительных органов; ликвидация чрезмерных административных барьеров;

– устранение технических и информационных преград;

– борьба с коррупцией, с экономической преступностью и с высоким уровнем монополизма.

Все приведенные мероприятия способствуют формированию конкурентоспособной среды, повышению эффективности проводимой на территории Приморского края инвестиционной политики, созданию комфортных условий для осуществления инвестиционной и деятельности на территории Приморского края.

Литература:

1. Сергеев, В.Н. Проблемы развития пищевой промышленности / В.Н. Сергеев // Пищевая промышленность. — 2011. — № 1. — с. 15–19.
2. Воронов, А.А. Перспективы развития пищевой промышленности России в XXI веке / А.А. Воронов, Д.Н. Другашов // Пищевая промышленность. — 2013. — № 5.
3. Савин, В.А. О свободных экономических зонах / В.А. Савин // Менеджмент в России и за рубежом. — 2014. — № 6. — С.13–17.

4. Инвестиции. Формы и методы их привлечения: М.: Алгоритм, 2010
5. Строганов, А. О. К истории вопроса об импортозамещении в России / А. О. Строганов, Л. Н. Жилина // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 12 (6). — с. 1278–1282.

## Working capital management in small and medium enterprises of Uzbekistan

Sulaymonov Azamat Ilkhomovich, assistant teacher  
Bukhara Engineering Technological Institute, Uzbekistan

*Goals of this research paper are identifying factors of working capital management in small and medium enterprises; assessing methods and techniques that are being used to manage profitability and liquidity; analysing interdependence between working capital management and profitability and liquidity of SMEs. Because of weaker power, limited access to alternative forms of finance SMEs are less effective in working capital management. This study represents an attempt to learn more about SMEs' working capital practices and financial practices in particular. It adds extra knowledge and database to this area of finance and provides new questions to direct further research.*

**I**mportance of SMEs in Uzbekistan. SMEs are recognized as the driving force and the engine for economic growth in many countries. It produces essential goods and services, supplies jobs, delivers income for public sector, and creates and maintains infrastructure. Considering a role of small business in Uzbekistan concrete measures for support and stimulation of their further development consistently are being realized. Main of them are:

- Giving businessmen necessary rights and opportunities for performance of certain choice of activity, implementation of process of production and its transformation, a choice of sources, access to resources, product sales, establishment of the price, the order profit
- Possession of the property right to means of production, the made production and the gained income
- Creation of a certain economic environment and the socio-political conditions which are really providing a freedom of choice of a way of managing, possibility of investment
- Expansion of base of financing of business, increase of educational level and the qualified preparation
- Continuous improvement of legislative and regulatory base, existence of the tax privileges and the enterprise

environment stimulating an enterprise initiative of society (N. Pardabekova, 2012).

In all, a total of 470 000 SMEs are registered in Uzbekistan (OECD, 2013; Karimova, 2012).

The sector accounts for 75% of total employment, 9 million people, in the country.

In Uzbekistan the share of SMEs in GDP steadily increased from 30% in 2000 to 56% in 2015, which average world statistics are 55% (Zokirov, 2015; OECD, 2013).

Realizing the importance of the private sector to the country's development, the Government of Uzbekistan simplified tax system with unified flat rate of 13.2% was introduced for small businesses in 2005, which replaced several types of taxes levied on different parts of activities. This rate has been reducing every year by the Government since then and for 2013 it is set at 5% of gross revenue for manufacturing enterprises (Manzurova *et al*, 2012; Koraliev, 2014).

Also business registration procedures are also simplified by the Government, reduced the number of inspections of businesses conducted by various state authorities, reduced costs of obtaining various permits by up to three times, allowing private firms and especially SMEs to save money and time for regulatory compliance (UNDP, 2011).

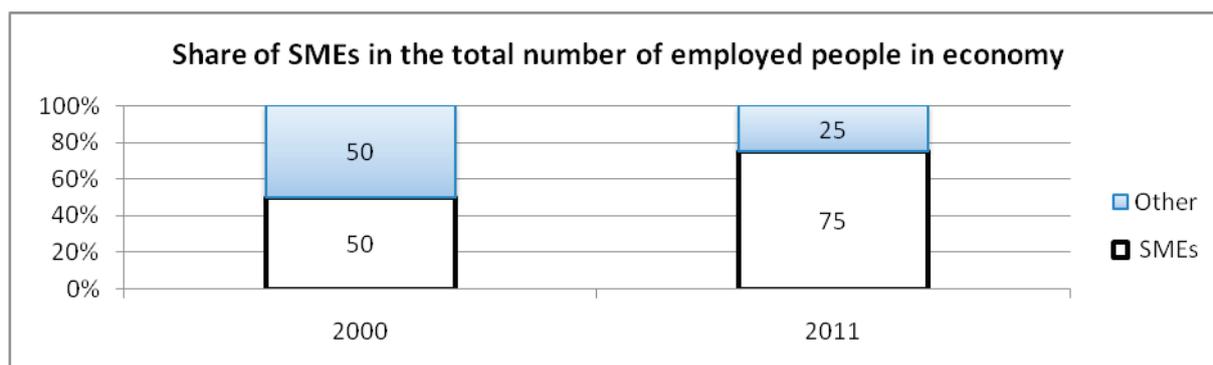


Fig. 1 [2]

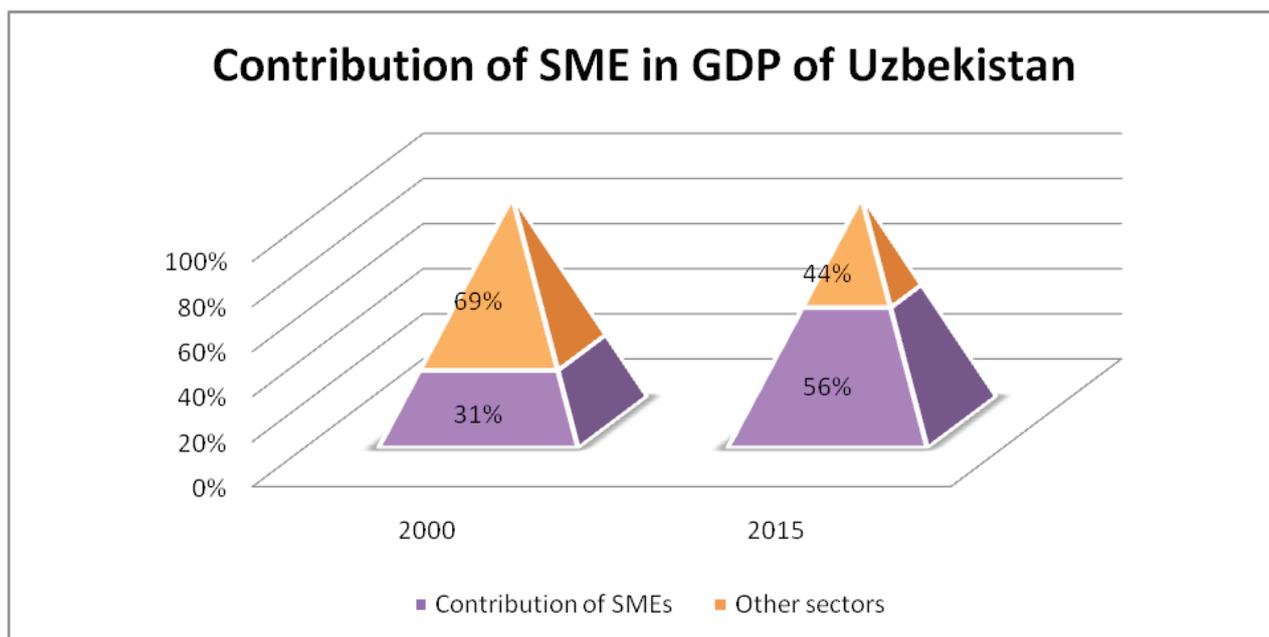


Fig. 2 [3]

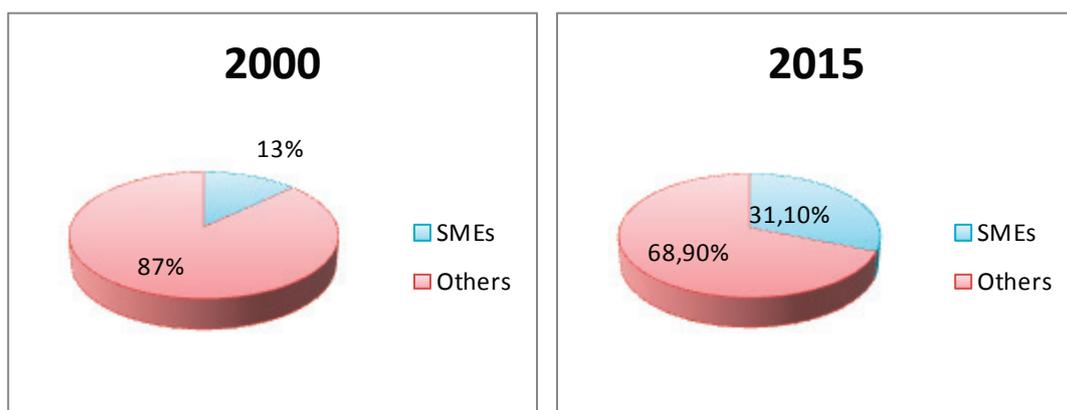


Fig. 3. Role of SMEs in production of goods in manufacturing sector in 2000 and 2015 years in Uzbekistan [3]

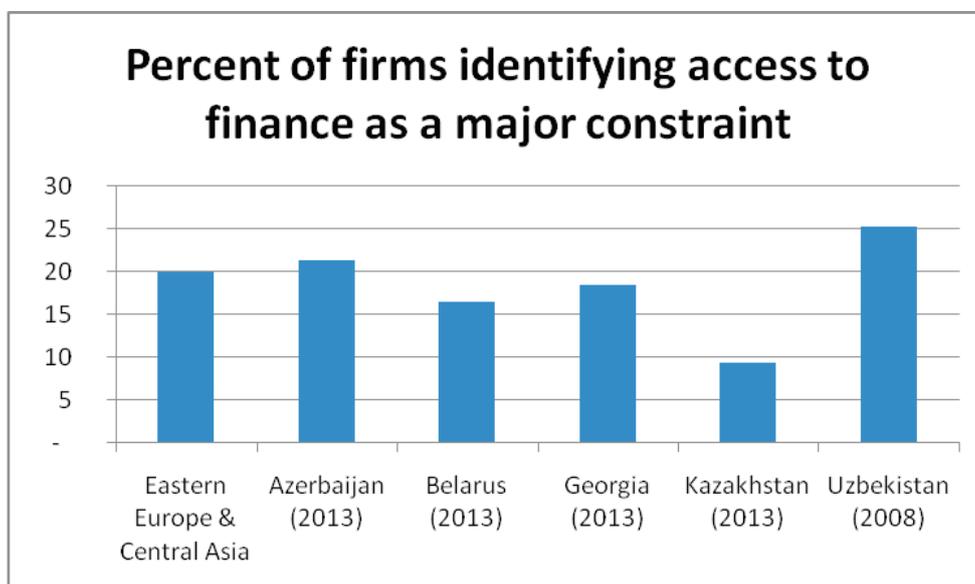


Fig. 4. Percentage of firms identifying access to finance as a major constraint [4]

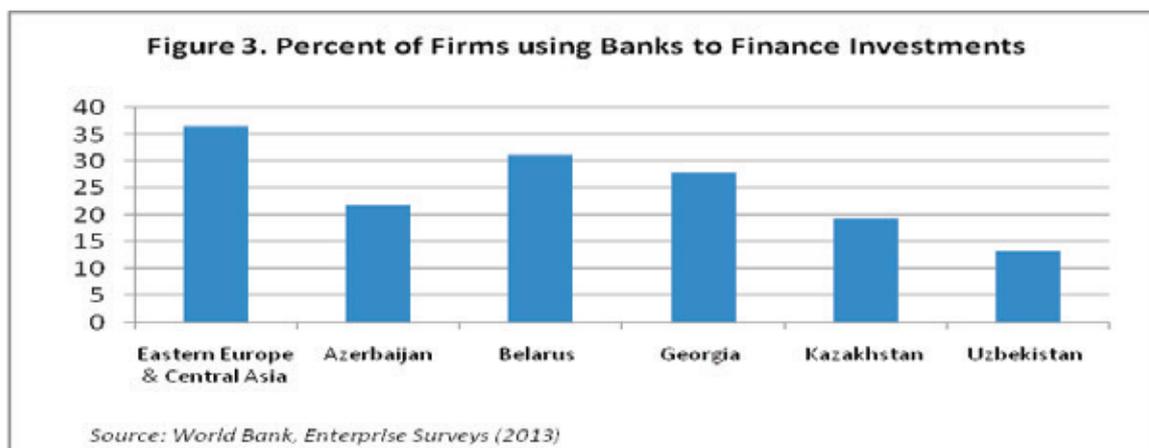


Fig. 5. Percentage of firms using banks for financing their investments [4]

However there are still regulatory and institutional constraints that affect productivity and competitiveness of SMEs.

As cross-country data from World bank report (2013) indicates that in Uzbekistan a major constraints towards access to finance are higher compared to other countries in the region.

In terms of underusing of financial services compared to peer countries, Uzbekistan holds leading position. Only 28.2 percent of surveyed firms in Uzbekistan reported having a bank loan or line of credit, and only 13.3 percent use banks to finance investments. Instead of relying on financial institutions, Uzbek enterprises are overwhelmingly self-financed (using earnings or borrowing from friends and relatives), demonstrating a culture of avoidance of financial intermediation.

**Significance of working capital SMEs.** Since reduction of costs has become a fundamental business requirement and it is not an attractive source of competitive advantage anymore, by now strong WCM is another way of improving performance of business (Farkas, 2004). Inventory, accounts receivable and accounts payables are primary aspects to WCM. Each component of WCM consists of two dimensions — time and money. Time can be referred as money when managing working capital is needed (Balakrishnan, 2011). Inventory and liquid assets management, crediting policy of firm — as a focal point of WCM — help enterprise to avoid investments in assets that will lead to small or no incomes at all (Dorisz, 2012).

Working capital is primary health indicator and the lifeblood of all businesses. In other words, working capital can be referred as a ‘fundamental to measure the welfare of business and a company’s ability to survive and prosper’ and difference between the monetary value of current assets and liabilities. Both the liquidity and profitability of companies are significantly influenced by the efficiency of working capital management (WCM). Depending on balance between them net working capital can be positive or negative. Overall, the bigger margin between current assets and current liabilities, the better business can be able to pay the invoices as they come due (Halkola, 2014)

Having more cash inflows than cash outflows is an ideal business cycle. In a simple case, availability of funds to pay creditors on time is sign of working capital’s health. When business cannot do this, companies face problem of crises of cash which will lead to downfall. To overcome this problem effective WCM is needed. Cash management is critical to survival of company, since access to liquidity is restricted in a credit crunch environment. The working capital’s effect is real and immediate and, it is totally unforgiving, if mismanaged (Kapadia, 2014). Effective WCM is particularly important for small and medium-size enterprises (SMEs), since external finance is their main source of current liabilities and most of their assets are in the form of current assets (Banos-Cabellero *et al*, 2010).

Although working capital is concern of all businesses, in practice, WCM should be seriously addressed by for SMEs. Current assets constitute most of SME’s assets, research results indicate that inventories, receivables and cash are responsible for up to 50% of total assets in manufacturing companies, while because of financial constrains and difficulties to obtaining funds in long-term capital market current liabilities are main source of external finance (Decman, 2012; Banos-Cabellero, 2010). Thus capital budgeting and capital structuring issues are relatively low, in the context of SMEs, WCM is important part of capital budgeting.

SMEs tend to be more dynamic and agile, in the period of turbulence more vulnerable at the same time. It is due to less diversification in their activities and fewer financing options than their larger counterparts who have larger purchasing and selling power (Koralun-Bereznicka, 2014). Peel *et al*. (2000) points out that along with relatively high proportion of current assets and less liquidity, having volatile cash flows and reliance heavily on short-term debt are another features of SMEs.

Binks (1996) points inadequate long-term financing which leads to the need to rely to a large degree on owner financing and poor financial management out as primary culprit of failure among small enterprises in UK and US. Assessments of Organization for Economic Co-operation and Development (2013) indicate limited access to bank finance

as a major obstacle to SME growth in Central Asia. Due to a high perceived risk and transaction costs for the bank, in Central Asia banks remain reluctant to lend to small firms. In this region only 20% and 27% of small and medium firms respectively use bank loans for their investments. Similarly, lack of working capital is cited as one of the top five short-term constraints for SMEs in the survey of Small Business Council, UK. It is not welcoming situation when business

can not meet current obligations because of lack of liquidity (Padachi, 2013).

Many enterprises fail owing to mismanagement of working capital despite having healthy operations and profits, so it is a research theme that deserves increased investigation and especially for the SMEs as it is the wide belief that they are an essential element of a healthy and vibrant economy.

#### References:

1. N. Pardabekova, E. B., 2012. Условия развития малого бизнеса и частного предпринимательства. *Agro Ilm*, 1 (21), p. 82.
2. Karimova, D., 2012. Малый бизнес определяет социальную стабильность. *Рынок, деньги и кредит*, 10 (185), p. 23.
3. Zokirov, S., 2015. Kichik biznesning yorqin istiqboli. *Xalq so'zi*, 13 (6196), pp. 1–2.
4. Turaboy Koraliev, N. O., 2014. Growth of SME sector and ways of improving access to financial services in Uzbekistan, Tashkent: Tashkent Financial Institute.
5. Manzurova, N. U. I. a. U. M., 2012. Small Business and Entrepreneurship — Important Factor for Creating Employment and stability of Income (in Russian). *Vecherniy Tashkent*, 188 (12.249), pp. 1–2.
6. Farkas, A., 2004. Benchmark of Working Capital Performance, Budapest: Institute for Entrepreneurship Management.
7. Khalmurzaev, N. A., 2000. Small and medium-sized enterprises in the transition economy of Uzbekistan: conditions and perspectives. *Central Asian Survey*, 19 (2), pp. 281–296.
8. Organization for Economic Co-operation and Development, May 2013. Improving Access to Finance for SMEs in Central Asia through Credit Guarantee Schemes, Private sector development: Policy Handbook
9. Sonia Banos-Cabellero, P. J. G. — T. P. M. — S., 2010. Working capital management in SMEs. In: *Accounting and Finance*. s.l.: Wiley-Blackwell, pp. 511–527.
10. Binks, M. R. a. E. C. T., 1996. Growing Firms and the Credit Constraint. *Small Business Economics*, Volume Vol. 8, pp. 17–25.
11. Nikolina Decman, I. S., 2012. Liquidity management in Small and Medium-Sized Entities, International Conference of the Faculty of Economics Sarajevo.
12. Organization for Economic Co-operation and Development, May 2013. Improving Access to Finance for SMEs in Central Asia through Credit Guarantee Schemes, Private sector development: Policy Handbook.
13. Halkola, T., 2014. Improving Inventory Turnover and Working Capital Management by Business Model Innovation, Tornio: Lapland University of Applied Sciences.

## Концептуальные основы портфельного инвестирования

Тайлак Алия Елжаскызы, аспирант

Новосибирский государственный университет экономики и управления

**И**нвестиции — это вложения свободных денежных средств экономических субъектов, в различные активы (материальные, финансовые, и т.д.) с целью получения доходов в будущем.

В процессе инвестирования в ценные бумаги важное значение имеет принцип диверсификации инструментов инвестирования, позволяющий достичь определенные параметры доходности при минимальном уровне риска, то есть необходимость формирования портфеля ценных бумаг.

Портфель ценных бумаг — это совокупность отдельных видов ценных бумаг, т.е. набор ценных бумаг, подобранных определенным образом для достижения

поставленной инвестором цели. В портфель могут входить различные виды ценных бумаг эмитентов, при этом подбор ценных бумаг может происходить не только по отраслевому, но и территориальному признаку. Отличительной особенностью портфеля является то, что инвестиционный риск всего портфеля может значительно ниже, чем риск отдельных инструментов, входящих в состав портфеля.

Основоположниками современной портфельной теории инвестирования признаются Г. Марковиц, а также У. Шарп и Дж. Линтнер.

Однако портфельная теория была развита на основе общих концепций инвестирования, поэтому нужно уде-

лечь внимание трудам И. Фишера и Дж. М. Кейнса, которые были посвящены общим вопросам инвестиций и определения их эффективности.

В опубликованной в 1930 году книге «Теория процента» Фишер осуществляет сравнение двух и более инвестиционных проектов [1]. За основу для сравнения он предлагает рассматривать дисконтированную разницу между доходами и расходами каждого проекта, и чем она выше, тем более привлекательным будет проект. И. Фишер ставку дисконтирования, при которой указанная разница равна нулю, назвал предельной нормой доходности сверх издержек.

Дж. М. Кейнс в своем труде «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованном в 1936 году, определил метод дисконтированных денежных потоков как основной метод оценки финансовых инвестиций (акций или облигаций) [2].

Однако рассмотренные выше подходы в инвестировании, имели следующие недостатки:

1. при выборе объектов инвестирования уделялось внимание анализу инвестиционных качеств отдельных ценных бумаг, а не их совокупности;

2. при принятии инвестиционных решений основной акцент делался на доходность, при этом такой параметр как риск и его измерение фактически игнорировались.

К середине XX века созрела объективная необходимость применения новых подходов к инвестированию, в частности, теории портфельного инвестирования, предпосылками возникновения которой явились следующие факторы:

1. развитие научно-технического прогресса и увеличение объемов накоплений и сбережений, основных источников инвестиций;

2. появление новых видов ценных бумаг, в том числе производных, и развитие фондового рынка;

3. дальнейшее развитие экономико-математических методов моделирования с помощью средств электронно-вычислительной техники;

4. развитие теорий оптимизации принятия решений.

Автором современной теории портфеля является Гарри Марковиц, который представил анализ портфелей инвестиций в своей статье «Выбор портфеля», опубликованной в 1952 году. Новый подход, представленный в данной статье, включал в себя формирование портфеля с учетом ожидаемой нормы доходности и риска отдельных акций и, что, особенно важно, их взаимосвязь, измеренную с помощью корреляции [3].

До этого инвесторы рассматривали инвестиции в индивидуальном порядке, формируя портфели из привлекательных акций, и не рассматривали, как они связаны друг с другом. Марковиц показал, как можно было бы улучшить эти упрощенные портфели с учетом корреляции между доходностью акций.

Подход Марковица рассматривается как подход единого периода: в начале периода инвестор должен принять решение, в какие частные ценные бумаги вкладывать

деньги, и удерживать эти ценные бумаги до конца периода. Поскольку портфель представляет собой совокупность ценных бумаг, это решение эквивалентно выбору оптимального портфеля из набора возможных портфелей. Сущностью портфельной теории Марковица является проблема выбора оптимального портфеля.

Метод, который следует использовать при выборе наиболее целесообразных портфелей, включает в себя использование кривых безразличия. Кривые безразличия отражают предпочтения инвестора по риску и доходности. Эти кривые строятся, путем размещения доходности инвестиций по вертикальной оси и риска — по горизонтальной оси. В соответствии с подходом Марковица, мерой для доходности инвестиций является ожидаемая норма доходности, а мерой риска является стандартное отклонение.

Однако работы Марковица не вызвали интереса со стороны ученых-экономистов того времени. Это можно объяснить тем, что на тот момент финансовая наука была далека от теории вероятностей, а предложенные Марковицем методы и алгоритмы были слишком сложны без применения соответствующих средств вычислительной техники. Поэтому заслуги ученого были признаны значительно позже, это подтверждает тот факт, что Нобелевская премия ему была присуждена только в 1990 году.

Интерес к теории Марковица возник после опубликования трудов Дж. Тобина также по проблемам портфельного инвестирования. Однако существуют различия между взглядами Г. Марковица и Дж. Тобина. Подход Марковица базировался на микроэкономическом анализе, так как принятие решений конкретного инвестора по формированию оптимального портфеля ценных бумаг осуществлялось на основе собственной оценки инвестиционной привлекательности ценных бумаг с учетом их риска и доходности. При этом изначально данная модель оценки применялась к портфелю акций, т.е. более рискованных инструментов. Дж. Тобин, помимо рискованных инструментов, предложил включать в портфель и безрисковые ценные бумаги (например, государственные ценные бумаги) [4].

В работах Г. Марковица, как было отмечено, был сделан акцент на математическом анализе и разработке алгоритмов решения оптимизационных задач. В трудах Дж. Тобина основное внимание было уделено анализу факторов, которые побуждают инвесторов формировать портфель ценных бумаг, а не держать свои средства, например, на депозитах в банках или в наличной форме. Однако Дж. Тобина можно назвать последователем Марковица, так как он важное значение уделял анализу количественных характеристик активов и портфеля, являвшихся исходными данными в концепции Г. Марковица.

Следующий этап в развитии инвестиционной теории связан с так называемой моделью оценки капитальных активов, или САРАМ (от английского capital asset pricing model), предложенной У. Шарпом, учеником Г. Марковица.

вица. Данная модель используется для того, чтобы определить необходимую норму доходности актива, который подлежит включению в уже достаточно диверсифицированный портфель ценных бумаг с учетом рыночного риска данного актива.

Измерение рисков в модели CAPM основано на определении двух ключевых компонентов общего риска: систематический риск и несистематический риск. Систематический риск — это риск, связанный с изменениями рынка. Несистематический риск уникален для отдельного актива и может быть диверсифицирован, путем удержания множества различных активов в портфеле. Каждая ценная бумага имеет свой индивидуальный систематический риск, измеренный с помощью коэффициента бета. Коэффициент бета ( $\beta$ ) указывает на то, как цена ценных бумаг/доходность ценных бумаг зависит от рыночных факторов. Бета портфеля представляет собой простую среднее взвешенную величину его составных ценных бумаг. Основная цель при формировании портфеля ценных бумаг — это снижение риска за счет покупки и включения в портфель различных ценных бумаг, с тем, чтобы факторы, специфические для отдельных корпораций или отраслей уравновесивали друг друга. В результате этого доходность портфеля может быть приближена к средней для всего рынка.

Другим важным коэффициентом, введенным Шарпом в модель, является коэффициент  $\alpha$ . Показатель «альфа» измеряет ту часть доходности ценной бумаги, которая не зависит от изменения рынка и может свидетельствовать о недооценке или переоценке ценных бумаг [5].

Таким образом, У. Шарп, предлагая данную модель для оценки активов, фактически упростил процедуру выбора оптимального портфеля, так как свел задачу квадратичной оптимизации к линейной.

Идеи У. Шарпа получили развитие в 60-х гг. XX в. в работах Дж. Линтнера и Я. Моссина. Однако данная теория была подвергнута критике. В частности Р. Ролл утверждал, что модель CAPM является малоприменимой, так как результаты ее применения трудно доказать эмпирически. Однако CAPM остается весомой в общей теории финансов. Кроме того, на ее основе разработана формула ценообразования на опционы, которая была названа в честь американских ученых Ф. Блэка и М. Скоулза, предложивших ее. Предпосылкой разработки формулы стало предположение о возможности совершения безрисковой сделки, основанной на одновременном использовании акции и выпущенного на нее опциона. Цена такой сделки должна совпадать со стоимостью безрисковых активов на рынке, а так как цена акции со временем изменяется, то и стоимость выпущенного опциона, обеспечивающего безрисковую сделку, тоже должна соответственно

изменяться. Исходя из этого, можно получить вероятностную оценку стоимости опциона.

На основе изучения основных положений современной теории портфельных инвестиций можно сделать следующие выводы:

1. На рынке обращается определенное множество активов, при этом их доходность для конкретного промежутка времени расценивается как случайная величина.

2. На основании статистических данных инвестор имеет возможность осуществить оценку ожидаемых (средних) значений доходности и их ковариаций, т.е. возможности диверсификации риска.

3. Инвестор имеет возможность отбирать различные инструменты для формирования разных допустимых для данной модели портфелей, при этом их доходность также будет являться случайной величиной.

4. К двум основным критериям, на основе которых происходит сравнение выбираемых портфелей, относятся средняя доходность и риск.

5. Портфели ценных бумаг, которые способны одновременно обеспечить максимальную ожидаемую доходность при фиксированном уровне риска и минимальный уровень риска при заданном уровне ожидаемой доходности, содержат эффективное множество. Инвестор всегда стремится минимизировать свой риск, поэтому из двух портфелей с одинаковой нормой доходности он выберет тот портфель, по которому риск будет меньше.

В современных условиях модели Марковица и Шарпа являются актуальными при принятии инвестиционных решений по поводу формирования портфеля ценных бумаг. Так, например, модель Марковица применяется на первоначальном этапе формирования портфеля при определении видов инструментов, то есть различных видов ценных бумаг (акций, облигаций, производных ценных бумаг). После того, как будет выбран конкретный сегмент инвестирования, например рынок акций, то далее может быть применена однофакторная модель Шарпа, когда инвестируемый капитал распределяется между отдельными конкретными инструментами, представляющими выбранный сегмент (т.е. между конкретными акциями, облигациями и т.д.).

Таким образом, современная теория портфельных инвестиций представляет собой статистический анализ, целью которого является выбор оптимального портфеля ценных бумаг с приемлемым уровнем риска. С позиции инвесторов использование данной теории полезно в процессе выработки и оценки компромисса между доходом и расходами, связанными с нивелированием риска, что, в конечном счете, отразится на эффективности инвестиционной деятельности.

#### Литература:

1. Fisher, I. The Theory of Interest, Augustus M. Kelley, Publishers. New York, 1965 (Reprinted from the 1930 edition).
2. Keynes, J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. Macmillan Cambridge University Press, for Royal Economic Society. New York, 1936.

3. Markowitz, H. Portfolio Selection // Journal of Finance, 1952, vol. 7, no. 1, pp. 77–91.
4. Tobin, J. The Theory of Portfolio Selection / J. Tobin // Theory of Interest Rates / Ed. by F. H. Hahn, F.P. R. Brechling. — London: MacMillan, 1965. — № 6. — Pp. 3–51.
5. Sharpe, W. F., Portfolio Theory and Capital Markets. / Sharpe W. F. — New York: McGraw-Hill, 1970. — 266 p.

## Методы и инструменты эффективного управления

Терновская Анастасия Дмитриевна, студент;  
 Мостовая Виктория Сергеевна, студент;  
 Ларина Анна Андреевна, студент  
 Дальневосточный федеральный университет

Если вы производите качественную продукцию и в полной мере удовлетворяете своих клиентов, то вы неизбежно будете в течение долгого времени успешны в вашей деятельности.

У вас есть ровно 168 часов в неделю — ни больше ни меньше. В действительности, вы должны тратить 56 из них на сон, у вас есть маленькие ежедневные задачи, которые составляют ваш день. Вы должны максимально использовать ваше рабочее время для того, чтобы именно за эти часы выполнить поставленные перед вами задачи. Будьте сосредоточены и сфокусированы только на одной из этих задач, делайте все постепенно, и вы успеете выполнить больше.

В какой-то момент вы должны решить, хотите ли вы или нет, но вам необходимо создать команду для того, чтобы помочь вашему бизнесу продолжить расти. Конечно, вы могли бы вести ваш бизнес в одиночку, но мы уверены, что один вы сможете достигнуть меньших результатов, нежели тогда, когда вы создадите хорошую команду, которая будет нацелена на продвижение вашей компании или организации.

Построение команды отличается от работы в одиночку. Команда сталкивается с целым рядом проблем, которые потребуют от вас разработки новых наборов навыков в качестве предпринимателя.

В этой статье мы собираемся остановиться на некоторых из методов и инструментов, необходимых, чтобы помочь вам построить эффективную команду вокруг вашего растущего бизнеса.

С чего же нам начать?

Хорошая команда управления начинается с процесса отбора. Наиболее важный метод, в ходе которого вы можете понять, что добавление нужных людей в вашей команде — это и есть процесс отбора. Вам необходимо иметь умных, целеустремленных и мотивированных людей в вашей организации, и ваш бизнес будет процветать — именно так, как вы когда-либо себе представляли. Но если вы наймете не тех людей, то ваша организация не будет настолько успешной и вы не сможете достигнуть тех целей, которые вы себе ставили перед тем как создавали ваш бизнес, поэтому этот процесс является очень важным.

Для того чтобы хорошо работать вместе, вы должны научиться хорошо работать в команде. Я знаю, это кажется очевидным, но если вы когда-либо наблюдали за командой из 7-летних мальчиков, которые играют в футбол, вы поймете, что команда выгодно отличается от одиночной работы своей функциональностью. Если вы это поймете, то именно это приведет вас к большим успехам в вашей профессиональной карьере.

Помимо очевидно необходимой личной связи есть несколько качеств, которые нужно учесть при приеме на работу большого количества членов команды.

Мотивация.

Высоко мотивированные члены команды сделают вашу жизнь легче. Именно эта группа людей не будет нуждаться в дополнительной проверке их вовлеченности в рабочий процесс, именно эти сотрудники будут тянуть вашу компанию вверх. Таких людей необходимо периодически поощрять.

Связь.

Связь на любом рабочем месте имеет большое значение. Если вы ведущий разработчик для малого бизнеса, у вас действительно есть время, чтобы давать необходимое количество ответов на интересующие ваших сотрудников вопросы. Вы должны постоянно проводить рабочие встречи среди ваших работников, чтобы они могли высказываться, вы должны быть в курсе всего того, что происходит в вашей организации, так вы будете расти, и ваша компания с каждым днем будет становиться все мощнее и мощнее.

В процессе найма на работу обратите внимание, как соискатели общаются и как они реагируют на вопросы, прежде чем их нанимать.

Наиболее эффективные методы для управления вашей командой.

Методом проб и ошибок, вы узнали, как брать интервью у потенциальных новых клиентов, как распознать «плохие яблоки» в начале процесса общения и какая тактика общения наиболее эффективна.

Рост вашей команды и необходимость управления ею потребуют от вас совершенно новый набор навыков, который вам необходимо получить. Попробуем привести

некоторые идеи, которые помогут вам сориентироваться в этом процессе.

Организация эффективного процесса собеседования.

Процесс интервью — это ваш базовый элемент, своего рода фильтр, который помогает вам отобрать наиболее перспективные кандидатуры для вашей компании, это именно то, что помогает вам избавить себя от лишних проблем в будущем. Первое впечатление очень важно, и вы должны обратить пристальное внимание на свое шестое чувство на этой стадии игры.

Мы уже упоминали ранее, насколько важно общение для здоровой и эффективной команды. Используйте процесс интервью, чтобы отфильтровать соискателей с плохими коммуникативными навыками. Можно также рассмотреть вопрос о создании пробного проекта. Например, если вы хотите отобрать нового кандидата для вашей команды, вы можете организовать время для проверки. Предоставить человеку какую-то проблему, а затем наблюдать, как он ее решает и сколько альтернативных способов для ее решения он будет способен вам предложить. Некоторые менеджеры используют подобные методы, однако они могут несколько усложнить процесс.

Добавление нового члена команды может быть напряженным процессом для вас и вашего нового сотрудника. Это мало чем отличается от того, как вы впервые начинаете работать с новым клиентом. Начальную стадию этого процесса для вас и вашего сотрудника можно охарактеризовать как период неопределенности. Разработка стандартной адаптационной процедуры может помочь уменьшить беспокойство для вас обоих.

Любой новый член команды будет иметь много вопросов. Чем больше вы готовы отвечать на них, тем более гладким будет адаптационный процесс. Первая неделя или две работы с новым сотрудником или подрядчиком — это хорошее время, чтобы наметить ваши ожидания, объяснить особенности вашего рабочего процесса и вообще

довести их до такой скорости, с какой вы бы хотели запустить ваш бизнес процесс.

Счастливые сотрудники и подрядчики имеют более высокую производительность. Вы должны дать им достаточное количество свободы и возможность быть счастливыми на рабочем месте, именно это будет являться одной из составляющей высокопроизводительной работы вашей команды. Возможность совмещать работу и семейную жизнь становится все более важным пунктом, которые невозможно не учитывать. Уважение к личной жизни работника, внимание к его желаниям, может помочь им чувствовать себя более лояльными по отношению к вашему бизнесу. Не стоит забывать о том, что у каждого из нас разные биоритмы, кто-то имеет более высокую производительность труда вечером, кто-то ночью.

Скорее всего, вы уже поняли важность общения, когда дело доходит до ваших клиентов. Вы, вероятно, не будете удивлены, узнав, что управление эффективной командой требует такого же уровня общения. Существуют некоторые из инструментов, которые можно использовать для общения, но более важными являются такие факторы, как частота, открытость и предмет общения. Открытость общения и ее предмет — две разные вещи, важные для эффективного общения с вашей командой. Ни один сотрудник или подрядчик не любит чувствовать, что он не имеет голоса. Поощрение открытого общения между всеми членами команды необходимо, так как именно идеи и мнения, генерируемые в ходе общения, обеспечивают ценность для команды в целом.

Таким образом, можно сказать, что вам необходимо проанализировать какими методами и инструментами управления вы владеете хорошо, а какими нет, и по результатам анализа решить для себя, в каком направлении вам следует поработать, ведь процесс управления занимает основную часть вашей работы и вы должны владеть им в полной мере.

Литература:

1. Елена Рудавина, Вадим Екомасов: «Большая книга директора по персоналу».
2. Ребекка Боуз, Дайза Байноу: «Методы проведения интервью. Интервью по компетенциям».
3. Ларри Стаут: «Управление персоналом. Настольная книга менеджера».
4. Наталья Володина: «Адаптация персонала. Российский опыт построения комплексной системы».

## Руководство на рабочем месте

Терновская Анастасия Дмитриевна, студент;

Мостовая Виктория Сергеевна, студент;

Ларина Анна Андреевна, студент

Дальневосточный федеральный университет

Психологическая энциклопедия дает несколько определений понятию «руководитель».

1) Руководитель — лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации

деятельности. Руководитель несет юридическую ответственность за функционирование группы (коллектива) перед назначившей (избравшей, утвердившей) его инстанцией.

2) Руководитель — индивид, который наделен властью награждать и наказывать других членов своей группы.

Вы хороший руководитель? Вы двигаетесь в правильном направлении в вашей профессиональной деятельности? Или вы делаете что-то, что могло бы сдерживать максимальную производительность ваших подчиненных?

Большинство людей, на самом деле, находятся где-то между хорошим руководителем и плохим, некоторые же совершенно не могут найти связь между их руководством и производительностью труда их подчиненных. Более глубокое изучение самого процесса руководства позволит вам повысить производительность вашей компании, организации, поможет вычленивать выпадающие звенья, а именно тех сотрудников, которые в малой степени содействуют успеху компании или же наоборот открыть новые способности у ваших подчиненных.

Руководство на рабочем месте относится к управлению людьми, а не к управлению вещами. И, как мы уже раньше определили, лидерство означает отправку стандартных сообщений, которые большинство людей используют для того, чтобы осуществлять свою деятельность. Это означает, что вы должны трудолюбиво, кооперативно, открыто, с уважением, заботливо, честно, аккуратно и чисто выполнять свою работу. Таким образом, мы говорим, что все сотрудники должны действовать в данном направлении, а именно в направлении этих самых стандартов.

Как создается опыт руководства сотрудника? Лидер получает его благодаря поддержке, предоставленной руководством, и качеством этой поддержки, которая диктует качество их работы. Поддержки бывают двух видов: материальные и нематериальные.

Материальная поддержка может выражаться в обучении, предоставлении инструментов, материалов, деталей, технических консультаций, документации, информации, правил планирования, обеспечения дисциплин, направлений, процедур, и т.д.

Нематериальная поддержка выражается в стимулировании таких факторов, как чувство уверенности, моральный дух, доверие, уважение к цели, автономия, ответственности, участие и расширения прав и возможностей сотрудников.

Что значит для вас слово начальник? Для большинства людей это человек, который имеет власть над другими, а для других это человек, который может быть своего рода наставником, к которому всегда можно обратиться за помощью, попросить совет. При этом вы будете уверены в том, что знания, которые вы получаете, являются объективными и взвешенными, содействующими выполнению ваших желаний и целей.

Сейчас попробуем более конкретно определить те аспекты, которые приводят к хорошему руководству, а какие к плохому.

Хорошее руководство.

Для того чтобы получить на выходе лучшие продукты и услуги на рынке, все сотрудники должны относиться к своей работе и своим клиентам с большим уважением и заботой. Из этого следует, что хорошее руководство требует должного отношения к сотрудникам — чем выше уважение и забота к вашим сотрудникам, тем больше вы интесуетесь удовлетворенностью процессом их деятельности.

Помните, что это естественный закон. Вам необходимо трепетно относиться к чувствам и эмоциям ваших сотрудников, быть заинтересованным в их начинаниях, а также, что немаловажно, стараться быть для них помощником, который всегда сможет прийти на помощь, только после этого вы сможете по-настоящему стать хорошим начальником, авторитет которого будет очень высоким. Ваши сотрудники будут относиться к своей работе, клиентам, коллегам и управлению именно так, как вы их научили. Они будут следовать вашему примеру во всем, поэтому именно от вас зависит то, как будут работать ваши сотрудники.

Что же тогда характеризует хорошее руководство?

Необходимо выслушивать ваших сотрудников, в том числе подчиненных вам менеджеров, удовлетворять их жалобы.

Позволять каждому человеку высказаться, а главное быть услышанным, более того необходимо дать понять сотруднику, что именно его мнение является авторитетным, именно это даст хороший стимул.

Доверять им, когда они выполняют какую-то работу.

Отдавать приказы или устанавливать видения, цели и задачи, но быть уверенным в том, что эти задачи были поняты сотрудниками, поскольку от того насколько они поймут те или иные задачи, которые вы перед ними поставили, будет зависеть результат их решения.

Каждый человек хочет быть услышанным и хочет, чтобы его уважали. Каждый человек может внести свой вклад. Вам необходимо выслушивать и отвечать на запросы уважительно, использовать по максимуму весь потенциал творчества ваших сотрудников, постоянно повышать их мотивацию, все время стараться делать их работу более продуктивной. Все это повышает их моральный дух, дает им возможность проявлять большую гордость за свою работу. При выполнении данного условия, сотрудники в буквальном смысле будут любить приходить на работу. Хорошее руководство умножает все: творчество, инновации и управление производительностью.

Что значит плохое руководство?

Плохое руководство характеризуется попытками контролировать сотрудников через приказы, политику, правила, цели, задачи, отчеты, видение, бюрократию. Плохой руководитель бросает все силы сотрудников на выполнение того, что, по его мнению, удовлетворяет процессу производства продуктов и услуг. В этом режиме, руководство само по себе решает, что, когда и как делать, и выслушивает своих подчиненных очень небрежно, если вообще слушают.

Что отличает плохое руководство?

Заказы, политика, правила, цели, задачи, отчеты, видения и изменения, все только для того чтобы заставить

сотрудников работать, но это не всегда срабатывает. Именно это и отличает хорошее руководство от плохого, необходимо видеть грань между напором и лояльностью к своим подчиненным.

Будучи не в состоянии слушать жалобы и предложения, плохой руководитель также оставляет своих сотрудников в состоянии непонимания того, что именно от них требуется, им постоянно приходится догадываться, а если же они все-таки решатся обратиться в личном порядке к своему «плохому» руководителю, то он, как говорилось раньше, попросту не захочет их выслушать.

Плохое руководство отключает естественный творческий потенциал, инновации и производительность труда каждого работника и медленно, но верно деморализует их. «Я знаю лучше, чем ты» и «всем тихо и слушать меня» — именно такие люди зачастую слышат от своих работодателей, именно после таких слов большинство будет действовать как роботы, которые только и делают, что ждут инструкций.

Руководство играет наиболее важную роль в любой организации и от того, насколько эффективна организационная

система, зависят экономические характеристики компании. Однако не стоит забывать о вовлечении сотрудников в деятельность компании, т.е. не стоит делать упор лишь на руководство, необходимо уделять внимание в равной степени руководству и штатным сотрудникам компании.

Таким образом, следует отметить, что стать хорошим руководителем очень непросто, этому стоит обучаться каждый день. Вам придется столкнуться с большим количеством сложных ситуаций, в которых вы будете должны, прежде всего, думать не о своих амбициях и желаниях, а о состоянии ваших сотрудников, ведь именно от них, как говорилось ранее, будет зависеть успех вашей компании.

Хороший руководитель, по нашему мнению — это лидер. Есть много определений слова лидер. Лидером может быть генеральный директор организации или сотрудник, который ведет свою команду к успеху за кулисами. Лидер может использовать официальные полномочия и власть, но также часто великие лидеры используют в работе вдохновение, убеждения и личные связи. Руководитель — это не только должность, руководитель — это действие.

#### Литература:

1. «Лидер без титула», Робин Шарма.
2. «21 неопровержимый закон лидерства», Джон Максвелл.
3. «Эмоциональный интеллект 2.0», Тревис Бредбери.
4. «7 навыков высокоэффективных людей», Стивен Кови.

## Исследование влияния различных групп факторов на уровень инвалидности в РФ

Токмакова Анастасия Андреевна, студент;  
Голиков Ростислав Владимирович, студент  
Курский государственный медицинский университет

*В статье проведено исследование влияния экологических, производственных, социальных и медицинских факторов на показатель инвалидности за период 2000–2014 гг. Основным методом исследования выступили эконометрические модели, полученные на основе анализа парной и множественной регрессий.*

*Ключевые слова: инвалидность, травматизм, деформации, регрессия, РФ*

**И**нвалидность в последнее время все чаще воспринимается как один из возможных социальных статусов и не означает для человека исключенность из жизни, отвергнутость обществом. Многочисленные примеры показывают, что инвалидность не закрывает человеку доступ в театры, парки, даже на спортивные площадки, оставляет возможность для посильной работы. Более того инвалидность дает определенные права и льготы, которым наше государство уделяет все большее внимание, а социально-инфраструктурные условия постоянно улучшаются, хотя относительно развитых стран остаются на низком уровне обеспечения качества жизни.

Признание гражданина инвалидом осуществляется при проведении медико-социальной экспертизы исходя из комплексной оценки состояния организма гражданина на основе анализа его клинико-функциональных, социально-бытовых, профессионально-трудовых и психологических данных с использованием классификаций и критериев, утверждаемых Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации. Условиями признания гражданина инвалидом являются:

1) нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами;

2) ограничение жизнедеятельности (полная или частичная утрата гражданином способности или возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, контролировать свое поведение, обучаться или заниматься трудовой деятельностью);

3) необходимость в мерах социальной защиты, включая реабилитацию.

К факторам, способствующим инвалидизации населения в РФ, следует отнести экологически и производственные факторы, а также травматизм и несчастные случаи и факторы по медицинским показателям.

Экологические факторы выражаются изменением в структуре, характере патологии состояния здоровья и смертности населения, что объясняется географическими, природно-очаговыми, геохимическими особенностями территорий, а также глобальными техногенными преобразованиями и изменениями окружающей среды. Значительные изменения состояния здоровья взрослого и детского населения в очагах экологического риска являются категорией эколого-экономической. Качество здоровья населения является лимитирующим фактором стратегии социально-экономического развития городов, регионов, территорий.

Производственные факторы, к которым относятся вопросы охраны и укрепления здоровья работающего населения — одна из важнейших проблем медицины труда и здравоохранения. Анализ состояния здоровья работающих в России свидетельствует о его ухудшении в последние годы в связи с высоким уровнем травматизма на производстве и увеличением профессиональной заболеваемости, хотя последняя остается несопоставимо меньшей по сравнению с другими индустриальными странами.

Рассматривая первичную инвалидность взрослого населения, можно сделать вывод, что она обусловлена болезнями системы кровообращения, еще 10% — злокачественными новообразованиями, по 4–6% новых инвалидов ежегодно прибавляют болезни нервной системы, травмы, психические расстройства, болезни органов дыхания и болезни костно-мышечной системы [5].

Для проверки гипотезы о влиянии численности лиц, получивших тяжелый вред здоровью от преступных посягательств, и численности лиц, получивших вред на производстве, на численность лиц, признанных инвалидами на 10 тыс. населения, в период в 2000 по 2014 гг. нами использовался корреляционно-регрессионный метод. Алгоритм его использования основывается на теоретической базе, представленной в следующих исследованиях [1, 4, 6].

Множественный коэффициент линейной корреляции между численностью инвалидов (результативный признак —  $y$ ) и численностью лиц, получивших тяжелый вред здоровью от преступных посягательств (регрессор —  $x_1$ ), и численностью лиц, получивших вред на производстве (регрессор —  $x_2$ ), равен 0,8. Это свидетельствует о высоком уровне совокупного влияния используемых в ис-

следовании факторов. Коэффициент детерминации показал, что этими факторами описывается 64% вариации результативного признака. Стандартная ошибка отклонения, которая показывает, на сколько в среднем мы ошибаемся, оценивая значение зависимой переменной по найденному уравнению регрессии при фиксированном значении независимой переменной, равна 28,17 тыс. чел. Таким образом, это все свидетельствует о высоком качестве полученной модели.

Для проверки адекватности модели используем F-критерий Фишера — статистический критерий, тестовая статистика которого при выполнении нулевой гипотезы имеет распределение Фишера (F-распределение), и t-критерий Стьюдента — статистическая проверка гипотез (статистических критериев), основанная на распределении Стьюдента. F-критерий критический = 8,08, что превышает табличный, равный 4,256.; t-критерий критический = 3,05, больше табличного, равному 2,28. Превышение критического критерия над табличным говорит о том, что исследуемая модель адекватна. Следует отметить, что значение t-критерия  $> 3$ , а это подтверждает высокую значимость использования параметров.

Эластичность по первому фактору ( $x_1$ ) = 1,63, значит, среднее значение показателя инвалидности ( $y$ ) повысится на 1,63%, при изменении травм, полученных от преступных посягательств ( $x_1$ ) на 1%. Проблема травматизма, полученного в результате преступных деяний, высоко эластично влияет на результативный признак. Причина этому — недостаточно эффективное обеспечение безопасности населения. Для ее предотвращения необходимо осуществлять специальные научные исследования и создать идеологию социальной защиты граждан, а в ее рамках теорию обеспечения безопасности граждан от криминальных угроз, защиты личности от преступлений. Необходима новая модель управления процессами борьбы с преступностью и обеспечения безопасности граждан от преступных посягательств.

Эластичность по второму фактору ( $x_2$ ) = -0,52, следовательно, среднее значение показателя инвалидности ( $y$ ) снизится на 0,52%, при изменении производственных травм ( $x_2$ ) на 1%. Анализ несчастных случаев на производстве показал, что к причинам их возникновения относятся нарушения трудовой дисциплины, ненадлежащее исполнение должностных обязанностей, неосторожность исполнителей производственных процессов, нарушения требований инструкций, неудовлетворительная организация производства работ, недостатки в обучении работников. Примерно в 5 процентах производственный травматизм связан с опасными технологическими факторами, в остальных случаях он возникает из-за действий персонала, у которого отсутствуют знания о профессиональных рисках и который не знает, что можно предпринять в возникшей ситуации. Для исправления этой проблемы, всем заинтересованным специалистам совместно с профсоюзными органами надо добиваться включения в соглашения по охране труда мероприятий, направленных на уstra-

нение опасных и вредных производственных факторов на рабочих местах, анализировать и изучать причины, приводящие к травмам, с последующим обсуждением на оперативных совещаниях, заседаниях профкомов.

Таким образом, модель исследования является надежной для проверки гипотезы и свидетельствует о значимом влиянии численности лиц, получивших тяжелый вред здоровью от преступных посягательств, численности лиц, получивших вред на производстве, на численность лиц, признанных инвалидами.

Как было упомянуто выше, значительные изменения состояния здоровья взрослого и детского населения происходят в очагах экологического риска. Поэтому нами использовался метод парной регрессии для изучения характера влияния экологических факторов на инвалидность, где в качестве регрессора использована величина выбросов, загрязняющих атмосферу веществ. Основную важность в исследованиях парной связи в системе здравоохранения следует уделять коэффициентом парной корреляции [2, 3].

В нашем случае связь между исследуемыми показателями прямая и очень тесная, о чем свидетельствует коэффициент корреляции равный 0,88. В результате, моделью парной регрессии описывается 77% вариации результативного показателя. При этом стандартная ошибка данной модели меньше (14,86 тыс. чел), чем в модели факторов производственного влияния. Это говорит о высоком качестве полученной модели, адекватность которой подтверждена критериями: F-критерий = 30,88 (больше табличного), t-критерий = 4,63 (больше табличного), значит, изучаемая модель адекватна. t-критерий > 3, следовательно, этот показатель значим, и модель можно смело использовать проверки выдвинутой выше гипотезы.

#### Литература:

1. Елисеева, И. И. Эконометрика: учеб. для студентов высших учеб. заведений по специальности 080601 «Статистика» и другим междисциплинар. специальностям — М.: Проспект, 2011. — 288 с.
2. Зюкин, Д. А. Исследование взаимосвязи социально-экономических факторов развития системы здравоохранения региона / Д. А. Зюкин, Е. В. Репринцева, Н. М. Сергеева, Е. Ю. Перькова, Н. Г. Галкина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 1—2. с. 218—221.
3. Куркина, М. П. Применение корреляционно-регрессионного метода в оценке использования трудовых ресурсов в здравоохранении / М. П. Куркина, Д. А. Зюкин, О. В. Власова, С. А. Беляев, М. Н. Наджафова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12—6. с. 1101—1104.
4. Построение эконометрических моделей: учебное пособие / С. А. Беляев, Н. С. Бушина, О. В. Власова и др.; Под общей редакцией Д. А. Зюкина. — Курск: «Деловая полиграфия», 2015. — 61 с.
5. Технологии антикризисного управления региональным здравоохранением: Монография / Беляев С. А., Бурнадз Т. И., Бушина Н. С. и др.; ГБОУ ВПО «Курский государственный медицинский университет». Курск, 2013. — 232 с.
6. Теория и практика применения корреляционно-регрессионного анализа в исследованиях: монография / Под общей редакцией В. В. Жилина. — Курск: «Деловая полиграфия», 2016. — 80 с.

С помощью парной регрессии нами также оценено влияние на инвалидность фактора врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения (берем показатель в тыс. чел). Коэффициент корреляции (равный 0,83) показал очень тесную связь между изучаемой парой показателей. Соответственно, изучаемым фактором можно описать 69% вариации результативного признака.

Таким образом, инвалидность зависит не только от биологического состояния здоровья человека, а и от внешних факторов, воздействующих на него. На основании проведенных исследований к таким факторам можно отнести загрязняющие воздух выбросы, травматизм на производстве и от преступных посягательств, а также врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения, которые непосредственно взаимосвязаны с показателем инвалидности.

Существуют различные пути для того чтобы снизить количество численности инвалидов. Например, руководителям органов здравоохранения и медицинских учреждений целесообразно сформировать на территориальном уровне базу данных лиц, признанных инвалидами, тем самым проследить изменения уровня инвалидности населения. Необходимо повысить качество работы медперсонала по улучшению медицинской активности инвалидов путем мероприятий, направленных на охрану здоровья, вести учет объема выполненных медицинских услуг по их профилю, анализировать факторы, которые влияют на формирование установки инвалидов, совершенствовать инфраструктуру учреждений, занимающихся реабилитацией инвалидов и, соответственно, следить за качеством самих реабилитационных услуг.

## Бухгалтерская (финансовая) отчетность как информационная база финансового анализа

Трушкина Алина Викторовна, магистрант  
Государственный университет управления

Рыночная экономика в России утверждает свои позиции. Ключевым ресурсом рыночной экономики бесспорно является информация. Тот, кто владеет информацией, владеет всем. Само понятие информации в современной экономике, на мой взгляд, модифицировано. Сегодня это оперативные, зачастую инсайдерские, наиболее точные данные, используемые для анализа, позволяющие принимать грамотные, взвешенные, учитывающие многочисленные факторы решения в короткие сроки. Официально подтвержденную финансовую информацию о любой относительно крупной компании можно получить с её сайта. Это могут быть различные разрозненные показатели в статьях, годовых отчётах, статистических данных, однако наиболее полную информацию о финансовом положении, результатах деятельности организации, пригодную для экспресс- и углубленного финансового анализа несомненно предоставляет бухгалтерская финансовая отчётность.

В качестве аналитической базы бухгалтерская финансовая отчётность используется заинтересованными пользователями финансовой информации, к которым относятся как внутренние пользователи (менеджмент, экономисты, финансисты), так и внешние пользователи (акционеры, инвесторы, конкуренты). Так, финансисты организации используют данные отчётности в оперативном текущем режиме для целей оценки результатов деятельности, оперативного планирования, обоснования конкретных управленческих решений производственного, инвестиционного характера. Инвесторы оценивают не только текущее финансовое положение организации и результаты деятельности, но и используют информационную базу отчётности в динамике для отслеживания тенденций деятельности и построения обоснованного прогноза финансовых результатов.

Так как мы живём в период развития рыночной экономики, основной целью любой коммерческой организаций является получение прибыли, которое возможно только при умелом управлении финансами и финансовыми потоками. Такие вопросы, как: есть ли в организации свободные денежные средства для более выгодного их вложения, куда их стоит вложить, как распределить финансы, чтобы погасить обязательства (кредиторскую задолженность, кредиты и займы), успев воспользоваться финансами других компаний (многие компании не спешат погашать кредиторская задолженность, так как это своеобразный беспроцентный заём, при условии, что нет крупных штрафов за просрочку платежа), какую политику проводить по истребованию дебиторской задолженности, стоит ли привлекать сторонние финансы (займы, кре-

диты), какова их целесообразность и эффективность — возникают перед современными организациями практически каждый день. Их грамотное разрешение зависит от наличия у принимающего решения руководства соответствующей информации, которую в большом объёме предоставляет финансовая отчётность.

Каждая форма бухгалтерской отчётности отражает конкретный аспект деятельности организации, поэтому используется в соответствующих целях. Так, бухгалтерский баланс является информационной базой для анализа финансового положения организации, так как отражает величину имущества и источников его формирования на определённую дату. Отчёт о финансовых результатах предоставляет информацию для анализа результатов деятельности компании, рентабельности. Бухгалтерский баланс и Отчёт о финансовых результатах являются обязательными для публикации формами, зачастую используются в аналитических целях совместно, так как многие относительные качественные показатели рассчитываются исходя из данных, отражённых в этих двух формах (рентабельность активов, капитала, оборачиваемость активов, др.). Отчёт о движении денежных средств предоставляет информацию о наличии на начало и на конец периода, направлениях притока и оттока денежных средств в разрезе операционной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Бухгалтерская финансовая отчётность является публичной формой отчётности, поэтому стоит полагать, что информация, отражённая в отчётности доступна многим заинтересованным пользователям, однако каждая группа заинтересованных пользователей использует имеющиеся в отчётности данные по своему усмотрению исходя из стоящих перед ней задач.

Информационная база бухгалтерской финансовой отчётности предоставляет достаточно широкие возможности для анализа, составления прогнозов, планов, несмотря на то, что тенденцией отражения публичной отчётной информации многих компаний стал принцип «чем меньше, тем лучше». То есть организации раскрывают только требуемую согласно стандартам составления отчётности информацию, предоставляя на суд общественности лишь тот необходимый «минимум», стараясь раскрыть деятельность компании в нужном благоприятном свете.

Обычно бухгалтерская финансовая отчётность используется в аналитических и управленческих целях внешними заинтересованными пользователями финансовой информации. Для внутренних пользователей формируется более расширенная база, однако зачастую организациями формируется аналитический баланс для внутренних целей.

Данный аналитический баланс имеет форму, аналогичную утверждённой Приказом № 66 «О формах бухгалтерской отчётности организаций», однако показатели такого баланса более аналитичны за счёт расшифровки агрегированных показателей. Так, например, дебиторская задолженность может быть показана по срокам возникновения, основные средства — по группам основных средств. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах также несут большие аналитические возможности, поэтому вместе с основными формами отчётности используются для анализа.

Современный инструментарий финансового анализа очень богат. В зависимости от целевой направленности анализа заинтересованными пользователями используются различные методы и подходы. В целом, весь имеющийся в распоряжении аналитиков инструментарий можно разделить по степени детализации на инструментарий экспресс-анализа и углубленного анализа финансовой информации. Экспресс-анализ может провести любой заинтересованный пользователь на основе агрегированного Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах, так как не всегда в распоряжении пользователей есть иная, в том числе и более аналитичная финансовая информация. Плюсом такого анализа также являются относительно небольшие временные затраты на проведение соответствующих расчётов. Стоит отметить, что даже экспресс-анализ отчётности может дать ответы на многие вопросы, позволяет чётко оценить финансовое положение и результаты деятельности анализируемой организации, сделать соответствующие выводы.

В качестве примера использования бухгалтерской финансовой отчётности в качестве информационной базы анализа возьмём финансовые отчёты за 2015 год двух крупнейших компаний металлургической отрасли: ПАО «НЛМК», Холдинг «Металлоинвест». Публичное акционерное общество «Новолипецкий металлургический комбинат» и его дочерние компании является одним из лидеров мировой металлургии с полным циклом производства. Группа является крупнейшим в России производителем стальной продукции, осуществляет деятельность в рамках горнодобывающего сегмента. [8] «Металлоинвест» — горно-металлургический холдинг, в который входят горно-рудные и металлургические предприятия. [9]

В рамках проведённого на основе бухгалтерской финансовой отчётности компаний экспресс-анализа можно сформировать ряд выводов. Структура актива баланса ПАО «НЛМК» относительно стабильна: около 50% активов представлено основными средствами, по 13% приходится на краткосрочные финансовые вложения и запасы в 2015 году, дебиторскую задолженность и запасы в 2014 году. Структура пассивов представлена капиталом (более 50% пассивов), долгосрочными займами (более 25% пассивов и % обязательств), до 20% обязательств приходится на кредиторскую задолженность, до 15% — на краткосрочные заёмные средства. [2] Таким образом, коэффициент текущей ликвидности компании в 2015 году

равен 2,83, в 2014 году — 2,37. Коэффициент оценивается как приемлемый для отрасли, так как пороговое значение коэффициента от 1,5 до 2,5, и говорит о хорошей платёжеспособности компании. Вывод подтверждает и расчёт коэффициента автономии, который равен в 2015 году — 0,58, в 2014 году — 0,6 (больше норматива в 0,5) — и говорит о независимости компании от заёмных средств. Однако коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2015 и 2014 годах отрицательный, что говорит о недостаточной обеспеченности организации собственными источниками финансирования оборотного капитала. Финансовая устойчивость организации оценивается как нормальная. [3]

Теперь обратимся к результатам деятельности организации. Чистая прибыль компании за 2015 год по сравнению с 2014 годом выросла на 25%, что безусловно оценивается положительно и говорит о развитии компании, растущих темпах производства. Рентабельность продаж компании в 2015 году равна 12%, в 2014 — 7,5%, что говорит о её значительном росте. Рентабельность затрат также растёт: в 2015 году она составила 17,6%, в 2014 году — 10,5%. [1] Однако оборачиваемость оборотных активов снижается с 2,65 в 2014 году до 2,15 в 2015. Оборачиваемость дебиторской задолженности также снижается, что сигнализирует о необходимости обращения организации на балансовые показатели, изменении подхода к истребованию задолженности. [4]

Отчёт о движении денежных средств позволяет получить информацию о входящих и исходящих потоках денежных средств. Так, ПАО «НЛМК» имеет положительный денежный поток от операционной деятельности и отрицательные от финансовой и инвестиционной. Это нормальная ситуация для отрасли и предприятия соответствующего уровня, так как организацией осуществляется приобретение и строительство основных средств, финансовых вложений, погашение полученных займов и выплата дивидендов, перечисленные потоки формируют уменьшение денежных средств от финансовой и инвестиционной деятельности. [7]

Структура баланса «Металлоинвеста» сходна со структурой ПАО «НЛМК». Так, большую долю в активе баланса занимают основные средства: в 2015 году доля основных средств в активе баланса равна 26%, в 2014 году — 28%, около 10% занимают права на добычу полезных ископаемых, 34% — финансовые вложения в 2015 году 28% — в 2014. Запасы и дебиторская задолженность занимают около 5–6% соответственно, как в 2015, так и в 2014 году. Такая структура актива объясняется спецификой отрасли, так как большая часть актива представлена основными средствами — дорогостоящим оборудованием, заводами. Пассив баланса представлен долгосрочными кредитами и займами (около 56% пассива в 2015 и 2014 годах). Около 10% пассива приходится на краткосрочные кредиты и займы. Доля кредиторской задолженности в пассиве — около 5% на конец года. [5]

Коэффициент текущей ликвидности холдинга в 2015 году равен 1,81, в 2014—2,46, коэффициент снижается, однако остаётся на приемлемом уровне. Коэффициент обеспеченности собственными источниками формирования оборотных активов отрицательный, что говорит о недостаточности собственного капитала для обеспечения оборотных активов холдинга. Коэффициент автономии организации в 2015 и 2014 годах равен 0,23, что недостаточно и говорит о зависимости организации от заёмных источников финансирования. Финансовое положение оценивается как неустойчивое, что подтверждается анализом Отчёта о финансовых результатах. [6]

Уже второй год (согласно данным Отчёта о финансовых результатах) холдинг получает совокупный убыток, однако его величина в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизилась на 84%. Рентабельность продаж, рассчитанная по прибыли за год в 2015 году равна 5%, в 2014 году — 1%,

оценивается как низкая. Рентабельность затрат равна 10% и 2% соответственно. Рост рентабельности может оцениваться как положительный факт в деятельности холдинга. Оборачиваемость оборотных активов снижается в 2015 году по сравнению с 2014 годом с 2,39 до 2,26, то же происходит и с дебиторской задолженностью.

Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности в 2015 и 2014 годах положительна, от инвестиционной и финансовой — отрицательна, что в целом оценивается как нормальное, типичное отражение денежных потоков холдинга.

Таким образом, бухгалтерская отчётность организации, находящаяся в открытом доступе, предоставляет широкие возможности для анализа финансового положения организации, результатов её деятельности, принятия на основе результатов анализа обоснованных управленческих решений.

#### Литература:

1. Бальжинов, А. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А. В. Бальжинов, Е. В. Михеева — Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 200. — 119 с.
2. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л. Т. Гиляровская [и др.]. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 360 с.
3. Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: учеб. / Л. Т. Гиляровская — М.: Юнити-Дана, 2004. — 615 с.
4. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчётности: учеб. / О. В. Ефимова, М. В. Мельник — «Омега-Л», 2006. — 499 с.
5. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Н. П. Любушин — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Юнити, 2009. — 446 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. / Г. В. Савицкая. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 170 с.
7. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учеб. / [под ред. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калинин, проф. И. И. Мазуровой]. 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2010. — 513 с.
8. <http://nlmk.com/ru/>
9. <http://www.metalloinvest.com/>

## Развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан

Усманова Насиба Юнусовна, старший преподаватель;  
Иргашев Анвар Фарходович, научный сотрудник  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

**М**алый бизнес и частное предпринимательство — это сфера приложения труда и источник доходов значительной части населения. Это наиболее гибкая часть рынка труда, поглощающая основную массу трудовых ресурсов невысокой квалификации и с недостаточным опытом, желающих иметь гибкий рабочий день. Часто только здесь могут найти работу социально уязвимые слои населения: женщины, молодые люди, впервые ищущие работу, имеющие невысокий уровень образования и трудового опыта

Малый бизнес стал одним из важных факторов экономического развития и в нашей стране. Развитие малого бизнеса — одно из главных направлений структурных преобразований в экономике Узбекистана. Этот сектор создает необходимую атмосферу конкуренции, способствует созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения.

Для развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан имеются большие

возможности, так как наш народ испокон веков занимается мелким предпринимательством: гончары, ювелиры, кондитеры, ткачи и другие ремесленники производили домашнюю утварь, орудия труда, ювелирные украшения, золотошвейные изделия, одежду, обувь и другие продукты индивидуально или с членами своих семейств в своих маленьких мастерских. Основная часть этих товаров отправлялась на продажу по Великому шелковому пути. Развитию малого бизнеса способствовали благоприятные природно-климатические условия, трудолюбие народа, богатые сырьевые ресурсы.

В современном Узбекистане малый бизнес представляют индивидуальные предприниматели, микрофирмы, малые предприятия, а также дехканские и фермерские хозяйства.

Для обеспечения максимально благоприятной бизнес-среды субъектам предпринимательства предоставляются различные льготы и преференции, а также оказывается всесторонняя поддержка. Приватизация является основой формирования многоукладной экономики и дальнейшего развития рыночных отношений. За годы независимости приватизировано около 86,7 тысячи единиц государственных предприятий и объектов. В результате возник новый для Узбекистана социальный слой общества — класс собственников численностью около 6,5 млн. человек. Наряду с приватизацией высокими темпами развивался и малый бизнес, что в свою очередь составило основу формирования рыночной экономики и конкурентной среды в Узбекистане.

Как было отмечено в докладе Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 г. и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 г., доля малого бизнеса и частного предпринимательства в формировании ВВП выросла за период с 2010 г. с 31% до 56%, а в производстве промышленной продукции — с 12,9% до 31,%. В настоящее время в этой сфере экономики трудятся более 76,5% всего занятого населения против 49,7% в 2015 г.

С целью ускоренного развития этого сектора экономики важнейшим приоритетом определено создание благоприятных условий, льгот и преференций, оказание всесторонней поддержки предпринимателям. Именно на это направлена деятельность Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан, созданной по инициативе Президента Ислама Каримова. Имея структурные подразделения во всех регионах страны, в частности, 14 территориальных управлений, 127 информационно-консультационных и бизнес-центров, 14 третейских судов, 3 тренинг-ресурсных центра и 21 унитарное предприятие, ТПП эффективно сотрудничает с органами государственной власти и управления, что способствует неуклонному росту доверия предпринимателей и укреплению партнерства между ними и государством.

Более того, правительством Республики Узбекистан осуществляется определенная работа в деле соз-

дания в стране всесторонне благоприятной бизнес-среды для предпринимательской деятельности и инвестиционного климата, в том числе, совершенствования нормативно-правовой базы, обеспечения целостности льгот и преференций, создаваемых для субъектов малого бизнеса и иностранных инвесторов, предотвращения бюрократических барьеров и преград, возникающих в налаживании и ведении предпринимательской деятельности. В частности, проект закона «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан “О гарантиях свободы предпринимательской деятельности” направлен на дальнейшее стимулирование развития предпринимательства, предоставление большей свободы для деятельности субъектов предпринимательства и упрощение действующей процедуры их организации. В проект закона введена отдельная норма о презумпции правоты субъекта предпринимательства, в соответствии с которой все противоречия и неясности, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности, толкуются в пользу субъекта предпринимательства, а это способствует более полной и надежной защите их законных прав и интересов.

Основная цель Закона “О семейном предпринимательстве” заключается в создании необходимой законодательной базы для развития семейного предпринимательства в различных сферах экономики в качестве важной формы малого бизнеса и частного предпринимательства, усилении правовых гарантий для семейного бизнеса и организации новых рабочих мест. Законом конкретно определены участники семейного предприятия, намечен четкий механизм их регистрации и упразднения, упрощены процедуры подключения семейного предприятия к инфраструктуре. Также намечено упрощенное осуществление процедуры бухгалтерского учета и налогообложения семейных предприятий.

В поддержке субъектов предпринимательства с помощью экономических стимулов важную роль играют налоговые льготы.

Налоговые льготы — это полное или частичное освобождение от уплаты налога юридических или физических лиц, имеющих налогооблагаемую базу согласно налоговому законодательству. Эти льготы внедряются на основе Налогового кодекса Республики Узбекистан, указов и постановлений Президента Республики Узбекистан.

Для семейных предприятий имеются и налоговые послабления: они освобождены от уплаты ЕНП по выручке, которая получена от реализации изделий художественных промыслов и прикладного искусства собственного изготовления (перечень утверждается Кабинетом Министров). Семейная фирма образуется на основе учредительного договора, который заключен между членами семьи, с указанием обязательств личного трудового участия и перечня общего или долевого имущества, вовлеченного в деловой оборот. Также договором, по желанию участников, могут быть определены и условия распределения прибыли, приносимой семейным бизнесом. Прибыль после уплаты налогов и других обязательных

платежей поступает в распоряжение участников и налогообложению не подлежит.

Принципы стимулирования, обеспечивающие развитие малого бизнеса и частного предпринимательства — это предоставление налоговых льгот, применение упрощенной системы налогообложения, льготное кредитование, сокращение периодичности и сроков представления налоговой и бухгалтерской отчетности в государственные налоговые и статистические органы, пути сокращения периодичности налоговых и других проверок.

Зарубежный опыт показывает, что в развитых государствах малые предприятия составляют от 80 до 97 процентов общего числа предприятий, обеспечивают рабочими местами более половины трудоспособного населения, производят до 70 процентов национального продукта. К примеру, в Сингапуре в малом бизнесе занято около 80 процентов всего занятого населения. Оно обеспечивает примерно 4–5 процентов прироста ВВП. В Китае малый бизнес производит большую часть продукции и услуг. Основная часть экспортируемых товаров Китая приходится именно на долю малого бизнеса.

Малый бизнес стал одним из важных факторов экономического развития и в Узбекистане. По итогам 2015 года его доля в производстве валового внутреннего продукта составила 52,5 процента, а в 2010 году — 31 процент. Доля занятых в этой сфере из общей численности занятого населения в 2015 году выросла до 74,6 процента по сравнению с 49,7 процента в 2010 году.

Проведенные исследования показали, что за годы независимости в Узбекистане создана прочная законодательная база, закрепляющая приоритет частной собственности — основы рыночной экономики. Сформированы благоприятный деловой климат и надежные правовые гарантии ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства как важнейшего фактора формирования среднего класса собственников, устойчивого развития экономики страны, создания новых рабочих мест и роста доходов населения.

В результате, за последние десять лет доля малого бизнеса и частного предпринимательства в структуре ВВП страны возросла с 31,0% в 2015 году до 54,0% в 2015 году, общий уровень занятости в различных отраслях экономики за те же годы увеличился с 49,7% до 74,8%. В целом доля доходов от предпринимательской деятельности составляет свыше 47% от совокупных доходов населения.

Если рассматривать по отраслям национальной экономики страны, то в 2015 году доля малого бизнеса и частного предпринимательства в сельском хозяйстве составила 97,9%, производимой продукции, промышленности — 21,0%, сфере инвестиций — 31,6%, строительстве — 69,0%, торговле — 47,0%, оказании платных

услуг — 46,4%, грузообороте — 42,0%, пассажирообороте — 81,3%, экспорте — 18,8% и импорте — 37,4%.

Был существенно упрощен и стал более прозрачным порядок государственной регистрации субъектов предпринимательства и их подключения к инженерно-коммуникационным сетям. Так, в два раза сокращены ставки государственной пошлины за регистрацию, значительно расширен перечень видов деятельности, по которым предельная среднегодовая численность работников малых предприятий увеличена до ста человек, разработан и внедрен механизм по масштабному вовлечению субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства в процесс государственных закупок.

Развитие этого сектора сыграло немаловажную роль и в структуре внешней торговли страны. В 2007 году доля малого бизнеса в экспорте товаров и услуг составила 10,2 процента, в 2015-м — 14,8 процента. Это свидетельствует о том, что производимые отечественными предпринимателями товары и предоставляемые услуги имеют высокую конкурентоспособность и за рубежом. Динамичное развитие малого бизнеса идет благодаря либерализации экономики и созданию качественно новой деловой среды. Это привело к снижению уровня издержек при ведении бизнеса и повышению эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, позволило вкладывать больше средств в развитие производства.

С первых лет создания основ рыночной экономики руководство Узбекистана уделяло большое внимание разработке законодательно-правовой базы, организации финансовой поддержки, защите прав предпринимателей, подготовке и переподготовке кадров, развитию рыночной инфраструктуры, обслуживающей малое предпринимательство. Сегодня мы видим плоды этой работы. Количество зарегистрированных субъектов малого бизнеса выросло с 182947 в 2000 году до 852975 в 2016-м. Определены основные приоритеты развития этого сектора — создание максимально благоприятной деловой среды для развития бизнеса, реализация мер по предоставлению большей свободы предпринимательству, дальнейшее масштабное сокращение вмешательства государственных и контролирующих органов в финансово-хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства и расширение доступа малого бизнеса к кредитным, сырьевым ресурсам создание необходимых организационных, правовых и финансовых механизмов и условий для развития экспортного потенциала этого сектора.

Достигнутые результаты и осуществленные меры за годы независимости, направленные на развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, — яркое свидетельство того, что сформирован благоприятный деловой климат, есть все возможности для дальнейшего развития экономики Узбекистана.

#### Литература:

1. Балашевич, М. И. «Малый бизнес: отечественный и зарубежный опыт». Учебное пособие. Минск-2001

- Серван-Жрейбер, Ж. Л. «Ремесло предпринимателя». Москва-2002 г.
- Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год
- Примова, А. А. «Тексты лекций по курсу «Малый бизнес и предпринимательство» Бухара — 2013 г.
- www. Biblioteka. Uz

## Промышленность — ведущая отрасль национальной экономики (на примере Бухарской области Республики Узбекистан)

Хасанова Гулрух Джуманазаровна, кандидат экономических наук, доцент  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Промышленность — крупнейшая ведущая отрасль материального производства. Промышленность снабжает все отрасли народного хозяйства средствами производства и орудиями труда. Развитие национальной экономики, науки, культуры, просвещения, здравоохранения, спорта, туризма и других сфер неразрывно связано с развитием промышленности.

Промышленность объединяет внутри себя рабочих, являющихся главной силой общества. Развитие промышленности влечёт за собой увеличение численности занятых в ней работников, возрастают уровень знаний, мастерство, профессиональный уровень и потенциал кадров.

В связи с тем, что промышленность является ведущей отраслью материального производства, фундаментом всей экономики в целом, в Узбекистане уделяется серьёзное внимание развитию промышленности. Поэ-

тому «несмотря на всё ещё продолжающийся мировой финансово-экономический кризис, в 2015 году валовой внутренний продукт возрос на 8%, объём производства промышленных товаров увеличился на 8%, выпуск продукции сельского хозяйства вырос почти на 7%, объём строительно-монтажных работ возрос почти на 18%.

Годовой бюджет страны был выполнен с профицитом в размере 0,1% от объёма валового внутреннего продукта. Уровень инфляции составил 5,6%, то есть находился в пределах прогнозных значений» [1].

Если рассматривать развитие промышленности на примере Бухарской области Республики Узбекистан, в 2015 году номинальная стоимость валового регионального продукта (ВРП), произведенного в области была оценена в 9488,1 млрд.сум. Темп роста реального объёма ВРП по сравнению с 2014 годом составил 107,5%.

Структура производства ВРП по отраслям:

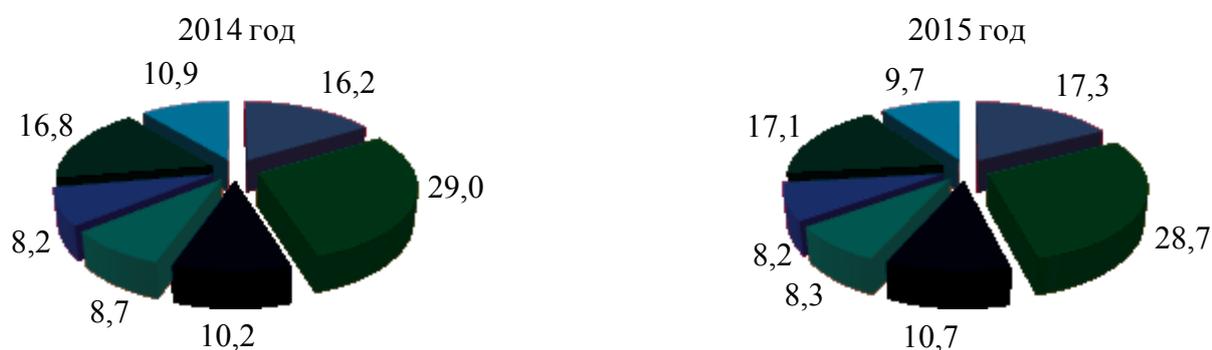


Таблица 1

	По итогам года, в%		2015 год в процентах к 2014 году
	2014 год	2015 год	
<b>Всего</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>107,5</b>
В том числе:			
Промышленность	16,2	17,3	104,9

Сельское хозяйство	29,0	28,7	107,0
Строительство	10,2	10,7	111,7
Транспорт и связь	8,7	8,3	104,7
Торговля и общественное питание	8,2	8,2	110,7
Другие	16,8	17,1	109,0
Налоги на продукцию и экспортно-импортные операции	10,9	9,7	106,5

Объём промышленной продукции области составил 4749,5 млрд. сум, темп роста по сравнению с 2014 годом составил 108%.

За отчетный период было произведено потребительских товаров на сумму 1894,4 млрд. сум, темп роста составил 113,4%. В том числе было произведено продуктов питания

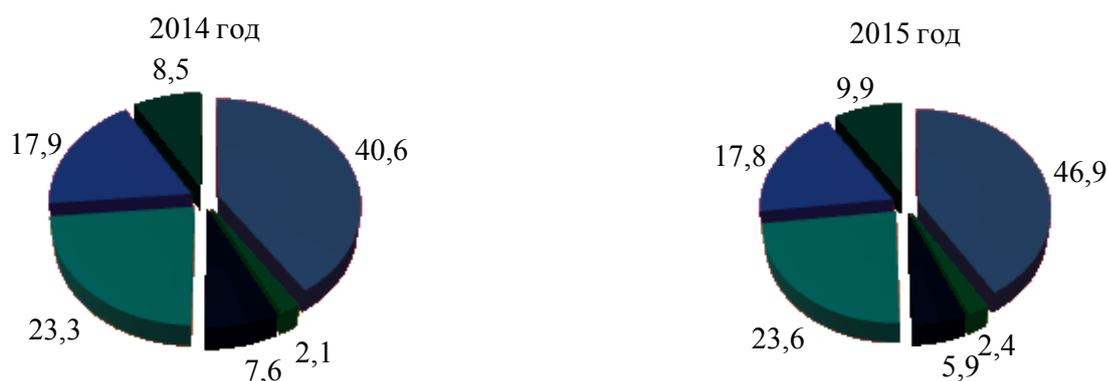
на сумму 850,7 млрд. сум и непродовольственных товаров — на сумму 1043,7 млрд. сум, темп прироста по сравнению с 2014 годом составил 114,6% и 112,4% соответственно.

В таблице 2 представлено производство продукции и потребительских товаров в 2015 году в разрезе отраслей промышленности:

Таблица 2

№	Показатели	2015 год, млн. сум	2015 год в процентах к 2014 году
<b>1.</b>	<b>Объём промышленных товаров</b>	<b>4749472,3</b>	<b>108,0</b>
	в том числе:		
а)	Электроэнергетика	97818,4	109,0
б)	Топливная промышленность	1955161,9	103,3
в)	Чёрная металлургия	20418,7	120,8
г)	Химическая и нефтехимическая промышленность	114483,7	151,0
д)	Машиностроение и переработка металла	115107,8	132,8
е)	Лесная промышленность, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	35494,9	146,9
ж)	Строительные материалы	280188,6	114,6
з)	Легкая промышленность	1119562,7	109,1
и)	Пищевая промышленность	843207,2	107,2
к)	Другие отрасли	168028,4	120,7
<b>2.</b>	<b>Потребительские товары, всего</b>	<b>1894405,9</b>	<b>113,4</b>
	в том числе:		
а)	Продовольственные товары	850668,0	114,6
б)	Непродовольственные товары	1043737,9	112,4

Структура производства промышленной продукции по отраслям:



Топливная промышленность	40,6	46,9
Машиностроение и обработка металла	2,1	2,4
Строительные материалы	7,6	5,9
Легкая промышленность	23,3	23,6
Пищевая промышленность	17,9	17,8
Другие отрасли	8,5	9,9

Таблица 3. Производство основных видов продукции в промышленных отраслях (по крупным предприятиям)

№	Показатели	2015 год, млн. сум	2015 год в процентах к 2014 году
<b>1.</b>	<b>Топливо-энергетическая промышленность</b>		
а)	Нефть и газовый конденсат, тыс. тонн.	81,6	110,7
б)	Бензин, тыс. тонн.	692,3	102,2
в)	Дизельное топливо, тыс. тонн.	610,0	107,0
г)	Мазут, тыс. тонн.	78,3	89,0
д)	Керосин, тыс. тонн.	127,2	113,4
е)	Сжиженный газ, тыс. тонн.	4,9	113,3
<b>2.</b>	<b>Лёгкая промышленность</b>		
а)	Хлопковое волокно, тонн	120823,0	112,3
б)	Семена хлопчатника, тонн	157066,0	99,4
в)	Хлопковый линт	7785,0	99,9
<b>3.</b>	<b>Пищевая промышленность</b>		
а)	Рафинированное растительное масло, тонн	21963,0	90,4
б)	Водка и ликероводочные изделия, тыс. литров	1729,9	107,4
в)	Вино, тыс. литров	861,2	100,0
<b>4.</b>	<b>Мукомольная и комбикормовая промышленность</b>		
а)	Мука, тонн	66966,0	83,4
б)	Комбикорма, тонн	33641,0	81,8

Как видно из данных приведённых выше диаграммы и таблиц, в Бухарской области развитию отраслей промышленности уделяется серьёзное внимание. В результате этого в 2015 году производство валового регионального продукта составило 9488,1 млрд. сум.

Исходя из вышеуказанного, можно сделать вывод о том, что в Узбекистане промышленность становится важнейшей отраслью развития экономики. Для дальнейшего более глубокого развития промышленности на сегодняшний день, на наш взгляд, следует обратить пристальное внимание на следующие направления:

- 1) создание на промышленных предприятиях отделов по инновациям, инвестициям и маркетингу;
- 2) эффективное использование местного сырья при производстве продукции;
- 3) эффективное использование на предприятиях привлечённых инвестиций;

4) совершенствование стимулирования качества продукции;

5) организация работ по переходу производства продукции на промышленных предприятиях на международные стандарты качества;

6) непрерывное повышение квалификации работников;

7) внедрение новых современных технологий и техники в процесс производства;

8) эффективное использование промышленными предприятиями имеющегося у них трудового и научного потенциала;

9) организация сотрудничества промышленных предприятий с научно-исследовательскими институтами (в том числе зарубежными) в направлении создания новых видов продукции и повышения качества;

10) внедрение на предприятиях мотивационных рычагов и др.

Литература:

1. И.А. Каримов. «Наша главная цель — последовательное продолжение проводимых в стране реформ и структурных преобразований экономики, несмотря на имеющиеся трудности, продвижение вперед за счет дальнейшего открытия широких возможностей частной собственности, малому бизнесу и предпринимательству». Доклад на расширенном заседании Кабинета Министров, посвящённый итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. 16 января, 2016 года, № 11 (6446).
2. Основные показатели социально-экономического развития Бухарской области за 2015 год.

## Экономические связи между Республикой Узбекистан и Китайской Народной Республикой

Хасанова Гулрух Джуманазаровна, кандидат экономических наук, доцент  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

Народы Узбекистана и Китая связывают культурные и торговые связи Великого Шёлкового пути, имеющие историю более двухтысячелетнего существования и основывающиеся на надёжном и важном партнёрстве. Укрепляющаяся на протяжении веков гармонизация культур и экономико-политические связи, имеющие значимость для народов наших стран создают благоприятную почву для формирования сотрудничества, основывающегося на дружбе и глубоком уважении, долгосрочных отношений между Республикой Узбекистан и Китайской Народной Республикой.

В годы независимости Узбекистан последовательно развивает взаимовыгодное и равноправное сотрудничество со многими странами мира, в частности, с Китайской Народной Республикой. На сегодняшний день эти партнёрские отношения расширяются и обогащаются новым содержанием. Уважение и доверие между руководителями двух государств, их отношения, основывающиеся на прочной правовой основе, служат дальнейшему развитию взаимовыгодного сотрудничества.

В этом отношении Президент нашей страны И. А. Каримов не зря подчеркивал: «... Мы считаем дальнейшее укрепление дружеских отношений и взаимовыгодного сотрудничества со странами ближнего и дальнего зарубежья, в первую очередь, с соседними государствами, — своей задачей первостепенной важности» [2].

На сегодняшний день двухсторонние партнёрские отношения между Узбекистаном и Китаем охватывают все грани связей между странами и управляются на основе более 120 межгосударственных соглашений и других договоров. Взаимоотношения Узбекистана и Китая связывает множество факторов, в частности, совместная декларация «Об установлении стратегического партнёрства», Договор «О дружбе и сотрудничестве», совместная декларация «О дальнейшем углублении и развитии двухстороннего стратегического сотрудничества» и множество других двухсторонних важных документов.

Известно, что и Республика Узбекистан, и Китайская Народная Республика — государства, обладающие огромным экономическим потенциалом. Торгово-экономическое сотрудничество между государствами даёт большой эффект. Большая выгода от развития сотрудничества, объём взаимного товарообмена растут ускоренными темпами. В Узбекистане создано почти пятьсот совместных предприятий при участии капитала Китая. В нашей стране функционируют более семидесяти представительств ведущих компаний Китая.

12 марта 1992 года государственная делегация в Китай под руководством нашего Президента И. А. Каримова от-

крыла новую веху в равноправном сотрудничестве двух государств, была достигнута договорённость об открытии в обеих странах посольств, были подписаны меморандум «Об основах отношений между странами», а также несколько документов, касающихся вопросов транспорта, коммуникаций, торгово-экономических и культурных связей.

К 1994 году на территории Узбекистана функционировало 71 узбекско-китайское совместное предприятие. Из них 65 процентов производят товары народного потребления. Остальные 35 процентов специализируются на сфере торговли и оказании услуг. В Ташкенте открыты представительства пяти китайских компаний. Детская одежда, производимая совместным предприятием «Ойдин-Маниза», и удобные термосы, производимые объединением Урумчийского предприятия и «Ташинтрема», — полностью соответствуют требованиям потребителей.

Совместное предприятие «Узбекистанская ярмарка» было учреждено в результате сотрудничества нескольких компаний Узбекистана и Китая. Будучи зарегистрированным 5 июля 2000 года в городе Шанхай, оно открыло представительство, работающее в этом городе на постоянной основе. Уставный фонд совместного предприятия составляет 200 тысяч долларов США. Основным учреждением данного совместного предприятия в Узбекистане является Республиканская товарно-сырьевая биржа. В свою очередь, в Китае в качестве основного учреждения выдвинулась компания «Шенли групп».

В ходе государственного визита Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова в мае 2005 года в Китайскую Народную Республику им и Председателем КНР Ху Цзиньтао был подписан Договор «О дружбе и отношениях сотрудничества», что создало прочную правовую основу долгосрочного и устойчивого развития двухсторонних отношений.

9 июня 2010 года между правительством Республики Узбекистан и Китайской Народной Республикой была разработана Программа «Сотрудничество, не связанное с сырьём и основанное на высоких технологиях». Цель разработки данной программы заключается в углублении узбекско-китайских дружеских и партнёрских отношений посредством укрепления двухстороннего сотрудничества, не связанного с сырьём и в сфере высоких технологий, наполнении их новым содержанием; стимулировании гармоничного развития двухсторонних отношений; укреплении экономического потенциала обеих стран; обогащении сути сотрудничества; расширении сфер сотрудничества; всесторонней реализации достигнутых сторонами соглашений.

В 2011 году Узбекистан поддержал инициативу, провозглашенную руководством КНР о создании промышленного парка высоких технологий «Узбекистан-Китай при участии Китайских компаний». В марте 2013 года этот парк был образован в качестве «Джизакской специальной индустриальной зоны» (СИЗ) и стал обладать собственным филиалом в Сырдарьинской области. В специальной индустриальной зоне «Джизак» при участии прямых инвестиций китайских компаний стоимостью более 50 миллионов долларов осуществляются более 15 совместных проектов. По этому поводу наш Президент И. А. Каримов высказал следующее: «Создание специальной индустриальной зоны «Джизак» в целях повышения промышленного потенциала области стало огромным шагом в развитии не только Джизакской области, но и всей страны. В данной промышленной зоне за короткий срок были сформированы необходимые производственные отрасли и инфраструктура. В самое ближайшее время здесь будет налажено производство современных бытовых товаров, швейных машин, оборудования для солнечной энергии, энергосберегающих ламп, мобильных телефонов, стройматериалов, кожаных изделий» [2].

В день празднования 23 лет обретения Республикой Узбекистан государственной независимости крупная промышленная мощность, входящая в состав СИЗ «Джизак», — китайская компания Hangzhou Zhongwei Electronic Meters Co Ltd, а также открытое акционерное общество «Предприятие региональных электросетей Джизака», общество с ограниченной ответственностью «Электронный счетчик» учредили и сдали в эксплуатацию узбекско-китайское совместное предприятие «Тепловая энергия солнца», имеющее производственную мощность 15 тысяч солнечных коллекторов в год. Основными задачами и направлениями деятельности СИЗ «Джизак» являются следующие: привлечение прямых инвестиций для создания высокотехнологических и инновационных производств и их эффективного функционирования с целью налаживания производства продукции, конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынках и обладающей высокой добавленной стоимостью; обеспечение комплексного и эффективного использования производственного и ресурсного потенциала регионов, входящих в состав специальной индустриальной зоны, создание новых производств по глубокой переработке минерально-сырьевых ресурсов и сельскохозяйственного сырья; установление прочных кооперационных связей между предприятиями специальной индустриальной зоны и в целом по республике, а также углубление процессов регионализации производства высокотехнологичной продукции на основе развития промышленной кооперации и применение местного сырья и материалов; обеспечение ускоренного развития и эффективного использования транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктуры на территории СИЗ «Джизак».

Ряд китайских компаний принимают активное участие в поиске и добыче углеводородных залежей на территории

нашей республики. Узбекистан поддерживает строительство железной дороги Китай-Киргизстан-Узбекистан. Сотрудничество в финансовой сфере активно развивается, в частности, посредством связи с Китайским Государственным банком развития и Эксимбанком. В нашей республике функционируют 455 предприятий при участии китайского капитала. 69 из них были образованы на основе китайских инвестиций. В нашей стране работают представительства 71 компании Китая. В последние годы на рынках Узбекистана можно наблюдать изобилие китайских товаров. Из Китая в Узбекистан завозятся техника, электроника, электрооборудование, кофе, товары народного потребления, чай и специи, оптические приборы. В целях дальнейшего расширения торгово-экономических связей во время проведения инвестиционных форумов в городах Китая: Пекин, Сучжоу, Ханчжоу и Шеньян были подписаны соглашения стоимостью более 300 миллионов долларов США по реализации 51 проекта при участии китайских компаний.

В августе 2014 года визит нашего Президента Ислама Каримова в Китай поднял двухсторонние стратегические партнерские отношения на качественно новый уровень. В рамках этого визита подписание торговых контрактов на 800 миллионов долларов, а также более двадцати документов по проектам на сумму 5,2 миллиарда долларов, вместе с тем достижение соглашения на общую сумму 6 миллиардов долларов свидетельствует о дальнейшем расширении масштаба взаимного сотрудничества. Достигнута договоренность о строительстве в Самаркандской области Узбекистана к концу 2015 года завода, предназначенного для переработки сложных минеральных удобрений, китайской компанией СМЕС (China Machinery Engineering Corporation). В соответствии с данным договором между китайской корпорацией СМЕС и Государственной акционерной корпорацией «Узхимпрома» подписан контракт по реализации этого проекта. Мощность проекта будет составлять производство 240 тонн удобрений. Общая стоимость проекта составила 20 млн. долларов США, на реализацию проекта были выделены средства непосредственно из бюджета «Узхимпрома» и инвестиции СМЕС. Кроме того, на сегодняшний день функционируют китайские компании «Хуавей» и «ЗТЕ» в сфере информационно-коммуникационных технологий, созданных при участии иностранного капитала, компания «Пенг-Шенг» по производству стройматериалов и множество других совместных предприятий.

В топливно-энергетическом комплексе также последовательно развивается сотрудничество с Китаем. Прохождение четырех направлений газопровода Центральная Азия — КНР через территорию нашей страны свидетельствует о высоком уровне доверия и взаимных интересов. Китайские компании активно участвуют в процессе изучения и освоения углеводородных месторождений Узбекистана. Строится новая ветвь железной дороги, связывающая наши страны и укрепляющая взаимное сотрудничество. Эта дорога обеспечивает выход Узбекистана в Китай

и страны Восточной Азии, выход Китая в страны Центральной и Южной Азии. Уделяется особое внимание развитию сотрудничества между нашими странами в сфере туризма. Туристический потенциал наших стран непрерывно демонстрируется на международных туристических ярмарках, проходящих в Китае. Следует отметить значимость установления дружественных связей между Ташкентом и Шанхаем, Самаркандом и Сианем, Навои и Чжучжоу, Ташкентской областью и провинцией Хунан, Самаркандской областью и провинцией Шэньси. Отношения между Узбекистаном и Китаем в сфере обеспечения региональной безопасности, стабильности и развития развиваются ускоренными темпами в рамках Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС), являющейся платформой обеспечения сотрудничества. В частности, можно с гордостью отметить успешное прохождение двенадцатого Заседания Совета руководителей правительства стран, являющихся членами Шанхайской Организации Сотрудничества, в городе Ташкенте 29 ноября 2013 года, а также участие на Заседании Главного Министра Государственного Совета Китайской Народной Республики Ли Кетсяня. Также можно отметить, что очередное заседание Шанхайской Организации Сотрудничества состоялось 22 июня 2016 года в городе Бухара, что явилось предпосылкой дальнейшего укрепления межгосударственного сотрудничества.

Взаимоотношения наших стран в культурно-гуманитарной сфере тоже имеют важное значение. Создание ин-

ститута Конфуция в Центральной Азии первоначально именно в городе Ташкенте свидетельствует о последовательном развитии взаимного сотрудничества между нашими странами и в сфере образования. На сегодняшний день ведутся подготовительные работы по созданию подобного института и в городе Самарканде. В Узбекистане проявляется большой интерес к китайскому языку и литературе.

Установлены эффективные и активные отношения между представителями культуры и искусства обеих стран. Китайские музыканты и певцы постоянно принимают участие на международном музыкальном фестивале “Шарк тароналари”, проводимом в городе Самарканде каждые два года. Установление дружественных отношений между городами Сиан и Самарканд, провинцией Шаньси и Самаркандской областью свидетельствует о последовательном развитии прямых связей между двумя государствами.

Вместе с тем, ещё одним доказательством дальнейшего укрепления дружеских связей между нашими народами, последовательного развития связей между Узбекистаном и Китаем на основе принципов взаимного доверия, уважения, равенства и выгоды, стратегического партнёрства является прохождение недавно в Ташкенте бизнес-форума и кооперационной биржи при участии представителей деловых кругов Узбекистана и Китайской провинции Шаньси.

#### Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О создании специальной индустриальной зоны «Джизак». Сборник законодательных актов Республики Узбекистан, 2013 г., № 12, Статья 151.
2. И. А. Каримов. «Служить на пути процветания и великого будущего родной страны — самое высшее счастье». Т. «Узбекистан», 2015 год, стр. 32, 151.
3. И. А. Каримов. «Наша главная цель — решительно продолжать путь развития, направленный на демократическое обновление и модернизацию нашей страны». Газета «Народное слово», 2014 г., 6 декабря, № 237 (6167).
4. Программа сотрудничества, не связанного с сырьём и в сфере высоких технологий между правительством Республики Узбекистан и правительством Китайской Народной республики. Ташкент, 2010 год.

## Hotel staff training, skills, manners

Khodjaniyazov Elbek Sardarovich, teacher  
Urgench state university (Uzbekistan)

Ходжаниязов Эльбек Сардарович, ассистент, преподаватель  
Ургенчский государственный университет имени Аль-Хорезми (Узбекистан)

To most people, the hospitality industry consists only of hotels and restaurants. However, the *Oxford English Dictionary* defines hospitality as the «reception and entertainment of guests, visitors or strangers with liberality and goodwill», and according to the *Macmillan Essential Dictionary* it is «friendly and generous behavior towards visitors». It means that the hospitality industry also includes a

wide range of businesses, such as small guest houses, snack bars and fast-food outlets.

It is common to our Uzbek culture being friendly and generous to any guest.

Uzbekistan is a vast country with innumerable tourist destinations. These ancient towns are sure to please your senses with the rich culture of ancient Uzbekistan. Anyway

with such a rich history and culture need to manage skills and manners of hotel resources.

The hospitality industry provides services for people who are away from home for short or long periods of time. Therefore, it is important that hotel staff must be able to identify the various needs of their customers and be able to act and provide the services expected.

In order to provide a wide range of services efficiently to its guests, a hotel is usually divided into different departments, each being responsible for certain functions and duties. It is vital that the various departments understand each other's work.

Hotel departments can be divided into the front-of-the-house and the back-of-the-house departments. Front-of-the-office departments are those in which employees have extensive guest contact, such as reception, cashiers, concierge, restaurants, room service, bars, recreational areas, etc.

Back-of-the-office departments are those in which the staff has little or no direct contact with guests, such as house-keeping, personnel (human resources), accounting, and the engineering departments.

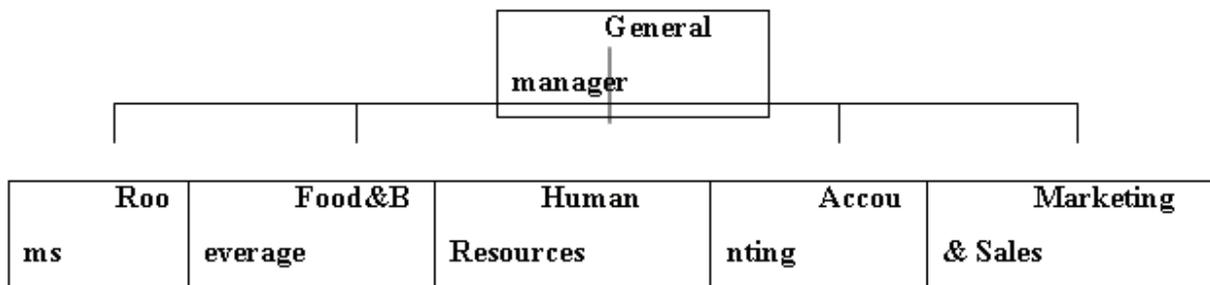


Figure 1. Major departments of a hotel

- Reservations — Food Production — Employee Recruitment — Assistant Controllers — Sales Managers
- Front Office — Food Services — Benefits Manager — Finance Operations
- Housekeeping — Room Service — Training — Purchasing
- Laundry — Beverage Manager — Storeroom
- Security — Convention & Catering — F&B Controller
- Engineering — Stewarding — Credit Systems
- PBX.

The first and the last place in which the guest comes into direct contact with the hotel staff is the front desk, it's one of the most important departments in a hotel. A hotel's front office is where guests are greeted when they arrive, where they are registered and assigned to a room, and where they check out. Usually, the telephone operator, other guest communications functions, and the bell staff or those employees responsible for delivering luggage and messages and attending to special guest requests are also included in the front office department. The reservations department takes and tracks the hotel's future bookings. It is crucial that the staff in this department is well trained, good-mannered, responsible, polite, communicative and active.

The hospitality industry operates in a very competitive environment with rapidly changing consumer requirements. In order to meet these consumer trends a lot more emphasize should be given to the hotel staff. Hotel staff's behavior should say they care about and respect their customers, colleagues and employees. In customer's mind, there is often little difference between one hotel and the competitor's. What make the hotel stand out are the professional touches — the man-

ners. Manners are a form of communication. The slightest lapse can cost money. Good business etiquette equals higher revenue.

Here are examples of good manners successful professionals display:

- Address clients formally, be polite and smile.
- Dress appropriately for customers.
- Understand the customs of international guests.
- Turn cell phones off.
- Send brief e-mails that are clear and spelled correctly.
- Do not «overindulge» at company or industry events.
- Do not criticize co-workers in front of clients.
- Do not tell potentially offensive jokes in front of customers and co-workers.
- Attend industry functions to focus on the customers, not for the food and drink.

Hotel services are based primarily on people, not on computers or other equipment. It is very difficult to meet the standard of zero defects in service. Today customers expect a consistent and predictable level of service wherever he or she traveled, that is the standard, not the exception, as is the expectation of sophisticated technology in hotel rooms to support business needs.

Today's hotel organisation must recognize the need for visionary leadership. A focus on leadership in ideas, information, inspiration, vision, and teamwork is more applicable today than the old command-and-control model of leadership.

Being in the information fast lane is critical. The role of information technology is not only in back office support for accounting and reservation systems. Information technology today influences all aspects of business from corporate strategies to organisational structure. Information technology

must enable organisations to react faster to market needs and fulfill the customer demands both quickly and accurately. Information technology delivers, but it has to deliver the right information to the right people at the right time.

References:

1. Denney G. Rutherford, Michael J. O’Fallon. Hotel management and operations. John Wiley and Sons, 2006. ISBN 0471470651, 9780471470656.
2. Jeremy Huyton, Sue Baker, Pam Bradley. Hotel management and operations. Cengage Learning EMEA, 2001. ISBN 1844800903, 9781844800902.
3. R.K. Malhotra. Encyclopedia of Hotel Management and Tourism. Anmol Publications PVT. LTD., 1997. ISBN 8174884882, 9788174884886.

## Совершенствование управления кредитным портфелем на основе интегральной оценки его качества

Чукалина Евгения Эдуардовна, магистрант  
Южный федеральный университет

В последнее время, в связи со значительным ростом потребительского кредитования, банки, благодаря большому количеству выданных кредитов как юридическим, так и физическим лицам, во многом увеличили свои активы. Но существует и отрицательная сторона кредитования — банки все чаще сталкиваются с проблемами несвоевременного погашения задолженности или невозвратом кредитов.

Главными причинами банкротств банков во всем мире являются такие факторы, как низкое качество активов, отсутствие своевременного выявления проблемных кредитов, слабость контроля. Для того, чтобы избежать ошибок нужно оценивать качество банковского кредитного портфеля, который неразрывно связан с финансовым положением заемщиков. Существуют различные методики управления качеством кредитного портфеля, которые будут рассмотрены в данной статье.

Проведем сравнительный анализ документов по группе банков, среди которых выделим:

- банк А — крупные и средние банки;
- банк Б — малый банк;
- банк В — банк с иностранным участием.

Прежде всего, заметны отличия в структуре подразделений, участвующих в организации кредитной деятельности. Состав внутренней документации также существенно различается в зависимости от размера и особенностей банка (табл. 1).

Отметим главные особенности отдельных видов документов, относящихся к организации процесса кредитования.

Основное внимание при оценке качества кредитного портфеля уделяется уровню его риска. При этом банки могут:

- использовать методические подходы, рекомендованные Банком России, без разработки специальных внутрибанковских методик (это характерно для малых и средних банков, особенно в случае наличия у них по-

**Таблица 1. Состав документации, регламентирующей управление кредитной деятельностью**

Банк	Виды внутренних документов
А	1. Положение о внутреннем контроле. 2. Положение о кредитовании розничных клиентов. 3. Положение о кредитовании среднего бизнеса. 4. Положение об оценке кредитного риска и порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности
Б	1. Методика оценки финансового положения физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций). 2. Методика оценки финансового состояния физических лиц и индивидуальных предпринимателей
В	1. Кредитная политика. 2. Руководства по определению рейтинга заемщика. 3. Принципы андеррайтинга (корпоративный бизнес). 4. Политика по управлению предпроблемной и проблемной задолженностью

стоянной клиентуры, с которой банк связывают долгосрочные партнерские отношения, что позволяет адекватно оценивать кредитные риски по контрагентам);

— устанавливать точечные значения размера резерва на возможные потери по ссудам в зависимости от категории ссуды;

— выделять отдельные категории ссуд, не классифицируемые в официальных документах (так, в банке В выделяются ссуды предпроблемные и проблемные).

### **Оценка качества кредитного портфеля в различных банках**

#### **1. Банк А**

В банке А вероятность дефолта контрагентов оценивается на индивидуальной основе с использованием внутренних рейтинговых инструментов, приспособленных к различным категориям: корпоративным клиентам, банкам-резидентам, финансовым организациям, физическим лицам. Вероятность дефолта контрагентов оценивается на основе анализа их финансового состояния, деловой репутации, кредитной истории, платежеспособности, а также другой доступной внешней информации исключительно в соответствии с нормативными требованиями, предъявляемыми Банком России в этой области. Банк не стремится разрабатывать и использовать внутренние методики оценки кредитного риска в ближайшее время.

Уровни кредитного риска группируются посредством введения лимитов на сумму рисков в отношении одного клиента или группы заемщиков (по видам и группам операций), установления прав уполномоченных лиц и органов банка на самостоятельное принятие решений о предоставлении кредитных продуктов. Лимиты по уровням кредитного риска ежемесячно утверждаются финансовой кредитной комиссией. Мониторинг текущих значений риска против установленных лимитов проводится ежедневно. При этом может быть принято решение о превышении лимитов в случае предоставления кредита заемщику, в сотрудничестве с которым банк заинтересован и в кредитоспособности которого не сомневается.

Для снижения кредитного риска банк устанавливает стандартные унифицированные требования к заемщикам, различные формы обеспечения по кредитным продуктам.

#### **2. Банк Б**

В банке Б риск кредитного портфеля оценивается на основе определения класса кредитоспособности отдельного заемщика. Для этого используется система показателей (коэффициентов), включающая:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент финансовой независимости (автономии);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент текущей платежеспособности;
- величину чистых активов;
- рентабельность продаж;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- оборачиваемость кредиторской задолженности.

Класс кредитоспособности заемщика определяется на основе расчета его финансовых показателей, анализа динамики этих показателей и развития заемщика.

Рассчитанные на последнюю отчетную дату финансовые показатели заемщика сравниваются с критериальными значениями в разрезе следующих отраслей: оптовая торговля, промышленность, связь и телекоммуникации, финансовая и инвестиционная деятельность, прочие отрасли.

Для отнесения заемщика к определенной отрасли банк использует любую доступную информацию, предоставленную заемщиком, которая позволит определить направление его деятельности за последний отчетный период. В результате сравнения с критериальными значениями каждому показателю присваивается балльная оценка. При этом каждый финансовый показатель имеет свой удельный вес в общей системе оценки. Максимальное количество баллов за финансовые показатели — 100.

Дополнительно оценивается динамика развития заемщика, в том числе:

— динамика финансовых показателей и величины чистых активов. Показатели на конец предыдущего отчетного периода сравниваются с показателями последнего отчетного периода;

— темпы роста выручки, чистой прибыли, активов. Объемы выручки, чистой прибыли и валюта баланса последнего отчетного периода сравниваются с показателями аналогичного отчетного периода прошлого года.

Максимальное количество дополнительных баллов за динамику — 28.

Итоговое максимальное количество баллов класса кредитоспособности заемщика — 128.

Также банк анализирует кредитовые поступления по всем расчетным текущим счетам во всех обслуживаемых банках за период не менее трех предыдущих месяцев до проведения оценки. На основе данных определяется рейтинг потока денежных средств. Максимальная оценка рейтинга потока денежных средств — 10 баллов.

Кроме того, оцениваются рыночные условия деятельности заемщика. Во внимание берется информация, характеризующая:

- общее состояние отрасли, к которой относится заемщик;
- конкурентное положение заемщика в отрасли;
- наличие планов и перспектив развития заемщика;
- существенную зависимость от одного или нескольких поставщиков и (или) заказчиков.

Максимальное количество баллов — 8.

Итоговая оценка финансового положения заемщика определяется по совокупности баллов класса кредитоспособности, рейтинга потока денежных средств и оценки рыночных условий деятельности заемщика в соответствии с табл. 2.

Также учитывается ряд объективных обстоятельств, влияющих на окончательную оценку финансового положения заемщика. Считать финансовое состояние кли-

Таблица 2. **Определение финансового положения заемщика в банке Б**

Количество баллов	Финансовое положение
От 73	Хорошее
От 43 до 73	Среднее
Менее 43	Плохое

ента удовлетворительным (хорошим) нельзя, если присутствует хотя бы один из следующих признаков:

- текущая картотека неоплаченных расчетных документов к банковским счетам заемщика;
- просроченная задолженность перед федеральными, региональными и местными бюджетами и внебюджетными фондами;
- просроченная задолженность по заработной плате; скрытые потери в размере, превышающем 25% чистых активов;
- два случая неисполнения в течение последнего года обязательств по иным договорам с банком-кредитором либо прекращение заемщиком обязательств по иным договорам с банком-кредитором предоставлением отступного в форме имущества, которое не реализовано кредитной организацией в течение 180 календарных дней;
- не предусмотренная планом развития заемщика (бизнес-планом), согласованным с банком, убыточная деятельность заемщика, приведшая к существенному (25% и более) снижению его чистых активов по сравнению с их максимально достигнутым уровнем в период кредитования.

Собственная методика применяется и при оценке категории ссуды по физическим лицам.

### 3. Банк В

В банке В применяются собственные критерии определения статуса кредита как предпроблемного и проблемного. В отношении таких кредитов применяются меры в соответствии с группами клиентов и кредитным продуктом.

Признаками предпроблемных кредитов, которые должны быть проанализированы, считаются:

- изменение состава руководства;
- заблокированные суммы на текущем счете;
- судебные процессы;
- наличие исковых требований имущественного характера;
- наличие у заемщика скрытых потерь;
- наличие просроченной задолженности перед сотрудниками;
- снижение объемов производства;
- аннулирование договоров с заказчиками;
- наличие просроченной задолженности перед федеральным бюджетом;
- наличие картотеки неоплаченных расчетных документов;
- задержка платежей.

Таким образом, практически во всех анализируемых банках основное внимание уделяется такому показателю качества кредитного портфеля, как уровень риска. Кроме

того, в небольших банках оценивается не качество портфеля в целом, а качество и категория отдельных ссуд.

По нашему мнению, данный подход вполне оправдан для небольших банков в случае, когда банк поддерживает устойчивые долгосрочные отношения с ограниченным кругом заемщиков. Вместе с тем некоторые методики оценки качества портфеля с учетом комплекса критериев могут быть рекомендованы и для малых банков.

Однако не в полной мере применяется комплекс показателей, характеризующих качество кредитного портфеля, с упором на уровень его риска и частично ликвидности.

Так, при оценке качества кредитного портфеля в методических материалах не предусматривается учет уровня доходности портфеля (кроме расчета показателей, связанных с оценкой доходной базы банка) на основе сравнения фактических показателей с установленными планируемыми уровнями, которые, как правило, зафиксированы во внутренних прејскурантах банка.

### Интегральная оценка качества кредитного портфеля

В результате проведенного автором исследования разработана методика интегральной оценки качества портфеля, внедрение которой могло бы способствовать развитию и совершенствованию управления кредитным. Предложенная методика интегральной оценки качества портфеля предполагает:

- учет комплекса критериев при оценке качества кредитного портфеля;
- установление критериальных уровней на основе показателей, запланированных банком;
- оценку отклонения фактических показателей от запланированных;
- факторный анализ влияния отдельных критериев на интегральный показатель качества кредитного портфеля;
- повышение качества портфеля путем воздействия на фактор, оказавший наиболее существенное влияние на изменение качественных характеристик портфеля. Так, например, при значительном влиянии уровня риска портфеля необходимы мероприятия, направленные на оптимизацию кредитного риска; при большем вкладе в снижение качества портфеля уровня его доходности — поиск путей снижения стоимости используемых для кредитования ресурсов или поиск более прибыльных рыночных ниш на кредитном рынке.

В общем виде методика расчета интегрального показателя качества кредитного портфеля приведена в табл. 3.

Алгоритм расчета интегрального показателя качества кредитного портфеля может быть следующим:

Таблица 3. Расчет интегрального показателя качества кредитного портфеля

Критерий качества кредитного портфеля	Показатель	Критериальный уровень	Оценка в баллах	Фактическое значение показателя	Отклонение фактического значения от запланированного	Оценка в баллах	Вес показателя
Уровень риска	Доля просроченной задолженности		10				
	Объем просроченной задолженности		10				
Уровень доходности	Средневзвешенная процентная ставка по портфелю с учетом удельного веса субпортфелей		10				
Уровень ликвидности	Доля проблемной задолженности		10				
	Уровень дисконта, с учетом которого целесообразна продажа проблемной задолженности		10				

1. Банк самостоятельно устанавливает показатели качества портфеля — планируемые уровни, достижение которых оценивается 10 баллами.

2. Отклонение от данных уровней оценивается в раз-  
мере  $\pm 1$  балл за каждый процентный пункт изменения фактического показателя по сравнению с планируемым.

3. Далее полученные баллы суммируются с учетом их веса в системе критериев качества.

Дальнейшее развитие предлагаемой методики может идти путем включения в нее такого нового критерия качества кредитного портфеля, как целенаправленность, что связано с изменением основных целей функционирования банковской системы и концептуальных подходов к формированию миссии коммерческих банков как финансовых посредников. Этот методологический подход наглядно прослеживается во многих нормативно-правовых документах государства, принятых в посткризисный период [1].

Количественным показателем качества кредитного портфеля с позиции критерия «целенаправленность портфеля» может быть, например, доля кредитования отраслей из списка стратегических предприятий подобно учитываемым Банком России при предоставлении кредитов банкам в порядке рефинансирования. Этот список может быть дифференцирован в регионах с учетом разрабатываемых ими региональных стратегий социально-экономического развития.

В современных условиях целенаправленность кредитного портфеля находит свое отражение в основном в по-

яснительных материалах к отчетности банков при анализе структуры кредитов по отраслям.

В предложенной методике расчета интегральной оценки качества кредитного портфеля при введении в число критериев показателя целенаправленности целесообразно изменить весовые соотношения отдельных критериев. При этом весовое значение нового показателя должно быть различным для банков с различным статусом и миссией.

Таким образом, в результате проведенного автором анализа практики оценки и управления качеством кредитного портфеля в отдельных российских банках, дифференцированных по размеру и статусу, можно сделать следующие выводы:

- сложность применяемых методик определяется как составом клиентской базы и структурой кредитного портфеля, так и размером банка;

- при оценке качества кредитного портфеля в методических материалах не предусматривается учет комплекса критериев качества. Решить эту проблему можно на основе внедрения интегральной оценки качества портфеля;

- в современных условиях комплекс критериев качества кредитного портфеля должен быть дополнен новым показателем, отражающим его целенаправленность;

- целенаправленное воздействие на основные показатели качества кредитного портфеля позволит усилить роль банков в поддержке экономики страны без существенной потери качества кредитования.

#### Литература:

1. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года (<http://www.garant.ru>); Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. (<http://2020strategy.ru>)
2. Положение ЦБР от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (с изменениями и дополнениями)

3. Гребеник, Т.В. Современные особенности эффективного управления качеством кредитного портфеля [Электронный ресурс]. / Т.В. Гребеник // Науковедение. — 2014. — № 5 (24).
4. Шевелев, И.В. Проблемы управления кредитным риском в российских коммерческих банках. / И.В. Шевелев. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2009. — № 4. — с. 23–27
5. Гаджиев, А.А. Оценка качества выданных коммерческими банками ссуд. / А.А. Гаджиев, Л.Г. Исаева, Г.С. Султанов // Финансы и кредит. 2009. — № 44. — с. 25–28.

## Разработка стратегии развития ООО «УК Партнер»

Шаманин Александр Александрович, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

*Основными направлениями реализации стратегии развития являются: определение процесса реализации стратегии на предприятии, базовых принципов, целей и задач стратегии; проведение выбора оптимальной стратегии развития на основе метода анализа иерархии; активизация маркетинговой деятельности в системе стратегического планирования предприятия. Разработанная стратегия позволит, при условии внедрения разработанной стратегии, развиваться и стабильно наращивать финансовые показатели деятельности.*

**Ключевые слова:** стратегия, альтернатива, управление, среда, эффективность

В современных условиях стратегия — это основа в управлении предприятием, которая должна обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации предприятия должны концентрировать внимание как на внутреннем состоянии дел, так и формировать долгосрочную стратегию развития, которая позволяла бы им поспевать за изменениями [1]. Оценка потребностей и потенциала объектов малого и среднего предпринимательства позволяет стратегически выстроить деятельность предприятия [2]. В настоящее время исключительно актуальным становится осуществление управления, которое позволяет адаптироваться фирме к меняющимся условиям ведения бизнеса. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, широкая доступность современных технологий, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического управления [3]. Процесс реализации стратегии можно разделить на два больших этапа:

- a. процесс стратегического планирования.
- b. процесс стратегического управления.

Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания Партнер» (далее ООО «УК Партнер») было создано 07 сентября 2011 г. Основной вид деятельности — управление многоквартирными домами. Рынок управления эксплуатацией жилой недвижимости г. Артема является перспективным ввиду развивающейся инфраструктуры города: появляются новые жилые объекты,

поэтому для ООО «УК Партнер» целесообразно продолжать деятельность в этой сфере. ООО «УК Партнер» осуществляет деятельность в такой отрасли, как эксплуатация жилых зданий. Стабилизация рынка после кризиса, развитие инфраструктуры города характеризуют данную отрасль как развивающуюся. ООО «УК Партнер» имеет конкурентное преимущество — самостоятельно оказывает основные виды работ и услуг по надлежащему содержанию общего имущества. Эти факты дали основание определить относительное положение ООО «УК Партнер» на рынке управления коммерческой недвижимостью как сильное. Цели — это конкретное состояние отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность. На рисунке 1 представлены цели ООО «УК Партнер», на которые направлена деятельность предприятия.

К основным целям ООО «УК Партнер» еще относятся: максимальное получение прибыли; оказание услуг, имеющих спрос на рынке; повышение качества и ассортимента предоставляемых услуг. Немаловажной составляющей является обеспечение высокой организации труда, а также наличие мотивированного квалифицированного персонала [4, с.77]. ЖКХ как бизнес является высокодоходным и перспективным, что связано с грамотной постановкой целей компании и выделением миссии компании. Число граждан, желающих потреблять высококачественные услуги по жилищно-коммунальному обслуживанию соразмерно затратам на обслуживание, которое постоянно растет. Следовательно, количество заказов на оказание услуг будет расти. ООО «УК Партнер» при достижении выделенных целей принесет высокий доход и окупит производство в течение полутора — двух лет.



Рис. 1. Цели ООО «УК Партнер»

При выборе стратегии для ООО «УК Партнер» необходимо учитывать значительное количество факторов самой организации, а также среды, в которой она работает. После проведенного анализа внутренней и внешней среды, нами была определена стратегией роста. Успешность предприятия на рынке, достаточная доходность и популярность у собственников МКД позволяют использовать стратегию роста как основное направление развития. Стратегия роста является актуальной для ООО «УК Партнер» так как её применяют и новосозданные организации, которым в уже существующей среде рынка, при большом количестве конкурентов остается только интенсивное развитие, так и компании, которые наращивают свои обороты. Таким образом, фирма вынуждена постоянно повышать планку и превышать предыдущий уровень развития, средний показатель для такой стратегии — несколько десятков процентов роста предприятия за год.

Рассмотрим все имеющиеся у ООО «УК Партнер» альтернативы стратегии. Для определения стратегии

роста рассмотрим матрицу И. Ансоффа, которая использует 4 альтернативных стратегии для увеличения и/или сохранения сбыта товара: проникновение на рынок; развитие рынка; разработку товара; диверсификацию.

Таким образом из представленной таблицы видно, что Матрица Ансоффа состоит из 2 осей (товар и рынок), и 4 квадрантов (каждому из которых соответствует своя маркетинговая стратегия). Таким образом, две оси матрицы Ансоффа делят поле на 4 квадрата (квадранта), каждому из которых соответствует одна из 4-х возможных маркетинговых стратегий:

- Стратегия проникновения на рынок (координаты «старый товар / старый рынок»);
- Стратегия развития рынка (координаты «старый товар / новый рынок»);
- Стратегия развития товара (координаты «новый товар / старый рынок»);
- Стратегия диверсификации (координаты «новый товар / новый рынок»).

Таблица 1. Матрица Ансоффа

РЫНОК/ТОВАР	Старый	Проникновение На рынок	Развитие товара
	Новый	Развитие рынка	Диверсификация
		Старый	Новый

Как видно, эти четыре стратегии охватывают все возможные комбинации «старых» и «новых» товаров и рынков. Из проведенного анализа матрицы Ансофа и всех представленных альтернатив стратегии для ООО «УК Партнер» характерна стратегия развития рынка. Данная стратегия полностью отвечает главной цели организации — получить большую долю рынка в сфере ЖКХ. Исходя из финансового состояния предприятия для ООО «УК Партнер» рекомендуется использоваться высоко охватные медиа с низкой стоимостью размещения. В рамках стратегии развития рынка можно предложить следующие мероприятия, которые повысят конкурентоспособность фирмы, и, как следствие, приведут к повышению экономических показателей:

- реконструкция имеющегося сайта ООО «УК Партнер»;
- распространение информации о компании в средствах массовой информации;
- распространение рекламно-информационных листовок о деятельности ООО «УК Партнер»;
- информирование собственников МКД через подъездные афиши;
- распечатка информационных сообщений на расчетных квитанциях;
- необходимость создания и поддержания привлекательного корпоративного имиджа ООО «УК Партнер»;
- необходимо улучшить и сделать более привлекательной деловую репутацию ООО «УК Партнер»;
- организация и проведение специальных акций.

В целях реструктуризации сайта для увеличения потребительской активности необходимо ввести:

1. подробное описание оказываемых услуг;

2. перечень запланированных мероприятий по ремонту МКД;

3. программы направления сотрудников на усовершенствования своих знаний и навыков в сфере ЖКХ, для того что бы в штате компании было больше высококвалифицированного персонала;

4. расписание и график проведения встреч с собственниками МКД;

5. создать раздел, посвященный изменениям законодательства в сфере ЖКХ;

6. создать раздел сайта, где будет предоставлена информация о том с кем ООО «УК Партнер» заключает договоры на какие виды услуг, что бы потребитель мог контролировать оказание услуг.

7. создать возможность оставлять заявку на любую услугу в режиме on-line и следить за ходом её выполнения.

Программы, сформулированные в стратегии развития ООО «УК Партнер», предполагают появление конкурентных преимуществ, как у самой организации так и повышение качества эксплуатируемых объектов. Степень риска при невыполнении стратегии развития мала, т.к. мероприятия, сформулированные в стратегии, несут характер рекомендаций, повышающих эффективность деятельности, способствующих получению большей доли рынка. Оценка реализации стратегии позволяет сделать выводы о том, что у предприятия имеется определенный потенциал для развития. Имеются квалифицированные кадры и тенденции развития рынка. Анализ показателей реализации стратегии свидетельствует о том, что предприятие при условии внедрения разработанной стратегии будет развиваться и стабильно наращивать финансовые показатели деятельности.

#### Литература:

1. Шестак, О.И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — с. 183–196.
2. Царева, Н.А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — с. 981–987.
3. Любанова, Т.П. Стратегическое планирование на предприятии: учебное пособие. — М.: ИКЦ «МарТ», 2012. — 400 с.
4. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е.Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е.В. Джамай и др. / Под общ.ред. С.С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.

## Направления дальнейшего развития кредитования и предоставления банковских услуг в Республике Узбекистан

Шарифходжаева Камила Ульфатовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой  
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

*В данной статье рассматриваются понятия коммерческого банка и банковской услуги, отдельные показатели деятельности коммерческих банков в Республике Узбекистан в области кредитования и предоставления банковских услуг и направления дальнейшего развития кредитования и предоставления банковских услуг в Республике Узбекистан.*

**Ключевые слова:** коммерческий банк, банковская услуга, кредитование

Развитие экономики и социальной сферы государства невозможно представить без функционирования банковской системы, основу которой составляют коммерческие банки. Коммерческие банки представляют собой кредитные организации, которые имеют исключительное право осуществлять такие банковские операции как привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц [1, с. 365].

В соответствии с законодательством Республики Узбекистан, коммерческий банк представляет собой юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией и осуществляющее совокупность следующих видов деятельности, определяемых как банковская деятельность, включая принятие вкладов от юридических и физических лиц и использование принятых средств для кредитования или инвестирования на собственный страх и риск и осуществление платежей. Коммерческие банки при осуществлении своей деятельности производят разные банковские операции, включая открытие и ведение счетов физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, осуществление расчетов по счетам, привлечение вкладов, предоставление на условиях возвратности, платности и срочности кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств. Кроме того, коммерческие банки могут осуществлять другие виды операций: управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств, покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах, инкассация денежных средств, платежных и расчетных документов, выдача гарантий за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств, приобретение права требования по исполнению обязательств от третьих лиц, выпуск, покупка, продажа, учет и хранение ценных бумаг, управление ценными бумагами по договору с клиентом, совершение других операций с ценными бумагами, оказание банковских консультационных и информационных услуг, предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения

документов и иных ценностей, финансовый лизинг, иные операции в соответствии с международной банковской практикой, специально оговоренные в лицензии [2].

Коммерческие банки оказывают юридическим и физическим лицам разнообразные банковские услуги. Банковскую услугу можно рассматривать как одну или несколько разнообразных банковских операций относительно обслуживания клиента, совокупность фактических и/или юридических действий банка, направленных на удовлетворение потребностей клиента, комплекс действий работников коммерческого банка, направленных на удовлетворение определенных потребностей юридических и физических лиц, являющихся клиентами банка в банковском обслуживании, конечный результат деятельности банка относительно обслуживания клиента, удовлетворение потребностей которого осуществляется комплексно через осуществление банковских операций и получение банковского продукта с предоставлением обслуживания определенного уровня [3, с. 269–270].

Рассматривая различные виды банковских услуг можно выделить расчетные услуги, кассовые услуги, услуги по инкассации, услуги по кредитованию, услуги по выдаче банковских гарантий, услуги лизинга, услуги факторинга, услуги с использованием ценных бумаг, услуги для клиентов в иностранной валюте, услуги в системе «Банк-Клиент», услуги в системе «Банк-Интернет» и другие услуги [4, с. 247].

Коммерческие банки Республики Узбекистан принимают активное участие в стимулировании социально-экономического развития Республики Узбекистан [5], кредитовании субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства [6], финансовой поддержке процессов модернизации, технического и технологического перевооружения ведущих отраслей экономики [7].

Развитию банковской системы, повышению роли и значения коммерческих банков в развитии страны, расширению спектра и улучшению качества предоставляемых ими услуг способствовала реализация Комплексных мероприятий по дальнейшему реформированию и повышению устойчивости банковской системы республики на 2011–2015 годы и достижению высоких международных рейтинговых показателей, утвержденных в целях дальней-

шего углубления реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики, кардинального изменения подходов и системы оценки деятельности банков и всей финансово-банковской системы, обеспечения выхода на более высокий уровень организации банковской деятельности в соответствии с общепринятыми международными нормами, стандартами и оценочными показателями в качестве основных направлений дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики Постановлением Президента Республики Узбекистан от 26.11.2010 г. № ПП-1438 «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики в 2011–2015 годах и достижения высоких международных рейтинговых показателей» и Комплекса мероприятий по дальнейшему повышению финансовой устойчивости и ликвидности коммерческих банков, развитию их ресурсной базы, утвержденных Постановлением Президента Республики Узбекистан от 06.05.2015 г. № ПП-2344 «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости коммерческих банков и развитию их ресурсной базы» в целях дальнейшего повышения финансовой устойчивости и надежности банковской системы, создания благоприятных условий для укрепления и роста ресурсной базы коммерческих банков, стимулирования их инвестиционной активности, а также обеспечения выхода на более высокий уровень организации банковской деятельности в соответствии с общепринятыми международными нормами и стандартами.

В 2015 году коммерческими банками Республики Узбекистан осуществлен ряд мер, направленных на ввод важнейших современных и высокотехнологичных промышленных производств и мощностей, модернизацию ведущих отраслей экономики, ускорение технического и технологического обновления. Общий объем кредитов, направленных в реальный сектор экономики увеличился на 27,3% по сравнению с 2014 годом и на начало текущего года составляет более 42,7 трлн. сумов, а объем кредитов, выданных на инвестиционные цели, по сравнению с 2014 годом увеличился более чем в 1,2 раза и по состоянию на 1 января 2016 года составил 10,2 трлн. сумов, объем выданных кредитов субъектам малого бизнеса по сравнению с 2014 годом увеличился в 1,3 раза и на 1 января текущего года составил более 12,1 трлн. сумов, из них микрокредиты составили более 2,5 трлн. сумов, что в 1,3 раза больше по сравнению с 2014 годом. Объем выданных кредитных средств коммерческими банками на поддержку женщин-предпринимательниц увеличился в 1,3 раза по сравнению с 2014 годом и составил более 1,2 трлн. сумов, выпускникам профессиональных колледжей для финансовой поддержке бизнес-проектов были выделены кредитные ресурсы в объеме 277,8 млрд. сумов, что в 1,4 раза больше по сравнению с 2014 годом [8].

В 2015 году объем банковских услуг возрос более чем в 1,3 раза, а за последние пять лет — в 3,5 раза, а доля

банковских услуг в общем объеме финансовых услуг в увеличилась до 88%. Коммерческими банками активно проводятся работы по внедрению современных программных продуктов и технологий («Банк-клиент», «Интернет-банкинг», «Мобильный банкинг» и «SMS-банкинг»), позволяющих владельцам банковских счетов осуществлять операции со своих счетов через мобильные и электронные устройства в режиме реального времени. Благодаря проводимым мероприятиям количество пользователей систем дистанционного управления банковским счетом в 2015 году увеличилось на 526 тыс. клиентов, что составило по состоянию на 1 января 2016 года более чем 1061 тыс. клиентов, в том числе количество пользователей услуг «Мобильный банкинг» и «SMS-банкинг» составило 979,5 тыс., увеличившись в 2 раза, по сравнению с 2014 годом. По состоянию на 1 января 2016 года количество банковских пластиковых карт в обращении составило более чем 16,3 млн. штук, увеличившись на 2,9 млн. штук по сравнению с показателем начала 2015 года. Количество терминалов по обслуживанию банковских карточек, установленных в стационарных объектах торговли и оказания платных услуг, в 2015 году увеличилось на более чем 24,3 тыс. штук и составило 183 тыс. единиц [9, с. 30–31].

Центральным банком Республики Узбекистан совместно с коммерческими банками, Ассоциацией банков Узбекистана, заинтересованными министерствами и ведомствами разработан Комплекс мер по дальнейшему углублению реформ и повышению устойчивости финансово-банковской системы республики в 2016–2020 годах [10], предусматривающий реализацию различных мероприятий в следующих сферах:

- расширение спектра и качества оказываемых банковских услуг на основе широкого применения передовых информационно-коммуникационных технологий, а также системы безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек;
- укрепление финансовой устойчивости небанковских кредитных организаций и обеспечение дальнейшего улучшения качества предоставляемых ими услуг;
- продолжение работ по внедрению международных норм, стандартов и оценочных показателей, применяемых в деятельности коммерческих банков, а также дальнейшее совершенствование независимой оценки показателей банковско-финансового сектора;
- дальнейшее совершенствование системы подготовки и переподготовки высококвалифицированных кадров в сфере финансово-банковской деятельности, повышение ответственности и культуры банковского обслуживания.

В частности, планируется реализация следующих мер [11]:

- расширение объемов кредитования коммерческими банками инвестиционных проектов по модернизации, техническому и технологическому перевооружению предприятий и отраслей реального сектора экономики, а также

обеспечению на основе современных технологий выпуска конкурентоспособной продукции в 2016–2020 годах в 2,1 раза;

– увеличение объемов кредитования субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства в 2016–2020 годах в 2,2 раза;

– расширение привлечения и освоения кредитных линий и грантов международных финансовых институтов для увеличения финансирования проектов субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства;

– дальнейшее расширение работы по выделению льготных кредитов молодежи, стремящейся наладить собственное дело, предоставлению молодым семьям ипотечных кредитов для покупки и строительства жилья, потребительских кредитов для приобретения товаров длительного пользования;

– дальнейшее расширение системы безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек путем увеличения объемов выпуска в обращение пластиковых карточек и количества расчетных терминалов, установленных на объектах розничной торговли и сферы услуг, за 2016–2020 годы в 1,5 раза;

– расширение сети электронных информационных киосков самообслуживания, позволяющих в автоматизированном режиме круглосуточно осуществлять прием и оплату коммунальных и других платежей;

– дальнейшее совершенствование системы дистанционного обслуживания банковскими счетами (банк-клиент, интернет-банкинг, мобильный банк, sms-банкинг, бесконтактная оплата и т.д.) путем предоставления коммерческими банками высококачественных, современных банковских услуг клиентам;

– расширение функциональных возможностей «Интернет-банкинга», в том числе — оплата услуг, просмотр информации о банковском счете или банковской карточки, переводы денежных средств между банковскими счетами, погашение кредитов; переход в интернет-банк при оплате покупок в интернет-магазинах, персональные консультации клиентов через интернет-банкинг, информирование

клиента об операциях и других действиях клиента посредством отправки e-mail или SMS-сообщения; развитие мобильных и планшетных версий интернет-банкинга.

– внедрение коммерческими банками современных программных продуктов и технологий по дальнейшему развитию и расширению спектра банковских услуг, а также новых финансовых услуг совместно с страховыми компаниями;

– организация приёма платежей населения через клиринговую систему расчетов Центрального банка (МУНИС), в том числе всех коммунальных платежей, наложенных штрафов за нарушения правил дорожного движения, платежей за услуги нотариальных контор;

– повышение качества обслуживания по пластиковым карточкам путем увеличения в отдаленных районах, в особенности в горных и степных районах республики, количества базовых станций с поддержкой стандарта «4G» с обязательным обеспечением их источниками бесперебойного питания. При этом установить, что расходы, связанные с данными мероприятиями, полностью покрываются за счет провайдеров и операторов мобильной связи;

– активизация деятельности коммерческих банков в области внедрения социально — ориентированных карточных банковских продуктов (выпуск социальных, семейных, ко-брендинговых и др. коммерческих карточек, внедрение поощрительных, дисконтных и бонусных проектов) и услуг (внедрение разнообразных сберегательных и кредитных продуктов, систем денежных переводов), направленного на их дальнейшую популяризацию среди населения, в качестве удобных и надежных средств платежа и сбережения денежных средств;

– регулярное проведение опросов среди населения, организация «круглых столов» и семинаров на местах в целях: ознакомления населения с банковскими услугами и повышения осведомленности о банковских продуктах и доверия к банковской системе; оценки качества оказываемых услуг и выявления проблем; внедрения новых видов и направлений банковских услуг с учетом предпочтений населения и предпринимателей.

#### Литература:

1. Белотелова, Н. П., Белотелова Ж. С. Деньги. Кредит. Банки: учебник. — 4-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 400 с.
2. Закон Республики Узбекистан от 25.04.1996 г. № 216-I «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact\\_id=12011](http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=12011) (дата обращения: 30.06.2016).
3. Веселова, М. Ю. Современные подходы к трактовке понятия «банковская услуга» // Молодой ученый. — 2013. — № 12. — с. 268–271.
4. Татаркулова, Р. А. К вопросу о сущности и классификации банковских услуг // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. — 2009. — № 4. — с. 245–249.
5. Каримов, И. А. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. Доклад на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год // Газета Норма — Ташкент, 2016. — № 3–19 января.

6. Ведман, В. А. Особенности финансово-экономической поддержки малого бизнеса и предпринимательства в Узбекистане // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — с. 636–639.
7. Сатторкулов, О. Т., Тошбоев Б. Б. Факторы модернизации отраслей реального сектора национальной экономики // Молодой ученый. — 2016. — № 7. — с. 980–983.
8. Банковская система: стабильность способствует экономическому росту [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://old.cbu.uz/ru/node/47080> (дата обращения: 30.06.2016).
9. Экономика Узбекистана: информационно-аналитический бюллетень за январь-декабрь 2015 года. — Т.: Центр экономических исследований, 2016. — 96 с.
10. Проект Постановления Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему углублению реформирования и повышению устойчивости финансово-банковской системы республики в 2016–2020 годах [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://regulation.gov.uz/ru/documents/409> (дата обращения: 30.06.2016).
11. Комплекс мероприятий по дальнейшему углублению реформирования и повышению устойчивости финансово-банковской системы республики в 2016–2020 годах [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://regulation.gov.uz/ru/documents/409> (дата обращения: 30.06.2016).

## Стратегическое управление вертикально-интегрированными нефтяными компаниями

Шемякин Евгений Леонидович, магистрант  
Тихоокеанский государственный университет

*В статье раскрыта сущность, обозначена роль и изучены главные особенности стратегического управления в современных условиях деятельности вертикально-интегрированных нефтяных компаний.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегические цели, нефтяные компании

Нестабильная макроэкономическая конъюнктура, усиление конкуренции, ускорение технологических изменений и расширение информационного пространства обуславливают необходимость использования принципов и инструментов стратегического управления. Особое значение стратегическое управление приобретает в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях, специфика производственно-финансовой деятельности которых определяет их повышенную зависимость от условий и факторов внешней среды.

Стратегическое управление — это процесс принятия (планирования) и осуществления стратегических решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала компании с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором она действует [1]. Стратегическое управление в ВИНК также как и в компаниях других отраслей можно представить в виде последовательных этапов: стратегическое планирование и анализ, выбор стратегии, реализация стратегии, стратегический контроль. При этом содержание и особенности каждого этапа стратегического управления определяется спецификой деятельности ВИНК.

Изучение особенностей развития российских вертикально-интегрированных компаний нефтяного комплекса показало, что в последние годы в системе их управления еще больше возрастает потребность в про-

фессиональном подходе к разработке и принятию стратегических решений. ВИНК находится под влиянием непредсказуемой внешней среды и высоких рисков, а наличие нескольких бизнес-сегментов (разведка, добыча, переработка, сбыт), множества структурных подразделений и их географическая удаленность еще больше усложняют финансово-производственную деятельность. Для гармоничного развития каждого бизнес-сегмента необходимо обеспечить оптимальное распределение ресурсов, сформулировать и последовательно реализовать их главные цели развития с учетом агрессивной бизнес-среды. Главным критерием эффективности стратегического управления ВИНК является достижение долгосрочных, стратегических целей. В таблице 1 представлены основные стратегические цели ВИНК.

Специфика и масштаб деятельности обуславливают некоторые особенности стратегического управления в ВИНК:

- полное или частичное отсутствие информации о возможном состоянии внешней среды при осуществлении стратегического планирования [2]. В условиях неопределенности планирование носит исключительно гипотетический характер. Процесс стратегического планирования в ВИНК характеризуется трехкратной неопределенностью, которая охватывает неопределенность природы (подсистемы управления), неопределенность внешней среды (макросреды) и неопределенность целей. Первый вид нео-

Таблица 1. Стратегические цели ВИНК

Бизнес–сегмент деятельности ВИНК	Стратегическая цель
Добыча и разведка	увеличение добычи нефти и лицензионного фонда компании; освоение новых месторождений и прирост запасов
Переработка	увеличение объемов производства и глубины переработки нефтепродуктов; наращивание перерабатывающих мощностей
Сбыт и логистика	увеличение доли на внутреннем и внешнем рынках нефтепродуктов; развитие существующей сети АЗС; повышение рентабельности предприятий нефтепродуктообеспечения
Корпоративное управление	повышение капитализации и рыночной стоимости; рост благосостояния акционеров

пределенности связан с невозможностью наблюдения ряда необходимых для управления добычей нефти параметров объекта и происходящих в нем процессов (не могут быть достоверно определены коллекторские свойства продуктивного пласта между скважинами, пластовые давления, положения газовой контакта и конденсатонасыщенность в зонах отсутствия скважин; к труднопрогнозируемым процессам относится также реакция водонапорного бассейна, окружающего месторождение, на его разработку). Второй вид неопределенности обусловлен невозможностью достоверно прогнозировать на далекую перспективу изменений цен на нефть (в связи с открытием новых месторождений в регионе, разработкой более прогрессивных технологических процессов и ряда других), потребности в нефти и конденсате. Третий вид неопределенности обусловлен наличием нескольких целей, часть из которых бывает противоречивой [3];

– сложность стратегического управления в ВИНК. Процесс стратегического управления в ВИНК структурирован и трудно формализуем, требует значительного опыта и интуиции экспертов, обработки большого объема количественной и качественной информации и усугубляется совокупностью специфических особенностей [4];

– высокая степень государственного участия и сложная структура собственности, обуславливающая необходимость интегрированного подхода к определению целевых ориентиров принимаемых решений, позволяющих согласовывать интересы государства, общества в целом, акционеров, управленческий персонал, сотрудников и потребителей;

– международный характер деятельности, обуславливающий учет глобальных последствий от принятия стратегических решений [5];

– направленность на достижение синергетического эффекта. Синергетический эффект является совокупным результатом эффектов, возникающих в результате взаимодействия подсистем или при временном объединении рассматриваемой системы с другими системами для достижения общих целей. Его появление в ВИНК может быть связано с возникновением следующих экономических эффектов: масштаба, интеграции, диверсификации,

кооперации и др. При формировании бизнес–портфеля управленческий персонал ВИНК должен стремиться составить его таким образом, чтобы увеличить синергетический эффект.

Специфика нефтяной отрасли связана с обеспечением непрерывности производства, соблюдением норм промышленной и экологической безопасности. Эти особенности в совокупности объясняют необходимость внимания и к реактивному, и к проактивному стилю разработки стратегии [6]. Стратегия в ВИНК — это согласованная высшим руководством компаний (включающим генерального директора, его заместителей и директоров по направлениям работ) и собственниками компаний система сбалансированных долгосрочных целей развития и путей (программ, проектов, мероприятий) их достижения [7]. Один из существующих подходов, используемых в ВИНК, предполагает формирование стратегии, исходя из уровня принятия решений. При таком подходе выделяется несколько уровней разработки стратегии компании. Модель разработки четырехуровневой стратегии развития ВИНК приведена на Рис. 1 [8].

Разработка стратегии развития ВИНК на четырех организационных уровнях (корпоративная стратегия, стратегии сегментов, стратегии подразделений (управлений) внутри сегментов, операционные стратегии) способствует повышению управляемости компании и развитию стратегического мышления у руководителей компании. Реализация данного подхода предполагает, что поток данных будет направлен от высшего уровня управления к хозяйственным сегментам, и затем на функциональный и операционный уровни. Высшее руководство ВИНК определяет миссию компании, ее стратегические цели и корпоративную стратегию и информируют о них руководителей нижестоящих уровней управления компании. Руководители низших уровней могут принимать эффективные стратегические решения, только хорошо зная и понимая долгосрочные приоритеты развития компании и стратегии более высокого уровня. Стратегию развития ВИНК рекомендуется рассматривать как комбинацию запланированных и новых стратегических решений по адаптации стратегии развития ВИНК к изменениям внешней и внутренней среды.

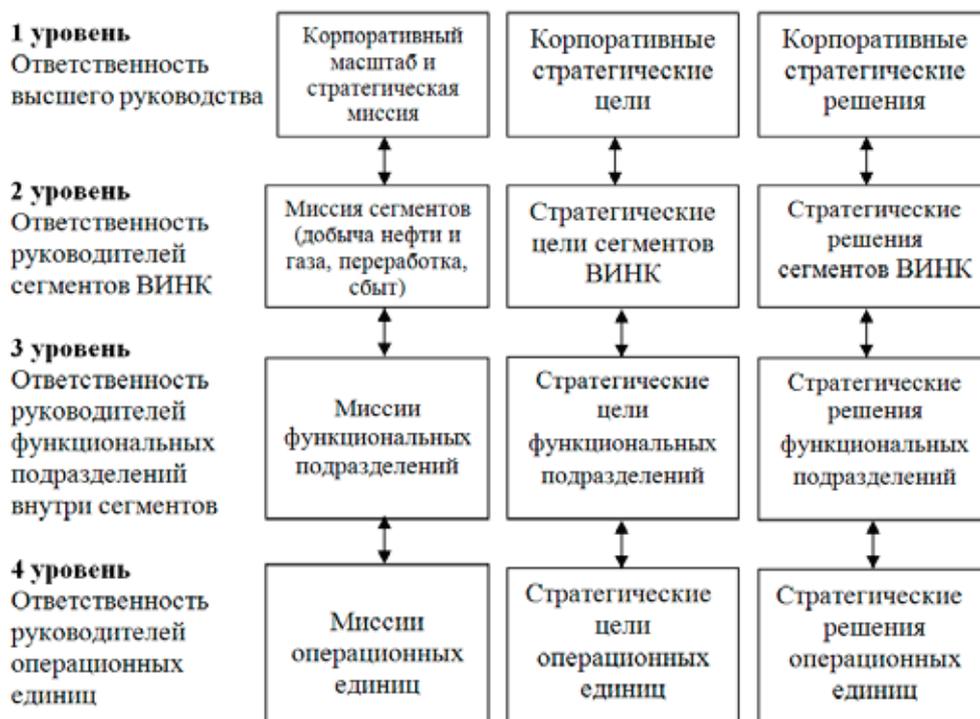


Рис. 1. Многоуровневая система формирования стратегии ВИНК

Литература:

1. Макаркин Ю. Н. Стратегическое управление, методы его реализации и оценки в нефтяной вертикально-интегрированной компании. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2000.
2. Данников В. В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление. М.: ЭЛВОЙС–М, 2004.
3. Коноваленко Н. П. Стратегическое планирование на нефтедобывающем предприятии: основы теории и методологии. Саратов: СГСЭУ, 2009.
4. Никоненко И. С., Васильев Ю. Н. Нефтегазодобывающее предприятие как сложная система. М.: Недра, 1998.
5. Плеско М. Н., Быков В. М. Оптимизация управленческих решений в вертикально интегрированных компаниях. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 10. с. 34–37.
6. Кузнецова Е. Ю., Подоляк О. О. Стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятий нефтегазового комплекса. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. № 4. с. 31–33.
7. Шамгунов Р. Н. Стратегия и стратегическое управление в российских компаниях. Справочник экономиста. № 4. 2010.
8. Татарина Д. В. Управление изменениями стратегии развития вертикально-интегрированной нефтегазовой компании. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российский государственный университет нефти и газа им. И. М. Губкина. Москва, 2006.

## Конкурентные преимущества как залог успешного бизнеса нефтяных компаний в современных условиях

Шемякин Евгений Леонидович, магистрант  
Тихоокеанский государственный университет

*В статье раскрыта роль конкурентных преимуществ в современных условиях ведения хозяйственной деятельности компаний нефтяного сектора. Изучены работы различных авторов по проблемам развития конкурентных преимуществ в нефтяных компаниях.*

*Ключевые слова:* конкурентные преимущества, нефтяные компании, нефть, инновации, технологии, стратегия

Нестабильная макроэкономическая конъюнктура, ухудшение горно—геологических и климатических условий добычи нефти, увеличение доли трудноизвлекаемых запасов осложняют хозяйственную деятельность многих нефтяных компаний, создают барьеры для достижения не только стратегических, но и оперативных целей. На этом фоне усиливается конкуренция, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, которая выделяет наиболее сильных игроков нефтяного сектора. В таких условиях залогом успеха в конкурентной борьбе и долгосрочного функционирования нефтяной компании служат формирование, развитие и удержание конкурентных преимуществ. Именно на основе парадигмы конкурентных преимуществ должен ориентировать свои усилия конкурентоспособный и успешный бизнес нефтяной компании в современных условиях глобализации [1].

Конкурентное преимущество системы — это какая—либо эксклюзивная ценность, которой она обладает и которая дает ей превосходство перед конкурентами [2]. Конкурентное преимущество — это положение предприятия на рынке, которое позволяет ему преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. В ходе исследования были изучены различные работы, посвященные конкурентным преимуществам в нефтяных компаниях. Масштабная деятельность нефтяных компаний, осуществляющих полный производственный цикл — от геологоразведки, добычи и нефтепереработки до сбыта нефтепродуктов конечным потребителям, диктует необходимость гармоничного развития конкурентных преимуществ в каждом бизнес — сегменте. Исходя из этого, Решетько Н.И. в своей работе выделяет следующие конкурентные преимущества:

— ресурсно—сырьевые — наличие у нефтяной компании собственных, разрабатываемых месторождений, их количество, качество сырьевой базы;

— производственные — наличие производственных мощностей, позволяющих осваивать месторождения и осуществлять переработку добытых ресурсов в готовые виды энергоресурсов с высоким качеством;

— сбытовые — количество дистрибьюторских сетей, спецтехники и каналов доставки и распределения готовой продукции, уровень сервиса на автозаправочных станциях [3]. При этом автор отмечает, что данный узкий список конкурентных преимуществ служит необходимым основанием для успешности реализации стратегии развития нефтяной компании с учетом российской действительности [3].

В работе Гордеевой Н.А. подчеркивается, что межфирменные стратегические альянсы позволяют развить существенные конкурентные преимущества нефтяной компании за счет оптимизации использования ресурсов, минимизации транзакционных издержек, быстрой реакции на потребности рынка, ускорения коммерциализации технологий [4]. Как отмечает автор, для российской нефтегазовой

отрасли приоритетный характер должна носить организация стратегического партнерства с высокотехнологичными зарубежными компаниями. Уровень производительности нефтегазового сектора РФ составляет 35% от уровня производительности США, привлечение иностранных компаний позволит нарастить эффективность нефтегазодобычи. Пример успешного использования стратегического партнерства для усиления своих конкурентных преимуществ представляет ОАО «Альянс» — вертикально интегрированная нефтяная компания, один из лидеров рынка Дальнего Востока России. В 2008 году слилась с компанией West Siberian Resources, в результате чего была образована международная нефтяная компания Alliance Oil. ОАО «Альянс» пошел на слияние с WSR ради сырьевой базы и возможностей стохгольмской площадки Nasdaq. В 2011 году компания заключила меморандум о сотрудничестве в области геологоразведки и добычи нефти и газа с испанской компанией Repsol, создано совместное предприятие по нефтедобыче, в которое стороны внесли по \$ 400 млн. [5].

Вертикальная интеграция является еще одной формой объединения, которая позволяет нарастить существенные конкурентные преимущества нефтяных компаний. Вертикально интегрированные нефтяные компании имеют преимущества перед независимыми производственными и посредническими компаниями, особенно в условиях высокой неопределенности и неустойчивости экономической обстановки. Одним из главных преимуществ интегрированной компании является сбалансированность сбыта. Когда цена на нефть падает, прибыль добывающих подразделений уменьшается, но нефтепереработка и нефтехимические производства увеличивают прибыль, так как понижение стоимости сырья, как правило, больше, чем уменьшение стоимости продукта, поэтому потери одного компенсируются приобретениями другого подразделения. Вертикальная интеграция может способствовать снижению издержек производства (например, снижению транзакционных издержек, связанных с рыночной координацией фирм, риском оппортунизма, асимметричной информацией). Аккумуляция возможностей финансового, торгового, интеллектуального капитала и рост производственной эффективности за счет углубления вертикальной интеграции может способствовать активизации инвестиционной деятельности. Кроме того, объединение последовательных стадий единой технологической цепи и установление контроля одной компании над ними, может стимулировать инновационно — технологический трансфер, обмен стратегической информацией между звеньями технологической цепочки.

В работе И.М. Кублина и И.О. Герштанского отмечается, что развитие нефтеперерабатывающих заводов, технологий и глубины переработки сырья является одним из главных способов формирования долгосрочных конку-

рентных преимуществ [6]. При этом определение наиболее эффективных направлений развития данного бизнес — сегмента целесообразно осуществлять с использованием инструментов маркетинга, методов экономико — математического моделирования и оптимального планирования. На взгляд авторов, использование маркетингового инструментария позволит определить эффективные направления развития и диверсификации нефтеперерабатывающих предприятий, а также оптимизировать схемы реализации высококачественных товарных нефтепродуктов (по объемам и ценам) по рынкам сбыта, обеспечить финансовыми ресурсами программы развития предприятий по переработке сырой нефти и организации реализации нефтепродуктов, сохранить и усилить конкурентные позиции нефтяной компании по рынкам сбыта при максимальной эффективности производства.

Как подчеркивает в своей работе А. Г. Лебедев, инновации являются существенным конкурентным преимуществом нефтяной компании [1]. Инновации наращивают научную базу и в стратегическом плане позволяют не только сохранить накопленный потенциал, но и выйти на решение фундаментальных задач: восполнение запасов, воспроизводство рентабельных ресурсов, повышение коэффициента извлечения нефти, снижение экологических и технологических рисков, рост глубины нефтепереработки и прирост добавленной стоимости [1]. В нефтяном комплексе в настоящее время сложилась ситуация, когда добыча нефти старыми методами становится все сложнее в силу ухудшения природно — геологических условий. Обеспеченность традиционными запасами нефти ежегодно уменьшается как в России, так и в целом по всему миру. Возрастающая потребность промышленности в углеводородных ресурсах ставит её перед необходимостью вовлечения в разработку «трудноизвлекаемой» нефти, что невозможно без применения современных технологий [7]. Без инновационных технологий невозможно разрабатывать практически все новые перспективные нефтяные ресурсы — арктический шельф, Восточную Сибирь, глубокие горизонты Западной Сибири. Одно из важнейших направлений поддержания и прироста добычи нефти в России связано с освоением глубоких горизонтов Западной Сибири (баженовской свиты). Но из-за сложных горно — геологических условий, в частности низкой проницаемости, нефтеотдача данных запасов при ее разработке с помощью традиционных технологий составляет 3–5% [8]. С учетом сложившейся ситуации развитие нефтяного бизнеса должно быть основано на интенсификации инновационных процессов, превращении их в фактор технологического и экономического роста с использованием интеллектуального ресурса [9].

Инновационное развитие нефтяной компании требует также разработку и реализацию стратегии развития че-

ловеческого потенциала. В условиях распространения инноваций, применения современных инновационных технологий, нового оборудования происходит принципиальное изменение требований к качеству кадрового потенциала компании [10]. Наряду с высокой квалификацией необходимы качества современных работников являются: инновационная восприимчивость; готовность к непрерывному обучению и развитию профессиональных знаний, навыков и умений; способность к быстрой адаптации в динамично меняющихся условиях; творческое отношение к выполняемым обязанностям. Однако исследования показывают, что крупнейшие российские компании, доходы которых формируются в основном из экспорта сырья (прежде всего нефти, газа, металлов и соответствующей продукции), довольно неохотно вкладывают средства в технологические разработки, которые не гарантируют быстрой коммерческой выгоды и требуют многолетних инвестиций в опытное производство. В связи с наступлением кризиса многие из них стали сокращать расходы на НИОКР, которые в сравнении с инвестициями международных сырьевых компаний и так были невелики [11]. Основные исследования, направленные на снижение издержек на добычу полезных ископаемых и их транспортировку, слабо связаны с высокими технологиями [12].

В исследовании А. К. Амбарцумяна среди ключевых факторов достижения конкурентоспособности возрастает значение нематериальных активов, корпоративных знаний, внутренней организационной культуры фирмы, опыта, талантов и знаний сотрудников, патентов и лицензий, брендов, программных продуктов, процедур, баз данных, стандартов и комплекса отношений, который складывается у компании во взаимодействии с поставщиками, клиентами, партнерами, способности фирмы приспособляться к изменениям внешней среды [13].

Таким образом, специфика деятельности нефтяных компаний в современных условиях диктует необходимость повышенного внимания со стороны управленческого персонала к созданию условий для достижения конкурентных преимуществ. При этом независимо от источника конкурентного преимущества (объединение и интеграция предприятий, инновационные технологии, интеллектуальный капитал, современные производственные мощности, качество нефтепродуктов), их формирование и развитие невозможно представить без хорошо разработанной стратегии. Разработка и реализация стратегии позволяет не только последовательно развивать конкурентные преимущества, но и прогнозировать и своевременно реагировать на вызовы динамичного окружения, быстро мобилизовать имеющиеся ресурсы, четко определять вектор развития, отличный от других нефтяных компаний.

#### Литература:

1. Лебедев, А. Г. Парадигма конкурентных преимуществ — основа для развития нефтегазового комплекса. Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 3–4. с. 22–24.

2. Мурашов, В. И. Методические основы управления конкурентными преимуществами объектов. Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2009. № 1. с. 448–450.
3. Решетько, Н. И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2009.
4. Гордеева, Н. А. Стратегический альянс как способ усиления конкурентных преимуществ. Молодежь и наука: сборник материалов IX Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, посвященной 385-летию со дня основания г. Красноярска [Электронный ресурс]. — Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2013. — Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mpn2013/section021.html>.
5. Закиров, К. Сервис — рынок потребителя // Нефтегазовая вертикаль. 2012. № 20. с. 55.
6. Кублин, И. М., Герштанский И. О. Современные проблемы формирования конкурентных преимуществ нефтяной компании. Известия Волгоградского государственного технического университета. 2009. Т. 9. № 5 (53). с. 49–55.
7. Гараев, Л. Г., Сулейманов И. З., Нигмати Р. М. Сравнительный анализ уровня затрат на инновационную деятельность российских и зарубежных нефтегазовых компаний. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 11. с. 16–20.
8. Токарев, А. Н. Инновации в нефтяной промышленности: институциональные аспекты. Интерэкспо Гео-Сибирь. 2012. Т. 1. № 3. с. 19–28.
9. Андропова, И. В., Слепухина Т. А., Суворова М. С. Внедрение инноваций в нефтяной компании: барьеры и возможности преодоления В сборнике: Современные проблемы и перспективы регионально-отраслевого развития Сборник научных трудов. Тюмень, 2014. с. 18–22.
10. Федоров, Ю. В. Стратегические задачи развития нефтегазовых компаний России в современных условиях. Вестник ИЖГТУ им. М. Т. Калашникова. 2014. № 3 (63). с. 110–113.
11. Разманова, С. В. Интеллектуальный капитал нефтегазовых компаний — залог конкурентного преимущества на глобальных рынках. Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2012. № 2. с. 57–61.
12. Как заставить «Газпром» и нефтяников инвестировать в инновации? СNews консультирует государство. Режим доступа: <http://oko-planet.su/politik/politikrus/25632-kak-zastavit-gazprom-i-neftyanikov-investirovat-v.html> (проверено 08.02.2012).
13. Амбарцумян, А. К. Современные факторы конкурентоспособности нефтегазовых компаний — технологии и кадры. [Электронный ресурс]. // Российское предпринимательство. — 2010. № 7. Вып. 2 (163). — с. 100–105. — URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/10920/>.

## Сравнительная характеристика пенсионных систем разных стран

Шермухамедова Ширин Амонуллаевна, старший преподаватель  
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

*В данной статье рассматривается вопрос реформирования систем пенсионных выплат, проведен сравнительный анализ основных характеристик систем пенсионных выплат Германии, Великобритании, Франции и США, даются предложения для проведения эффективных реформ в пенсионной системе.*

**Ключевые слова:** система пенсионных выплат, пенсионный возраст, минимальная пенсия, минимальный страховой стаж, социальные взносы, продолжительность жизни населения.

Вопрос реформирования пенсионных систем стоит остро для большинства стран мира. Обеспечение достойного уровня жизни после достижения пенсионного возраста основная цель систем пенсионных выплат, а солидарный уровень систем пенсионных выплат не справляется с возложенными на него функциями. Для того чтобы провести эффективную пенсионную реформу, необходимо сначала проанализировать зарубежный опыт построения пенсионных систем в странах с высоким уровнем развития.

Целью статьи является анализ пенсионных систем разных стран для проведения эффективной пенсионной реформы.

Под системой пенсионных выплат мы понимаем совокупность государственных и негосударственных институтов, которые созданы с целью предоставления гражданам материального обеспечения в виде пенсии после достижения определенных условий (пенсионного возраста, инвалидности, потери кормильца и т.д.).

Но для каждого государства нужен индивидуальный подход при выборе систем пенсионных выплат, с учетом экономических, демографических и социальных проблем. Поэтому страны с развитой экономикой при достижении определенного уровня развития нуждаются в реформировании пенсионной сферы, с целью гарантирования достойного уровня жизни после выхода на заслуженный отдых.

Германская система пенсионных выплат основана на принципе солидарности поколений — пенсионеров содержат за счет оплат в государственный фонд работающих, потом работающие из него же получают свою пенсию [1]. Чем больше взносов они платят сейчас, тем больше пенсионных прав получают потом.

Средний взнос немецкого гражданина в пенсионный фонд составляет около 20% от ежемесячной заработной платы, при этом половину оплачивает работодатель. Во время службы гражданина в армии или декретного отпуска у женщин взносы платит государство. Сама пенсионная формула рассчитывается с учетом индивидуальных коэффициентов, накопленных за всю трудовую жизнь. Они зависят от возраста выхода на пенсию (в Германии — 67 лет), стажа, размера зарплаты и вида самой пенсии. В дополнение к государственной существует производственная пенсия от предприятий, многие работающие участвуют в негосударственных пенсионных фондах и имеют личный пенсионный план.

Система пенсионных выплат Великобритании является одной из старейших в мире (существует с 1908 года) и наиболее сложных по организации, регулированию и набору возможностей [2]. Британские пенсионеры могут получать как базовую пенсию от государства, так и трудовую пенсию из национальной страховой системы, зависящую от заработка и стажа.

Базовую государственную пенсию получают мужчины старше 65 лет и женщины старше 60 лет, ее размер зависит от стажа. Ее уровень ограничен и индексируется государством в соответствии с инфляцией. Государство гарантирует ее в размере 20% средней зарплаты работника. Трудовая пенсия тоже формируется за счет взносов работника, но уже пополам с работодателем. Она напрямую зависит от размера выплат и составляет чуть более 20% от дохода.

Кроме того, здесь существует множество способов накопления частных пенсий — от корпоративных программ на предприятиях до развитой системы добровольных пенсионных накоплений в НПФ.

Система пенсионных выплат Франции является распределительной, то есть выплаты пенсионерам производятся из доходов, формируемых за счет взносов активного населения. В среднем, пенсионер получает пенсии из трех касс, а в случае многопрофильной карьеры их число может превысить пять. Управление режимами осуществляется на паритетных началах «социальными партнерами», то есть представителями профсоюзов или ассоциаций как работников, так и работодателей, под контролем

государства. Участие в базовом и дополнительном страховании является обязательным, пенсионные взносы распределены между наемным работником и работодателем.

Для лиц свободных профессий, ремесленников и мелких предпринимателей ежемесячные выплаты в пенсионный фонд предусмотрены в размере 16,35%.

Большинство наемных работников платят столько же, но половину за них отчисляет работодатель. Пенсия во Франции составляет 50% от средней зарплаты, рассчитываемой за последние 11 трудовых лет. Но существует такое понятие, как минимальная и максимальная государственная пенсия. На сегодня минимальная пенсия — около 6 тысяч евро в год, максимальная в два раза больше.

Минимальный возраст для выхода на пенсию составляет 60 лет [3]. Если француз проработал 41 год, то он будет получать полную пенсию. Если трудовой стаж меньше — размер пенсии уменьшается на 1,25% за недостающий квартал стажа или количества лет, недостающих до 65. Если гражданин выходит на заслуженный отдых в 65 лет, то он будет получать свое пособие полностью вне зависимости от того, когда начал трудиться.

В 2013 году французское правительство представило проект очередной пенсионной реформы [4]. Этот шаг поможет справиться с дефицитом систем пенсионных выплат, который в 2011 году составил 14 миллиардов евро, а к 2020 году может достичь 20 миллиардов евро.

В США функционируют как государственные, так и частные пенсионные системы. Благодаря этому американцы могут обеспечить себе не одну, а три пенсии [5]: государственную, частную коллективную по месту работы и частную индивидуальную путем открытия личного пенсионного счета. В распределительной (государственной) системе пенсионеры получают деньги ныне работающих и уплачивающих взносы в соответствующие пенсионные фонды граждан.

Крупнейшая государственная система пенсионных выплат США — Общая федеральная программа, охватывающая почти всех занятых в частном секторе экономики, построена по распределительному принципу. Программа действует в соответствии с законом о социальном страховании 1935 года и обеспечивает минимальную пенсию. К накопительным системам относятся как государственные, так и частные пенсионные программы. Государственные накопительные программы предназначены для обеспечения граждан, работающих на правительство и местные органы. Работники, занятые в частном секторе экономики, имеют возможность участвовать в дополнительных государственных пенсионных системах, организуемых по месту работы. Программа с установленными выплатами формируется за счет отчислений с работодателей, а сами работники в подобном финансировании участия не принимают. Пенсионные программы с установленными взносами обычно финансируются предпринимателями и наемными работниками в равных долях. При этом каждый участник имеет свой персональный счет в пенсионном фонде и располагает правом выбора между

различными инвестиционными программами, предлагаемыми управляющими компаниями. Он сам несет ответственность за результаты и до определенной степени сам определяет величину последующих пенсионных выплат. Участником частной пенсионной программы может стать любой работник компании. Право на пенсию можно заработать, имея стаж в данной компании около 5–10 лет.

Размеры ежегодных взносов на личные пенсионные счета ограничены верхним пределом в 2 тысячи долларов. Средства со счета нельзя снять до достижения возраста 59 с половиной лет, а после достижения 79 с половиной лет счет закрывается в обязательном порядке. За все время накопления средств на счете эти средства не подлежат налогообложению, однако в момент их снятия и закрытия счета из накопленной суммы вычитается подоходный налог.

Полный пенсионный возраст в США составляет 65 лет для лиц, родившихся до 1938 года [6]. В связи с увеличением продолжительности жизни в закон о социальном обеспечении были внесены изменения о ступенчатом переходе на возрастной порог в 67 лет.

В странах с развитой экономикой, как правило, система пенсионных выплат представлена 3 уровнями — солидарный (государственный), накопительный (государственный) и негосударственное пенсионное обеспечение. Средний пенсионный возраст для женщин — 60 лет, а для мужчин — 63 года. Но при повышении пенсионного возраста необходимо учитывать продолжительность жизни в каждой стране. Так, к настоящему времени средняя продолжительность жизни в Германии составляет 82,6 года и 77,5 лет для женщин и мужчин соответственно, в Ве-

ликобритании — 76,2 лет для мужчин и 81,3 года для женщин, во Франции продолжительность жизни населения — одна из самых высоких 82,8 года [7], в США — 75,2 года для мужчин и 81 год для женщин. В Узбекистане средний возраст мужчин составляет 71,1 года, а женщин 75,8 лет. В настоящее время пенсионный возраст в Узбекистане составляет 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин. Если Узбекистан повысит пенсионный возраст для мужчин до 65 лет, тогда мужчины будут находиться на пенсии 6 лет, а женщины наоборот, будут находиться на пенсии практически 14 лет.

В Великобритании и США основная нагрузка приходится не на государственное обеспечение, а на личное накопление граждан. Поэтому и процент отчисления с заработной платы в государство существенно отличается от Узбекистан и РФ. В Узбекистане полноценно функционирует в основном солидарная система пенсионных выплат, поэтому такая большая доля отчислений в Пенсионный Фонд.

Подводя итоги, можно утверждать, что для стабильного развития экономики страны и для возможности проведения эффективных реформ, как систем пенсионных выплат, так и других сфер жизни, необходимо:

- 1) снизить уровень теневой экономики;
- 2) реформировать фонды социального страхования.

Таким образом, проведя сравнительный анализ разных пенсионных систем, более совершенной и действенной является система пенсионных выплат Великобритании. 3-х уровневая система пенсионных выплат с развитым негосударственным пенсионным страхованием — залог благополучной жизни после достижения пенсионного возраста.

#### Литература:

1. <http://www.europf.com/europf-news-2013-08-26>
2. [http://www.pfrf.ru/international\\_experience/](http://www.pfrf.ru/international_experience/)
3. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20121102082131.shtml>
4. <http://rbcdaily.ru/world/562949988703189>
5. [http://www.pfrf.ru/international\\_experience/](http://www.pfrf.ru/international_experience/)
6. <http://www.km.ru/v-rossii/2012/03/12/pensionnyi-fond-rf/starost-ne-radost>
7. <http://demoscope.ru/weekly/2016/0671/gazeta011.php>

## Свободный порт Владивосток как фактор повышения конкурентоспособности судостроительного производства в Приморском крае

Щербаков Александр Валерьевич, студент

Научный руководитель: Осипов Виктор Алексеевич, доктор экономических наук, профессор  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

*Выступая прибрежной территорией Дальневосточного федерального округа, Приморье оказывает большое влияние на спектр социальных и экономических процессов развития макрорегиона. Наболевшей проблемой Дальневосточного региона уже продолжительный период остается низкий критерий социального и экономического развития, для улучшения которого федеральная власть внедряет политику динамичного*

стратегического развития. Одним из инструментов выполнения политики развития выступает создание Свободного порта Владивосток.

**Ключевые слова:** свободный порт Владивосток, судоремонтный, развитие, конкурентоспособность

## Free port of Vladivostok as a factor of competitiveness increase shipbuilding production in Primorsky Krai

Alexandr A. Schcerbakov

*Control of activity of the personnel has to have continuous character and be carried out during all work. In the conditions of the modern market, control of activity of the personnel is the most important condition of development of personnel capacity of the organization and becomes the integral condition of successful functioning of any organization. Considering specifics of the Russian market which feature are fast and frequent changes, both external conditions of the enterprise, and internal, it is possible to note that development of the monitoring system of activity of the personnel in the organization defines not only success of its development, but also sure position of the company in the market.*

**Keywords:** free port of Vladivostok ship-repair, development, competitiveness.

Свободный порт Владивосток — это порто-франко (особая портовая зона, пользующаяся особыми режимами таможенного, налогового, инвестиционного и смежного регулирования), получивший свой закрепленный статус с 12 октября 2015 года.

Сам ввод в действие проекта направлен в первую очередь на расширение транспортной экспедиции в торговле, на развитие транспортной инфраструктуры и входа Приморского края в глобальные транспортные маршрутные коридоры, а также на привлечение инвестиций, формировании сети логистических центров с определенными условиями транспортировки, хранения и частичной переработки грузов, на разработку и организацию не сырьевых экспортоориентированных производств и повышение производств с высокой добавленной стоимостью.

Также разработан и регламентирован комплекс мер государственной поддержки предпринимателей в целях привлечения инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры, создания и развития предприятий, ориентиром для которых станет выпуск конкурентоспособной на рынках АТР продукции. Комплекс процедур направлен на ускорение социального, экономического развития и повышения уровня жизни граждан Дальнего Востока.

Результативные эффекты от статуса свободного порта выражаются в развитии судостроительного и судоремонтного производства в Дальневосточном округе, повышении экономики, дополнительных рабочих местах и самое важное, закрепление здесь людей, способствующее росту численности населения. Изучение и анализ показателей работы свободного порта, дает возможности удовлетворять самые разнообразные потребности потребителей и тем самым добиться дальнейшего развития. Это, в свою очередь, требует принципиально новых подходов к организации хозяйственной деятельности, привлечении и сохранении постоянных рабочих мест для специалистов, хорошо ориентирующихся во всем арсенале современных

средств и методов ведения коммерческой деятельности в международном бизнесе.

В ходе исследования применялись специальные методы научного познания (группировки и итогового обобщения), а также приемы и способы диалектического метода познания (анализ литературы и электронных источников, дедукция, индукция). В исследовании материала использовались методы сводки, группировки и обобщения полученной информации.

Судостроению в России отведено одно из приоритетных, ведущих мест, так как водный транспорт имеет существенное значение для страны с громадной протяженностью морского побережья. Судостроение представляет отрасль тяжелой промышленности, производящей постройку судов всех типов и назначений, оказывая весомый вклад в развитие экономики, выступая также критерием обороноспособности, политической стабильности, группируя некое подобие целого экономического сообщества, в которое входят разнообразные сектора и факторы размещения. Судостроение стратегическая отрасль, поэтому Министерство промышленности и торговли Российской Федерации разрабатывает и проводит программы развития. Одна из них — развитие судостроения на 2013–2030 гг.

Исполнение этапов и реализация данной масштабной программы потребует большой объем инвестиций, которые планируют окупить уже через ближайшие 10 лет. На первом этапе программы, рассчитанном на до конца 2016 гг., планируется завершить уже действующие государственные программы. В частности, за это время планируется разработать новых технологий, зарегистрировать патенты, а также обновить до 72% производственных фондов научных исследовательских институтов. На втором рубеже, в 2017–2020 гг., будут запущены новые производства гражданских судов, в том числе за счёт государственной поддержки субъектов и стимули-

рования развития производства в судостроительной промышленности. После укрепления производственного потенциала и финансового положения интегрированных структур и предприятий отрасли, финансовая поддержка государством отечественного судостроения после 2020 г. должна существенно уменьшиться. На третьем рубеже, в 2021–2030 гг., будут сформированы условия для дальнейшего инвестиционного и инновационного развития отрасли. К этому сроку объём выпуска отечественной продукции российского судостроения должен вырасти, при этом увеличится производительность труда, а доля обновленных и новых основных производственных фондов судостроительных предприятий отрасли должна перейти за 50%.

Кроме этого для того чтобы возродить отечественное судостроение, закрепить его позиций на внутреннем и международном рынках, необходимо изучать, внедрять методики, применять механизмы и модели модернизации предприятий судостроительной отрасли иностранных конкурентов. Так как для Дальневосточного региона морской транспорт, судостроительная и судоремонтная промышленность, а также смежные виды экономической деятельности выступают и входят в главные направления развития региона. Само обеспечение конкурентного развития морского судостроения с работой свободного порта принимает особое приоритетное значение.

В территорию Свободного порта Владивосток входят все ключевые порты юга Дальнего Востока от порта Зарубино до порта Находки, а также воздушный свободный порт аэропорт «Кневичи». По прогнозам аналитиков, только в первый год функционирования планируется инвестировать в экономику Приморья новыми резидентами Свободного порта Владивосток 1,5 млрд. руб., а со-

здание судостроительного кластера на юге Приморья станет толчком развития судостроения и ростом результативности освоения континентального шельфа в районах Дальнего Востока и Арктики на Дальнем Востоке России. Цели развития кластера направлены на:

- создание судостроительного, судоремонтного промышленного кластера в целях строительства на Дальнем Востоке России коммерческих, промысловых судов для осуществления транспортировки грузов и морской техники, обеспечения добычи природных ресурсов на континентальном шельфе;

- рост концентрации и локализации конкурентоспособного производства судов, морской техники, специального оборудования и осуществления смежных сопутствующих производств.

- Для реализации намеченных целей четко определены следующие задачи:

- плавная синхронизация процессов формирования кластера, рост общего экономического потенциала, результативности работы и оптимизация затрат субъектов, входящих в кластер;

- проведение трансфера технологий, развитие транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры кластера. Формирование условий для привлечения высококвалифицированных специалистов в судостроительную отрасль и смежные с ней сектора экономики.

Дальневосточный кластер будет сочетать на своей территории всю цепочку создания продукции, что позволит создать основание для обмена технологиями и навыками в судостроительном производстве, сформировать вектор технологических, развивающих и технологических компетенций, включиться в международные проекты и привлечь дополнительные инвестиции в экономику Дальнего Востока России.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 года, с изменениями от 2008 г. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. От 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
3. Адаменья, А. И. Концептуальные предпосылки реструктуризации отрасли / А.И. — Хбр.: Издательство государственного университета, 2011. — 18 с.
4. Астафурова, И. С. Проблемы развития судостроительно-судоремонтного комплекса Дальнего Востока России / И. С. Астафурова, В. А. Осипов, Жилина Л. Н. — Влад.: Издательство Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2014. — 219 с.
5. Балабанов, И. Т. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 512 с.
6. Веселкина, Е. В. Прогнозы и планирование деятельности организаций различных отраслей. — М.: Веселкина, 2011. — 164 с.
7. Волков, А. С. Искусство развития и финансирования бизнеса. Выбор оптимальных схем. — М.: Вершина, 2011. — 328 с.
8. Горфинкель, В. Я. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Полякова, В. А. Швандора. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2011. — 581 с.

## Малый бизнес как фактор развития экономики

Юлдашева Саида Нейматовна, старший преподаватель  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

**М**алое предпринимательство обеспечивает различные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс.

Преимущества малых предприятий:

- в малых формах предпринимательства создаются наиболее благоприятные условия для творчества, которое само по себе носит индивидуальный характер;

- творческая деятельность по природе своей чужда излишней организованности, характерной для крупных предприятий, в то же время ей свойственно стремление к свободе, которая является важным условием достижения ожидаемых результатов;

- в малых предприятиях изобретатель, собственник и менеджер зачастую выступают в одном лице, что практически в значительной мере снимает основное противоречие корпоративного управления;

- производственную деятельность малых предприятий отличает их узкая предметная специализация, что предполагает концентрацию усилий и средств на заключительных стадиях создания нововведения и на первых этапах его распространения;

- новые информационные технологии создают малым предприятиям благоприятные условия функционирования.

Основное преимущество малого бизнеса заключается в повышенной творческой инициативности, способности к быстрым переменам, самостоятельности в принятии главных решений, что позволяет получать выгоды от изменений во внешней среде, способствует созданию и внедрению новшеств. Роль сектора малого предпринимательства в инновациях многогранна:

- с одной стороны, он обеспечивает инновационные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления,

- с другой — будучи непосредственно вовлеченным в производство наукоемкой продукции (услуг), порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс.

В настоящее время нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности.

Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Поэтому считаем, что эффект инновационной деятельности малого предприятия с точки зрения его конкурентоспособности имеет три составляющие:

Первая — это повышение конкурентоспособности товара, создающее конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу.

Вторая — привитие новых потребностей, создающее конкурентные преимущества на отдаленную перспективу.

Третья — повышение эффективности производства, трансформирующее конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность малого предприятия.

Любая инновационная деятельность требует на первых этапах существенных инвестиционных вливаний, а, с учётом высоких рисков, растёт потребность в надёжных методиках экономической эффективности вложений. Исследователи подчеркивают, что основной проблемой инновационно-инвестиционной деятельности любого предприятия, в том числе и малого, является не поиск проектов, а именно выбор среди многочисленных альтернатив единственно эффективных. Объективно рынок инновационных предложений всегда более насыщен, чем рынок спроса, но известно, что совсем малое число идей успешно реализуется через инновации. Исследования инновационных процессов свидетельствуют о том, что в лучшем случае только одна идея из сорока приводит к коммерческому успеху, но именно эти воплощенные идеи оказываются двигателями прогресса. Считаем, что корректное представление об экономической эффективности инновации является необходимым фактором для рационального и научно-обоснованного решения о распределении ограниченных финансовых ресурсов малого предприятия и управлении всем инновационно-инвестиционным процессом. Инновационно-инвестиционную деятельность малого предприятия можно рассматривать в качестве отдельного бизнес-процесса предприятия и, следовательно, как отдельный объект управления, который изменяется посредством воздействия непосредственно на него или на входы данного процесса, то есть на различные виды ресурсов (капитал, труд и др.).

По данным Госкомстата, в последние годы увеличивается доля малого бизнеса и частного предпринимательства в основных отраслях экономики. В частности, в январе-декабре 2015 г. доля малого бизнеса и частного предпринимательства в общем объеме промышленной продукции — 38,9% (в 2014 г. — 34,8%), в розничном товарообороте — 87,1% (86,3%), в сфере услуг — 55,7% (51,5%), в платных услугах — 50,8% (48,6%), в перевозке грузов — 53,1% (50,9%), в перевозке пассажиров — 88,0% (85,6%) и в занятости — 77,9% (77,6%). В результате создания благоприятных условий для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, в январе-декабре 2015 г. ими освоено инвестиций в экономику на 14789,3 млрд. сум, что составляет

36,3 процента от общего объема освоенных инвестиций республики.

Также, в январе-декабре 2015 г. субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства выполнено строительных работ на 17015,0 млрд. сум (67,2 процента от общего объема строительных работ), что на 14,4 процента больше уровня соответствующего периода прошлого года.

Указ Президента РУз от 15 мая 2015 года № УП-4725 «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития» показал, что, в целях повышения эффективности функционирования малого предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать:

- наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;

- конкурентоспособность малого предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии. Сохраняя традиционную продуктивную технологию, необходимо часть ресурсов одновременно направлять на внедрение новой технологии, диверсифицируя тем самым набор технических средств;

- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям. При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного управления эволюционными технологическими нововведениями и программным управлением радикальными нововведениями;

- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

Благодаря принятым мерам по поддержке развития предпринимательской деятельности, за 2014 год создано более 20 тысяч новых субъектов малого бизнеса. Наибольшее количество субъектов малого бизнеса было образовано в сфере промышленности.

В этой связи интересен зарубежный опыт государственно-общественной поддержки малого предпринимательства. В мировой практике считается нормой государственное поощрение малого бизнеса в общенациональных интересах. При этом задача государства не сводится к тому, чтобы на льготных условиях предоставлять малым фирмам финансовые, технические и прочие ресурсы и поддерживать частную инициативу любой ценой. Государство призвано в первую очередь, создать такой правовой и экономический климат, который позволит малому бизнесу не только удержаться на плаву, но и расти, набирать силу.

Развитие малого бизнеса и частного предпринимательства необходимо рассматривать не только в каче-

стве социально-экономического фактора, обеспечивающего занятость населения и повышающего уровень жизни, но и движущей силы, которая искореняет иждивенческие настроения, изменяет мировоззрение человека и открывает дополнительные возможности для использования своих способностей в новых условиях хозяйствования.

Наконец, для дальнейшего развития малого предпринимательства и повышения эффективности его инновационной деятельности необходима помощь этому сектору экономики по следующим направлениям:

- разработка и реализация предпринимателями совместно с учеными инвестиционных проектов в сфере науки, высоких технологий и инноваций в целях обеспечения на малых предприятиях более высокого уровня организации производственных процессов, получения ими существенных конкурентных преимуществ на межрегиональном и международном рынках;

- проведение анализа кадрового обеспечения, состояния подготовки кадров в малом предпринимательстве;

- создание перечня научно-исследовательских разработок, выполненных специализированными учебными заведениями по проблемам малого бизнеса;

- обобщение опыта и полученных результатов реализации программ поддержки малого предпринимательства в других городах страны;

- проведение семинаров, конференций, круглых столов по вопросам инновационной деятельности малого предпринимательства при совместном участии предпринимателей, ученых, представителей органов власти и общественных организаций;

- осуществление периодического мониторинга по выявлению проблем, возникающих в инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства. Данные мониторинга дадут возможность органам государственного управления, а также другим участникам рыночных отношений при адаптации к рынку осуществлять меры регулирующего характера.

В заключение отметим, что с целью активизации инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства должна быть выработана новая инновационная политика, представляющая собой совокупность принципов и мероприятий, обеспечивающих создание благоприятного инновационного климата в Узбекистане, необходимого для успешного инвестирования в экономику. Она должна объединять общими задачами науку, технику, производство, потребление, финансовую систему, образование и должна быть ориентирована на использование интеллектуальных ресурсов, развитие высокотехнологичных производств и приоритеты экономики.

Государство должно сформировать специальный организационно-экономический механизм развития инновационной деятельности. Он должен базироваться на таких принципах, как:

- сильная система налоговых льгот и стимулов для всех участников инновационных процессов;

– взаимодополняющее участие государства и рынка в инновационных процессах;  
– разделение инновационных рисков между государством и бизнесом;

– использование децентрализованных каналов государственной поддержки инновационной активности;  
– обеспечение открытости и прозрачности деятельности институтов развития.

Литература:

1. Балашевич, М.И. «Малый бизнес: отечественный и зарубежный опыт». Учебное пособие. Минск-2001
2. Указ Президента РУз от 15 мая 2015 года № УП-4725 «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития»
3. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год
4. Горфинкел, В.Я. «Предпринимательство»: Учебник для вузов. / Под ред. В.Я. Горфинкеля. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. с 18.

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 13 (117) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И. Г.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Абдрасилов Т. К.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Калдыбай К. К.  
Кенесов А. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матвиенко Е. В.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Паридинова Б. Ж.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.  
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Ахмеденов К. М. (Казахстан)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игиснинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.  
**Ответственные редакторы:** Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.,  
Майер О. В.

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.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 26.07.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25