

ISSN 2412-3773

1  
2018

# ВПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

ISSN 2412-3773

# ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 1 (12) / 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

**Члены редакционной коллегии:**

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

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

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

**Ответственный редактор:** Осянина Екатерина Игоревна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич

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](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 10.02.2018. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ. Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

#### **Международный редакционный совет:**

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

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.

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Теряева Н.Ю.

**Понятие недвижимого имущества и особенности его определения. . . . . 1**

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Занько А.И.

**Модель государственно-частного партнерства как средство привлечения ресурсов в жилищное строительство в Республике Беларусь . . . . . 4**

Теплая Н.В.

**Экономика образования в условиях рыночных трансформаций. . . . . 6**

## ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Сатторкулов О.Т., Махмудова Г.Р., Турдикулова Г.О.

**Рынок лизинга и его сущность . . . . . 9**

Сатторкулов О.Т., Махмудова Г.Р., Турдикулова Г.О.

**Развитие текстильной промышленности в условиях модернизации экономики. . . . . 11**

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Парфирьева Е.Н., Нуруллина А.И.

**Анализ контрактной системы в сфере государственных закупок за рубежом . . . . . 14**

Филимонов Ф.Ю.

**Проблемы развития экспорта российского угля в страны Азиатско-Тихоокеанского региона . . . . . 17**

## МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Собко М.В.

**ABC-анализ как инструмент анализа результатов управления ассортиментом в категорийном менеджменте . . . . . 22**

## ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Волшонкова А.С.

**Classification of strategies of enterprise development . . . . . 25**

Панютина К.С.

**Theoretical approaches to the development strategy of the enterprise . . . . . 27**

Прищепова А. О.	
<b>Роль инвестиций в развитии организации .....</b>	<b>28</b>
<b>РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</b>	
Сатторкулов О. Т., Махмудова Г. Р., Турдикулова Г. О.	
<b>Особенности кластерного развития экономики .....</b>	<b>32</b>
Сатторкулов О. Т., Махмудова Г. Р., Турдикулова Г. О.	
<b>Перспективы развития сельского хозяйства Узбекистана .....</b>	<b>34</b>
Степанов А. Б.	
<b>Возможности развития социального предпринимательства в сельских районах России ..</b>	<b>36</b>
Теплая Н. В.	
<b>Рыночные отношения вузов в условиях социально-экономического развития региона ..</b>	<b>38</b>
<b>ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ</b>	
Алаторцева Е. М., Пеньшин Н. В.	
<b>Правовые основы обеспечения безопасности дорожного движения .....</b>	<b>41</b>



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

## Понятие недвижимого имущества и особенности его определения

Теряева Наталья Юрьевна, магистрант

Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

**П**роблемы определения и отнесения объекта к недвижимому имуществу в настоящее время достаточно актуальны как для науки, так и для практики, поскольку многие научные деятели дискутируют на данную тему. На практике же очень часто решения нижестоящих судов отменяются вышестоящими. При определении имущества как недвижимое, к нему будет применяться особый правовой режим, поскольку, как правило, оно является более ценным, нежели движимое. Например, в случаях, предусмотренных законом, сделки с недвижимыми имуществом подлежат обязательной государственной регистрации, а к сделкам с движимыми вещами возможно применение и простого письменного договора, который подписан сторонами, или даже устной формы.

Если обратиться к истории, то можно заметить неоднозначные подходы к разграничению понятий «движимое имущество» и «недвижимое имущество», ведь они всегда являлись предметом научных дискуссий. Первоначально разделение вещей на движимые и недвижимые было осуществлено еще в римском праве. Основным критерием такого разграничения выступала способность вещей к перемещению с сохранением их физической сущности (т. е. без изменения их формы), экономического назначения, а также без вреда или значительного уменьшения их ценности. Вещи, которые не способны к такому перемещению, признавались недвижимыми, все остальные вещи относились к разряду движимых.

Из опыта зарубежных стран можно отметить неоднозначный подход к определению недвижимого имущества. Например, в Гражданском кодексе Франции недвижимость разграничивают по ее природе, в силу назначения или вследствие предмета, к которому она принадлежит. Так, к недвижимости по природе относятся земельные участки и строения. Предметы, помещенные собственником земли на свой участок для его обслуживания и эксплуатации, являются недвижимостями в силу их назначения. К недвижимости вследствие предмета, к которому они принадлежат, относят сервитут или земельную повинность, узурфрукт на недвижимые вещи, иски, которые имеют своим предметом возвращение недвижимости. В Швейцарии к недвижимости относят землю, её недра, здания и сооружения, прочно связанные с ней, а

также «четко выраженные и постоянные права, которые занесены в реестр недвижимости». В Италии к недвижимости помимо всего прочего относят воду.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что не существует единого подхода к определению недвижимости и каждая страна придерживается своего понимания и толкования понятия «недвижимое имущество» исходя из своей истории развития и традиций, которые сложились издревле [8, с. 188].

Российское законодательство в настоящее время в свою очередь также не дает полного перечня объектов, которые относятся к недвижимости. В ст. 130 Гражданского кодекса РФ представлено следующее определение недвижимых вещей (недвижимого имущества, недвижимости): к ним относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т. е. такие объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения и объекты незавершенного строительства [4].

Под признаком объекта обычно понимают такую его характеристику, по которой его можно узнать, определить или описать.

Определение «недвижимого имущества», которое представлено в Гражданском кодексе РФ, по сути, закрепляет лишь два критерия, по которым его можно разграничить с движимым. К таким критериям относятся неразрывная связь имущества с землей и невозможность перемещения без нанесения несоразмерного ущерба его назначению. Однако, некоторые авторы — И.Л. Брауде, И.А. Емелькина, И.В. Козлова — утверждают, что, с появлением современных технологических достижений, существует возможность перемещения зданий, строений и сооружений без нанесения какого-либо ущерба их назначению [2,6,7]. В то же время профессор Н.А. Сыродоев утверждает, что необходимо полностью исключить этот признак из определения недвижимости [9, с. 93], а профессор И.Л. Брауде, наоборот, пишет о том, что наличие всех современных достижений в перемещении зданий не превращает их в движимые вещи, т. к. это можно считать своеобразным новым строительством, поскольку будет закладываться новый фундамент [2, с. 17]. Подвижные же помещения, такие как вагоны на рельсах или разборные металлические гаражи, не яв-

ляются строениями. А согласно Концепции развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе, будучи перенесенными, такие объекты могут быть квалифицированы как недвижимые вещи только в том случае, если будет установлена их неразрывная физическая и юридическая связь с землей.

Исходя из вышесказанного, является целесообразным в определении недвижимости сохранить оба указанных критерия, т. к. в противном случае многие сборно-разборные конструкции будут признаны недвижимостью. Однако данное определение необходимо дополнить таким критерием, как «постоянная» связь с землей, поскольку в том случае объект находится на земле временно, то он впоследствии может быть перенесен или снесен, т. е. недвижимым имуществом он так и не станет.

По Гражданскому кодексу к недвижимым вещам также относятся такие объекты, как воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. В науке данную категорию еще называют недвижимостью в силу закона или нетрадиционными объектами недвижимости, так как, по сути, они являются движимыми. Правовое признание данного имущества недвижимым объясняется различными причинами. Указанные объекты относятся к недвижимости в силу того, что они имеют высокую цену, а также особую значимость, и поэтому требует особого порядка регистрации, который предусмотрен для недвижимости [1,3]. В связи с данным обстоятельством можно выделить такой признак недвижимости, как ее высокая стоимость. Действительно недвижимость в большинстве случаев обычно обладает повышенной экономической ценностью. Данное обстоятельство обусловлено тем, что для нее характерно длительность пользования, и она не потребляется в процессе использования. Как правило, недвижимость обладает конструктивной сложностью, которая требует больших затрат на поддержание ее в надлежащем состоянии. Однако высокую стоимость недвижимости нельзя рассматривать в качестве ее универсального признака в силу нескольких причин. Во-первых, не вся недвижимость имеет высокую цену (все зависит от конкретных обстоятельств). Во-вторых, существуют и движимые вещи, которые также стоят достаточно дорого, например, картины, драгоценности, антиквариат и т. д.

Существует также мнение, что отнесение данных объектов к недвижимости вызвано наличием такого признака, как связь с землей, хотя указанный признак выражается косвенно, а не прямо. В данном случае подразумевается, что все указанные объекты управляются с земли [5, с. 102]. В этой связи сложно не согласиться с мнением

А.В. Черных, который обратил внимание на необходимость более гибкого подхода к определению понятия «недвижимость по закону», что во многом предопределено постоянным расширением нетрадиционных приемов предпринимательской практики и потребностями оборота. К примеру, самолет, который используется для пассажирских перевозок, является объектом недвижимости, т. к. относится к воздушным судам. Однако, если данный объект приобретает физическое лицо для личного пользования, он превращается в движимую вещь, а если собственник прекратит использовать самолет как личное транспортное средство и откроет в нем музей или кафе, то движимая вещь вновь превращается в недвижимую, даже если отсутствует прочная связь с землей.

Особого внимания заслуживает такое новшество для России, как дома на воде, которые в настоящее время еще не пользуются такой большой популярностью, как в Европе, но уже привлекают к себе повышенное внимание, особенно в СМИ. Данные строения в нашей стране не так популярны из-за особенностей климата и из-за норм Водного кодекса РФ. Несмотря на данные обстоятельства дома на понтонах в нашей стране все же существуют. Прописаться, конечно, в таком доме нельзя, но его можно зарегистрировать в Государственной инспекции по маломерным судам (ГИМС) и получить судовую билет. В нашей стране дома на воде не будут являться недвижимостью, так как недвижимость имеет очень долгий срок службы и за счет инфляции может служить инструментом накопления. Однако за рубежом дома на воде считаются вполне законной постройкой и относятся к объектам недвижимости. Среди стран, в которых большинство таких домов, неоспоримым лидером является Голландия. В настоящее время на воде строятся не только дома, но и гостиницы, и рестораны, и даже храмы. Поэтому, вполне возможно, что в скором будущем и в России начнут появляться «плавающие» дома. Тогда, конечно, назреет новая необходимость пересматривать законодательство и вносить соответствующие изменения.

Таким образом, настоящая категория недвижимости является спорной в науке, поскольку по своей сути данные объекты являются движимыми, но к ним применяются нормы, регулирующие недвижимость. Необходимо выделить данную категорию в специальный вид имущества, чтобы нормы законодательства понимались правильно и исполнялись в полном объеме. В данном случае указанные объекты не называются непосредственно недвижимыми, а относятся к отдельной группе, к которой будут применяться правила о недвижимых вещах.

## Литература:

1. Асаул, А. Н., Карасев А. В. Экономика недвижимости Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001
2. Брауде, И. Л. Право на строение и сделки по строениям по советскому праву. — М.: Дело, 1950. — 143 с.
3. Виноградов, П. Н. Понятие недвижимого имущества: исторический очерк и современное состояние // Законодательство. — 2016. — № 8. — с. 11–22.
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017, с изм. от 22.06.2017)



5. Гришаев, С. П. Понятие и виды недвижимого имущества // Хозяйство и право. — 2016. — № 12. — с. 102–108.
6. Емелькина, И. А. Понятие и признаки недвижимого имущества: в поисках оптимальной модели // Известия саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. — 2014. — № 5. — с. 54–62.
7. Козлова, И. В. Понятие недвижимости и вопросы регистрации прав на недвижимость в законодательстве РФ // Правоведение. — 2016. — № 2. — с. 154–161.
8. Михайлова, Т. Н. Понятие «недвижимость» в российском и зарубежном праве // Право и законодательство // Известия ИГЭА. — 2011. № 1. — с. 187–190
9. Сыродоев, Н. А. Регистрация прав на землю и другое недвижимое имущество // Государство и право. — 2015. — № 8. — с. 90–97.

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

### Модель государственно-частного партнерства как средство привлечения ресурсов в жилищное строительство в Республике Беларусь

Занько Александр Иванович, заместитель директора операционного офиса «Центрально-Европейский» ОАО «БПС-Сбербанк» (г. Минск, Беларусь)

*Внедрение механизма государственно-частного партнерства при финансировании жилищного строительства позволяет достичь баланса интересов на основе объединения ресурсов участников проекта с учетом их интересов и рисков.*

**Ключевые слова:** структура финансирования строительства, механизм государственно-частного партнерства, источники финансирования

В Республике Беларусь обеспеченность населения жильем в 2016 году по сравнению с 2011 годом возросла на 7,2% и составила 26,8 кв. метров на человека. Значение данного показателя выше, чем в Российской Федерации (24,4 кв. метров на человека) и Казахстане (21,0 кв. метров на человека), но ниже, чем в Армении (31,3 кв. метров на человека).

Вместе с тем в период с 2011 по 2016 годы объемы введенного в эксплуатацию жилья в кв. метрах снизились на 21,8%, а число построенных квартир сократи-

лось на 29,4%. Ввод в эксплуатацию жилья в расчете на 1000 человек в республике по сравнению с 2011 годом снизился на 22% и в 2016 году составил 451 кв. метров на 1000 человек. В то же время в Казахстане и Российской Федерации наблюдается рост объемов строительства на 1000 человек на 50% и 25,5% соответственно. В 2016 году данный показатель в Казахстане составил 591 кв. метров на 1000 человек, а в Российской Федерации — 547 кв. метров на 1000 человек (таблица 1) [1].

Таблица 1

Динамика показателей строительства жилья в 2011–2016 годы

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016 г. к 2011 г.
Обеспеченность населения жильем, кв. метров на человека	25,0	25,4	25,7	26,1	26,5	26,8	107,2
Всего построено, тыс. кв. метров общей площади	5480,1	4482,8	5220,4	5523,0	5055,3	4284,7	78,2
Число построенных квартир, тыс.	69,8	57,2	63,7	69,3	55,5	49,3	70,6
Ввод в эксплуатацию жилых домов на 1000 человек, кв. метров Республика Беларусь	578	474	551	583	533	451	78,0
Казахстан	394	401	402	435	510	591	150,0
Российская Федерация	436	459	491	576	583	547	125,5

Существенные изменения претерпела структура финансирования строительства жилья: удельный вес ввода за счет средств населения увеличился с 39,3% в 2011 году до 60,7% в 2016 году. Это произошло в основном за счет снижения доли льготного кредитования с 50,1% в 2011 году до 18,9% в 2016 году (рисунок 1) [1].

Утвержденной Государственной программой «Строительство жилья» на 2016–2020 годы в Республике Беларусь предусмотрен рост уровня обеспеченности населения жильем к 2020 году до 27,3 кв. метра на человека. При этом финансирование строительства жилья планируется осуществлять за счет внебюджетных источников

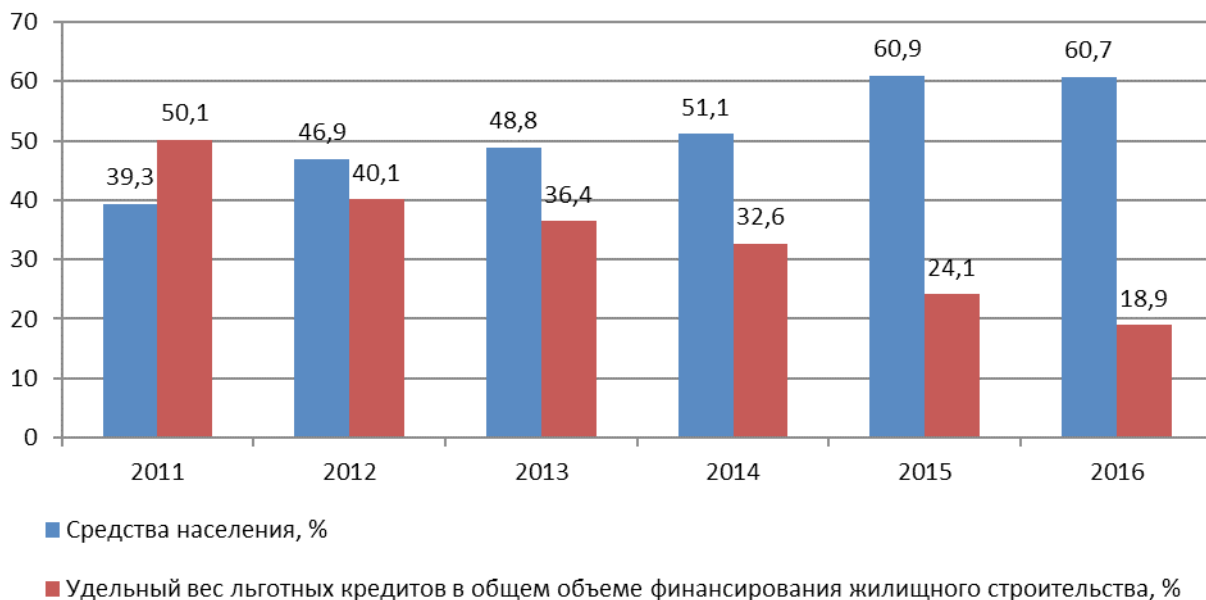


Рис. 1. Динамика структуры финансирования жилищного строительства в Республике Беларусь в 2011–2016 годы

(удельный вес внебюджетных источников финансирования в общем объеме финансирования строительства жилья возрастет до 94,3%) [2].

- В настоящее время в Республике Беларусь при строительстве жилья используются следующие источники финансирования [3]:
- строительство жилых домов на долевых началах за счет средств граждан и организаций;
- строительство жилых домов за счет средств организаций и индивидуальных предпринимателей;
- применение местных целевых облигационных жилищных займов;
- использование системы строительных сбережений (накоплений).

На рынке жилищной недвижимости используются такие инструменты как жилищные облигации частных организаций [4], ипотечное кредитование [5], рассрочка, предоставляемая застройщиками [6].

Вместе с тем недостаток финансирования жилищного строительства сохраняется, что требует разработки дополнительных механизмов привлечения средств.

В целях обеспечения запланированных объемов жилищного строительства на основе внебюджетного финансирования в условиях невысокого платежеспособного спроса населения существующие схемы финансирования строительства жилья могут быть дополнены моделью на основе государственно-частного партнерства.

Данная модель предполагает участие в реализации проекта строительства жилья девелоперских компаний, населения, государства и финансовых посредников (банков и страховых компаний). В рамках модели финансирования строительства жилья на основе государственно-частного партнерства государству отводится роль регулятора и гаранта соблюдения основных инте-

ресов участников. Государство предоставляет гарантии банкам при кредитовании девелоперских организаций, осуществляющих жилищное строительство. При этом государственные финансовые ресурсы будут задействованы только в случае невыполнения девелоперской организацией своих обязательств по проекту. Участие государства в проекте как регулятора также создает дополнительные гарантии и для населения, приобретающего жилье.

Роль девелоперов состоит в организации процесса строительства жилья и его осуществления.

Банки и страховые компании осуществляют соответственно финансирование и страхование рисков жилищных проектов. Отличительной особенностью использования предлагаемой модели государственно-частного партнерства в жилищном строительстве является то, что банки кредитуют не население, а девелоперские организации.

Население в свою очередь выступает покупателем жилья и основным источником возмещения понесенных расходов инвесторами, заложенных в цену покупки (строительства). Причем между девелоперской организацией и физическим лицом заключается договор, в соответствии с которым покупатель жилья возмещает в течение нескольких лет стоимость строительства.

Применение механизма государственно-частного партнерства при финансировании жилищного строительства позволяет достичь баланса интересов на основе объединения ресурсов участников проекта с учетом их интересов и рисков. В результате становится возможным осуществлять финансирование проектов строительства жилья за счет использования внебюджетных источников и привлечения большего числа граждан, решающих вопросы обеспеченности жильем.

**Литература:**

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: статистический сборник. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. — 213 с.
2. Государственная программа «Строительство жилья» на 2016–2020 годы, утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.04.2016 № 325.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24.01.2000 N 82 «О мерах по обеспечению широкого привлечения средств граждан и юридических лиц на финансирование жилищного строительства».
4. Инструкция о порядке эмиссии, обращения и погашения жилищных облигаций, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2016 N 54.
5. Закон Республики Беларусь от 20.06.2008 N 345-З «Об ипотеке».
6. Кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 N 218-З «Гражданский кодекс Республики Беларусь».

**Экономика образования в условиях рыночных трансформаций**

Теплая Нина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Ростовский филиал Российского государственного университета правосудия

**В** последнее время в российском обществе сформировались новые социально-экономические условия. Эти изменения коснулись и системы образования, особенно ее экономики. Процессы реформирования российской экономики требует качественного повышения человеческого, интеллектуального потенциала страны, поставив образовательную систему на высшую ступень развития социального общества. Социальный прогресс на рубеже тысячелетий выявил исключительную важность получения достойного образования в судьбе каждого человека.

Стратегической областью образования является обеспечение национальной безопасности. Образовательный уровень профессиональной подготовки населения позволяет судить о конкурентном преимуществе страны. Недостаточный уровень образования, не отвечающий требованиям научно-технического процесса, препятствует развитию экономики, сдерживает инновационные процессы.

Образование — это важнейший социальный институт, значимость которого проявляется в передаче знаний, социализации общества, обучения кадров, сохранения конкретного социума с его традициями, культурой, установками, ценностями. Оно не только обеспечивает приобщение человека к знаниям об окружающем мире, но и формирует его отношение к этому миру, определяет его мировоззренческую и нравственную позицию [1, с. 136].

Образование как сложная система социальной природы в иерархической структуре мироздания является составным элементом (подсистемой) систем наиболее высшего уровня — экономики, социума, ориентирами которых выступают законы их динамики. На особенности функционирования образовательной системы в общественном процессе оказывает огромное влияние состояние и направление профессиональной подготовки специалиста.

Формирование рыночных отношений и социоэкономические изменения в российском обществе, затронули

существенным образом систему образования, сформировали новые экономические условия функционирования. Стремительными темпами меняющиеся условия жизни населения заставили изыскивать другие аспекты совершенствования системы образования, трансформировать экономические процессы в новых условиях рыночных преобразований. Рассмотрим некоторые категориальные понятия и концептуальные соображения этих явлений.

Трансформация — это свойство системы, способное адаптироваться к требованиям рынка, учитывающее изменение условий целенаправленности деятельности, является — основным элементом концептуального подхода к этим преобразованиям.

Реформирование экономики образования — как преобразующей системы, это не одномоментное событие, а наоборот, длительный трансформационный процесс в ряде промежуточных состояний. Состояние — это комплекс значимых системных параметров и элементов, на определенный момент времени. Результативность этого процесса — переход из менее устойчивого положения преобразуемой системы, в другое более устойчивое положение. Факторы, являются движущими силами этого развития претерпевающие изменения в ходе преобразования, и как следствие, на последнем этапе трансформирования проявляется новое качество системы, по совокупности внешних и внутренних факторов, определяющих ее динамику и отличие от исходной. Реакция образовательной системы на внешние воздействия (давления) проявляются в изменениях конечных продуктов ее деятельности. Эти перемены детерминированы трансформационными изменениями, происходящими в отношении конечных производственных результатов и, их состава, в направлениях и темпах формирования трансструктуры в образовательной системе.

Интерпретация внутренних факторов, позволяет рассматривать такие факторы устойчивости как ресурсоо-

Таблица 1

Интерпретация внутренних факторов устойчивости системы образования в условиях рыночных трансформаций

Факторы устойчивости	Для прямых факторов среды	Для косвенных факторов среды
Ресурсообеспеченность	Количественный и качественный состав материально-технических, трудовых, финансовых, организационных, информационных и других ресурсов.	
Адаптивность	Соответствие финансово-материальных потоков в самой системе и потоков между субъектами внешней среды.	Соответствие состава квалифицированных кадров, системы управления, ассортимента качества и объема предоставленной образовательной продукции рыночной конъюнктуре.
Активность	Эффективность и интенсивность снижения прямой ресурсной и финансовой зависимости от факторов внешней среды.	Эффективность и интенсивность совершенствования процессов образования, производства и сбыта образовательной продукции.

беспеченность, адаптивность и активность системы образования, поскольку, с общенаучной точки зрения, эти факторы имеют определяющие значения для ее устойчивости, причем в условиях рыночных трансформаций, доминирующим внутренним фактором устойчивости системы образования является именно активность (табл. 1) [3, с. 126].

Осуществление трансформационного процесса предполагает наличие соответствующего механизма, в определенной цепочке отношений, обеспечивающего его преобразование от причин к действиям движущихся сил и порождаемых им явлениям, определяет связь, направление и основные черты. Поскольку преобразование системы экономических отношений происходит в процессе трансформации, значит трансформацию следует рассматривать как процесс этих преобразований. Нельзя забывать о том, что система экономических отношений представляет собой некую структуру, с определенным типом порядка (организации) и упорядоченности (организованности). В этом случае, трансформационный процесс следует рассматривать как процесс организационно-экономических преобразований этой системы, а механизм таких преобразований — организационно-экономический механизм трансформации.

Все это настолько диктует необходимость создания качественно нового трансформационного механизма, представляющего собой систему организационно-экономических отношений в форме связей между разнонаправленными движущими силами процесса. Состав и структура этого механизма, детерминированы природой трансформирующего объекта, а в основе действия этого механизма лежит совокупность объективных законов системных, организационных и экономических динамических процессов.

Система высшего образования отличается постоянной динамикой, она чутко реагирует на изменения внешней среды, адаптируясь к ее потребностям и вместе с тем активно влияя на состояние среды, предопределяет и сами эти потребности [1, с. 137].

В ракурсе изложенных соображений рассмотрим некоторые особенности эволюционирования трансформационных явлений в экономике образования.

Трансформационные процессы в экономике образования следует рассматривать во взаимодействии с самой системой образования и с внешними связями социальных явлений в обществе, позволяющие проанализировать не только ограниченность ресурсов образовательной системы, но и выявить факторы, определяющие ее продуктивность. Система образования находится в постоянном движении, цели, которые ставит перед собой система составляют органическое целое — вложение, процесс, выпуск продукции и т. д. Определить состояние этой системы, усовершенствовать ее, реализовать меры по эффективному планированию деятельности, устойчивому развитию на перспективу, позволит целостное рассмотрение взаимосвязей между основными компонентами этой системы. При этом ее можно характеризовать, с одной стороны, как составную часть национального хозяйства (народнохозяйственного комплекса), как часть экономических отношений, и, следовательно, функционирующую по общим экономическим законам, господствующим на данном этапе социоэкономического развития общества, а с другой стороны, как системообразующую основу социоэкономического развития, формирующую новые всеобщие экономические законы и закономерности [2, с. 82].

Такая характеристика преобразующих факторов социокультурного развития экономических процессов системы образования может считаться достаточной в силу неравномерных по скорости происходящих трансформационных процессов перехода общества из индустриального в постиндустриальный этап своего развития. В этом качестве основным фактором в экономике образования выступает система услуг, а лимитирующим фактором становится информация. Одновременно такая характеристика экономических отношений в системе образования позволяет сосредоточить внимание не только на воспроизводстве благ в вещной форме, но и на воспроизводстве благ в форме услуг. Для выяснения природы экономических отношений в системе образования существенно установление процессов взаимодействия человека с природой и социальной сферой.

Рыночные трансформационные механизмы экономики образования позволят не только оптимизировать

распределение ресурсов между производителем образовательных услуг, но и повысить эффективность использования средств, вкладываемых обществом в образование. Явным преимуществом этой трансформации является стимулирование роста эффективности производства. Подводя итог, в качестве главных факторов влияющих на развитие рыночных отношений в экономике образования, выделим следующие: определение значимости статуса основного капитала в обществе и диверсификации источников финансирования системы образования; определение роли государства в системе

образования; использование неконсервативной идеологии; внедрение новейших информационных технологий.

Основной особенностью рыночных трансформаций экономики образования в России является ролевая неопределенность государства как регулятора рыночных процессов, затрудняющая ход рыночных реформ. Решение вопросов преобразования централизованной экономики системы образования в рыночную, достаточно сложны, не имеют, и не могут иметь единого подхода к их реализации.

### Литература:

1. Теплая, Н. В. «Роль современного высшего образования в стратегии государства» // Проблемы модернизации высшего экономического образования в России: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). Екатеринбург, 4–5 декабря 2003 г. / Отв. за вып. проф. А. Т. Тертышный. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003. — с. 136–138.
2. Теплая, Н. В. Организационно-экономическая деятельность вуза в рыночных условиях хозяйствования / Н. В. Теплая. — Сургут: РИО СурГПУ, 2007. — 159 с.
3. Теплая, Н. В. Формирование стратегии организационно-экономической деятельности устойчивого развития вуза [Электронный ресурс]: Региональный аспект: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — М.: РГБ, 2003. — 197 с.

# ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

## Рынок лизинга и его сущность

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;  
Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель;  
Турдикулова Гулмира Обидкуловна, студент  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

*В данной статье проанализированы особенности развития лизингового рынка, осуществления модернизации, технического и технологического перевооружения отраслей промышленности и поддержки сельхозпроизводителей необходимыми средствами. А также изучены статистические данные, отражающие положение на рынке лизинга, деятельности субъектов лизингодателей и лизингополучателей, механизм увеличения объема новых лизинговых сделок.*

**Ключевые слова:** лизинг, портфель, бизнес, инвестиция, перевооружение, оборудование, модернизация, фермер, рычаг, механизм.

## The leasing market and its essence

Sattarkulov Obidqul Turdiqulovich, d. e., associate professor;  
Makhmudova Gulrukh Ravshanbekovna, lecturer;  
Turdikulova Gulmira Obidqulovna, student  
Gulistan State University (Uzbekistan)

*This article analyzes the peculiarities of development of the leasing market, the implementation of modernization, technical and technological re-equipment of industries and support farmers with the necessary means. As well as statistical data reflecting the situation on the leasing market, activity of subjects of lessors and lessees, the mechanism of increase in new leasing transactions.*

**Key words:** leasing, portfolio, business, investment, re-equipment, modernization, farmer, lever, mechanism.

Лизинг становится гибким и эффективным экономическим рычагом способным привлечь инвестиции, в приоритетные отрасли, оказать реальную поддержку малому бизнесу в сельском хозяйстве, обеспечить долгосрочный и устойчивый доход для коммерческих банков. Используемые в республике формы и виды вложения инвестиций активно дополняются эффективными инструментами финансового механизма. Среди них особо выделяется лизинг как источник финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий, один из важнейших механизмов их технического перевооружения, внедрения новой техники и прогрессивной технологии.

На данном этапе в Узбекистане есть все предпосылки для дальнейшего эффективного развития лизингового сектора, в том числе наличие большого спроса на мини-технологии для малого бизнеса и частного предпринимательства в сельском хозяйстве. В стране активно осуществляется модернизация, техническое и техноло-

гическое перевооружение отраслей промышленности, таких как машиностроительная, химическая, текстильно-швейная, сельскохозяйственная и др., реализуются транспортно-коммуникационные проекты, осуществляется строительство и реконструкция автотранспортной придорожной инфраструктуры. Отдельные фермерские хозяйства не располагают достаточными оборотными средствами, необходимой техникой и другими материально-техническими ресурсами, что негативно отразилось на урожайности сельхозкультур, выполнении договорных обязательств и рентабельности фермерских хозяйств в целом. [1].

Увеличение объема новых лизинговых сделок за 2016 год составило 14%, а лизинговый портфель продемонстрировал рост более чем на 5,5%. Впервые за последние 20 лет существования лизингового рынка, сектор технологического оборудования вырвался в лидеры с долей рынка 36%. В процессе подготовки рейтинга лизингодателей Узбекистана, основываясь на

данных Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике было установлено, что в 2016 году было зарегистрировано 126 организаций, оказывающих лизинговые услуги. При этом, лизинговыми операциями активно занимались 69 организаций, включая 21 коммерческих банков. Остальные лизингодатели занимались мониторингом и погашением лизинговых платежей по проектам, заключенным в предыдущих годах. [2].

Как ожидается, в перспективе рынок лизинга страны будет активно расти. В определенной мере этому будет содействовать реализация новой утвержденной Стратегии действий развития Узбекистана на 2017–2021 годы. И прежде всего, внедрение инновационных технологий, модернизация производств и экономики в целом, где ориентиром выступают программы развития практически по всем направлениям и отраслям промышленного производства, которые направлены на освоение новых видов конкурентоспособной продукции и предусматривают выпуск совершенно новых для Узбекистана видов продукции.

Ведущий поставщик сельхозтехники «Узсельхозмашлизинг» поставил на лизинговой основе сельскохозяйственным предприятиям республики свыше 3,2 тыс. единиц техники на 281,2 млрд сумов. Это пропашные трактора, пахотные машины, зерноуборочные комбайны, зерновые сеялки, культиваторы, опрыскиватели, плуги и многие другие виды сельскохозяйственной техники. За 2016 год компания стала самым близким партнером сельскохозяйственных предприятий, она сотрудничает более чем с 30 тысячами фермерских хозяйств, машинно-тракторными парками, предприятиями «Агротехсервиса», подразделениями «Уздонмахсулот», «Узпахтасаноат», «Узагрокимё-химоя» и другими организациями. [2].

За последние 15 лет «Узсельхозмашлизинг» поставил около 60 тысяч единиц сельскохозяйственной техники общей стоимостью свыше 1,7 трлн сумов, а с 2012 года компания достигла постоянного роста объемов поставок. При этом за последние пять лет количество видов предоставляемой в лизинг техники выросло вдвое и достигло 60. [2]. Что немаловажно, большая часть поставляемой техники и оборудования — местного производства. Их выпускают на Агрегатном заводе, Чирчикском и Ташкентском заводах сельхозтехники, а также на предприятиях «УзКЛААСагро», «Лемкен Чирчик», «УзКЕЙ-Смаш», «Агрихим», «Урганчкорммаш» и «Агромаш саноат инвест».

Это позволит увеличить возможности сельхозпроизводителей в выполнении своих обязательств в рамках реализации продовольственной программы. В 2016 году, впервые по распределению объемов лизинговых сделок по видам основных средств, лидировал сектор технологического оборудования с показателем в 36%. Это говорит о том, что сегодня лизинг для предприятий любых форм собственности служит в качестве оптимизации финансовых ресурсов, при котором, как показывает практика деятельности предпринимателей, есть воз-

можность без особых осложнений обновлять технологическое оборудование, и тем самым, восстановить или даже увеличить производственный потенциал. На рынке технологического оборудования особым спросом пользуется строительная техника и оборудование по производству стройматериалов — 115,5 млрд. сум, оборудования по производству продуктов питания — 29,2 млрд. сум и текстильное оборудование — 26,9 млрд. сум. Среди лизингодателей по объему, переданного в лизинг объектов технологического оборудования лидирует АКБ «Kapital Bank» (47,6 млрд. сум), АО «Uzbek Leasing International A. O». (46,2 млрд. сум) и следом АКБ «KDB Bank Uzbekistan» (27,8 млрд. сум). Следом за технологическим оборудованием, на втором месте с долей распределения лизинговых сделок в 32,5% находится сельскохозяйственное оборудование. На третьем месте — недвижимость — 16,7%, на четвертом — автотранспорт — 14,8% [2].

В качестве основного показателя эффективности такой работы целесообразно увеличить количество консультационных пунктов при региональных центрах малого предпринимательства в сельском хозяйстве, основной задачей которых будет являться внедрение лизинговых отношений в сферу малого бизнеса на местах и даст реальный толчок для развития инноваций в регионах республики. Опережающими темпами развиваются банковские, страховые, лизинговые, консалтинговые и другие виды рыночных услуг, способствующие развитию частного сектора и малого бизнеса в стране. В этой отрасли действуют 80,4 тысячи субъектов малого бизнеса, что составляет более 80 процентов от общей численности предприятий сферы услуг. [3].

Для стимулирования инновационной лизинговой деятельности необходимо разработать эффективную систему мер государственного регулирования, как в самой инновационной сфере, так и в лизинговом бизнесе. Такая система, по нашему мнению, должна включать в себя следующие основные направления:

- формирование информационной базы о лизинге для субъектов малого предпринимательства предполагающее: систематизацию и распространение информации обо всех действующих лизинговых компаниях; проведение семинаров со всеми заинтересованными организациями и предприятиями; составление и издание пособия по лизингу;
- усиление региональной политики в области поддержки и развития малых предприятий и стимулированию их инновационной деятельности, что будет способствовать равномерному наращиванию предпринимательского потенциала отечественной экономики.

Таким образом, лизинговые отношения в Республике Узбекистан имеют достаточно надежный потенциал для своего дальнейшего развития и могут выступить катализатором обновления технической базы хозяйствующих субъектов, так как данная деятельность, является дополнительным источником финансирования новаторских идей.



**Литература:**

1. Мирзиёев, Ш. М. Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должна стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя. // Народное слово, № 11. 16.01.2017.
2. Ахмедиева, А. Т. Базаров Ф. О. Лизинговый механизм инвестирования в сельском хозяйстве. // Пути развития региональных агропромышленных комплексов в условиях модернизации экономики. Сборник республиканских научно-практических конференций. Т.: «Университет». 2017. стр. 343.
3. Каримов, И. А. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая ещё более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. // Народное слово, № 11. 16.01.2016. стр. 1–3.

## **Развитие текстильной промышленности в условиях модернизации экономики**

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;  
Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель;  
Турдикулова Гулмира Обидкуловна, студент  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

*В данной статье проанализированы особенности развития текстильной промышленности, процесс осуществления модернизации, технического и технологического перевооружения текстильной промышленности и пути государственной поддержки. А также изучены проблемы, решаемые дальнейшей модернизацией текстильной промышленности, пути увеличения экспорта продукции и занятости населения в регионах.*

**Ключевые слова:** текстильная промышленность, экспорт, инвестиция, маркетинг, освоение, спрос, оптимизация, занятость, стимулирование, продукция, технология.

## **The development of the textile industry in the conditions of economy modernization**

Sattarkulov Obidqul Turdiqulovich, d. e., associate professor;  
Makhmudova Gulrukh Ravshanbekovna, lecturer;  
Turdikulova Gulmira Obidqulovna, student  
Gulistan State University (Uzbekistan)

*This article analyzes the peculiarities of the development of the textile industry, the process of modernization, technical and technological re-equipment of textile industry and ways of national support. And explore the problems solved by further modernization of the textile industry, increase exports and employment of the population in the regions.*

**Key words:** textile industry, export, investment, marketing, development, demand, optimization, employment, promotion, production, technology.

**Т**екстильная промышленность — крупнейшая из отраслей легкой промышленности, объединяющая производство всех видов тканей, трикотажа и других изделий. Использует по преимуществу сельскохозяйственное сырье. Текстильная промышленность в своем размещении может ориентироваться как на сырье, так и на потребителя. При этом возникает необходимость при разработке и реализации программ проследить полный цикл глубокой переработки по каждому виду первичного сырья — полуфабриката вплоть до готовой продукции конечного потребления. Словом, нужно обеспечить

прогнозирование всего цикла организации производства — от сырья до готовой продукции с обоснованием целесообразности и окупаемости затрат. Углубленная переработка хлопкового волокна, фруктов и овощей по современным технологиям позволит увеличить к 2030 году объемы производства востребованной на внешнем и внутреннем рынке экологически чистой готовой продукции текстильной и легкой промышленности в 5,6 раза, плодоовощной продукции — в 5,7 раза. [1].

Высокая территориальная концентрация определяется не только историческими причинами, но и наличием

в них наиболее квалифицированных кадров, модельеров, технологов, рабочих. Текстильная промышленность позволят решить несколько проблем, основными из которых являются:

- удовлетворение материальных потребностей людей с учётом специфики спроса в различных областях;
- полнее использовать трудовые ресурсы в районах тяжёлой металлургии, так как на текстильных предприятиях работают в основном женщины (до 75 %);
- строить промышленные предприятия в районах, не имеющих крупных территориальных, водных и энергетических ресурсов;
- выбор текстильной отрасли в качестве приоритета инвестиционной политики объясняется следующими факторами;
- текстильная промышленность является не капиталоемкой, а трудоёмкой отраслью.

В частности, 1 млн. долларов США привлеченных в отрасль инвестиций способен создать дополнительно от 45 до 50 рабочих мест, в то время, как такие же инвестиции в отрасли топливно-энергетического комплекса создают только 8–10 рабочих мест, в машиностроении до 12–15 рабочих мест. Быстрое развитие текстильной промышленности позволило бы решить проблему занятости, прежде всего, в сельской местности, в том числе и в связи с высвобождением рабочей силы появляющейся в ходе аграрной реформы в связи с переходом к фермерскому типу организации сельскохозяйственного производства;

- экспорт пряжи вместо хлопкового волокна позволил бы увеличить экспортную выручку не менее, чем в два раза, а экспорт готовых трикотажных и швейных изделий — от 4 до 20 раз;
- экспорт продукции текстильной промышленности вместо хлопкового волокна значительно снизил бы зависимость торгового баланса и макроэкономической ситуации в стране от нестабильной конъюнктуры мирового рынка хлопкового волокна;
- наращивание экспорта готовой текстильной продукции вместо хлопкового волокна значительно повысило бы эффективность экспорта, так как удельные транспортные расходы экспорта готовой продукции ниже, чем волокна;
- для наращивания производства и экспорта продукции текстильной промышленности имеются не только сырьевая база, но и квалифицированная и дешёвая рабочая сила. В настоящее время значительная часть внутреннего спроса на швейную и трикотажную продукцию удовлетворяется за счет их нелегального производства частными предпринимателями. При создании благоприятных условий их деятельности они смогли бы на равных конкурировать с зарубежными производителями, как на внутреннем, так и на внешнем рынках;
- повышение занятости населения путем стимулирования развития текстильной промышленности позволит не только значительно увеличить поступления в государственный бюджет, но и станет важнейшим фактором обеспечения социальной стабильности. [2].

Все эти особенности текстильной отрасли положительно выделяют ее среди других отраслей и делают ее для Узбекистана важнейшей «стартовой» отраслью для начала высоких темпов экономического роста.

Главными направлениями развития текстильной отрасли Узбекистана определены следующие:

- в производстве обновление цехов без волоконного прядения на базе оборудования нового поколения, в ткацком производстве применение основомотальных автоматов с без узловым соединением нитей, основ приборных автоматов, замена ткацких станков первого поколения на бесчелночные станки второго поколения, в отделочно-красильном производстве внедрение нового оборудования с электронным контролем регулирования процессов.
- освоение новых, восстановление и реконструкция заброшенных, как бесперспективных фабрик, внедрение новейших технологий в отрасль с целью собственного промышленного производства с выходом на мировой рынок и равноценного подъема с ведущими экономическими державами должно стать основной целью нашей республики, богатой своими недрами и многонациональными кадрами.

В текстильной промышленности на современном этапе планируется выполнение определенных мероприятий, которые позволят оптимизировать производство, расширить линейку текстильной продукции, увеличить объемы производства и сбыта как на внешнем, так внутреннем рынке.

Совершенствование маркетинговой политики текстильных предприятий заключается в следующем, т. е.

- широкое привлечение иностранных инвесторов, имеющих свой бренд и рынки сбыта, как наиболее быстрый и эффективный метод проникновения на внешние рынки.
- расширение возможностей производства готовой швейной продукции из материалов, по моделям под гарантированный сбыт иностранных заказчиков. В этих целях требуется пересмотреть порядок рассмотрения документов и упрощения разрешительных процедур, уменьшения чрезмерных требований к документации.
- создание условий для скрупулезной работы отечественных предприятий по созданию новых собственных брендов готовой швейной и трикотажной продукции и проникновению сначала на собственные, а затем и на внешние рынки с высококачественной конкурентоспособной продукцией;
- внедрение в целях поддержки национальных брендов системы грантов для отечественных текстильных предприятий на создание собственных групп дизайнеров и модельеров, в том числе и на обучение высококвалифицированных кадров;
- реструктурирование крупных предприятий, привлечение инвестиций и внедрение современного оборудования путем их разукрупнения и создания на их базе средних, более адаптируемых к рыночной экономике предприятий с привлечением потенциальных иностранных инвесторов.

Важнейшим направлением реализации наших внутренних резервов и возможностей должно стать поэтапное увеличение глубины переработки отечественных сырьевых ресурсов минерального и растительного происхождения, которыми богата наша земля, а также расширение объемов и номенклатуры производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Иначе говоря, само время требует перейти на последовательные 3–4-стадийные циклы переработки сырья в востребованную на

мировом рынке продукцию по схеме: базовое сырье — первичная переработка (полуфабрикаты) — готовые материалы для промышленного производства — готовая продукция для конечного потребления. При этом возникает необходимость при разработке и реализации программ проследить полный цикл глубокой переработки по каждому виду первичного сырья — полуфабриката вплоть до готовой продукции конечного потребления. [3].

### Литература:

1. Каримов, И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Якубова, Д. М. Направления совершенствования текстильной промышленности в условиях модернизации национальной экономики. // Пути развития региональных агропромышленных комплексов в условиях модернизации экономики. Сборник республиканских научно-практических конференций. Т.: «Университет». 2017. стр. 343.
3. Каримов, И. А. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая ещё более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. // Народное слово, № 11. 16.01.2016. стр. 1–3.

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

## Анализ контрактной системы в сфере государственных закупок за рубежом

Парфирьева Евгения Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Нуруллина Алина Ирековна, магистрант  
Казанский национальный исследовательский технологический университет

**Д**ля успешного функционирования контрактной системы закупок РФ может быть полезен международный опыт.

За рубежом государственные нужды обеспечиваются с использованием технологий управления единым циклом планирования, размещения и исполнения государственных контрактов (контрактных систем).

Общепринятые в мировой практике принципы осуществления закупок и размещения заказов сформулированы в законодательствах отдельных стран и зафиксированы в ряде международных документов, таких как Директивы ЕС, Многостороннее соглашение о государственных закупках в рамках ВТО, документы Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества и других. Различия в законодательствах отдельных стран обусловлены приоритетами экономической политики того или иного государства. Существенное влияние оказывает степень централизации экономики. На уровне национального законодательства происходит уточнение, конкретизация международных положений с учетом особенностей экономической политики государства. В ряде стран выпускаются отраслевые нормативные акты, позволяющие на базе общего национального законодательства сформулировать конкретные положения, отражающие специфику той или иной отрасли.

Проводя анализ контрактной системы за рубежом, выделим страны, которые наиболее интересны для рассмотрения, имеющие весомое положение на мировой арене и важные сектора государственных закупок. Речь идет о Соединенных Штатах Америки и европейских странах, объединенных в Евросоюз, а также о КНР.

Рассмотрим контрактную систему в США. Правила федеральных закупок в США изложены в различных законах, нормативных актах, и решениях, которые интерпретируют законы о государственных закупках. Государственные закупки регулируются в основном, статьями 10 и 41 Кодекса Соединенных Штатов (United States Code), Законом о федеральной собственности и административных услугах (The Federal Property and Administrative Services Act («FRASA»)) 1949 года, Закон о вооруженных закупках (the Armed Services Procurement Act («ASPA»)) — 1949 года и являются основой законодательства в сфере

федеральных закупок. Но на протяжении многих лет контрактная система видоизменялась и принимались соответствующие законодательные акты, такие как:

- Закон о переговорах 1962 года (The Truth in Negotiations Act «TINA»), который устанавливал правила, требующие от участников торгов раскрывать определенную информацию в ходе торгов и штрафы за нераскрытие точных данных;
- Соглашение 1984 года (the Competition in Contracting Act («CICA»)), в котором был разработан целый ряд процедур участия в торгах, правил конкурентных переговоров, что усилило конкуренцию в контрактной системе;
- Закон о торгах 1994 года (the Federal Acquisitions Streamlining Act («FASA»)) и Закон о реформе 1995 года (the Federal Acquisitions Reform Act «FARA»)), которые упростили федеральный закупочный процесс.
- Федеральные правила закупок (The Federal Acquisition Regulation («FAR»)), включенные в раздел 48 «Общественные контракты и управление собственностью» Кодекса федеральных правил, в которых разработаны положения в сфере регулирования, организации и контроля закупочных процедур.

Также Соединенные Штаты являются участником Соглашения ВТО о государственных закупках (WTO Government Procurement Agreement («GPA»)) в редакции от 30 марта 2012 года) [1.. Соглашение ВТО о правительственных закупках, который вступил в силу 6 апреля 2014 года, имеет самую широкую сферу применения. Это многосторонний договор между ограниченным числом членов ВТО (Армения, Канада, ЕС (в его 28 государств-членов), Гонконг (Китай), Исландия, Израиль, Япония, Республики Корея, Лихтенштейн, Республики Молдова, Черногория, Аруба, Новая Зеландия, Норвегия, Сингапур, Швейцария (в ожидании), китайский Тайбэй, Украина и Соединенные Штаты Америки). Соглашение ВТО предназначено для становления законов, нормативных актов, процедур и практик, касающихся государственных закупок более прозрачными, недопущения защиты отечественных продуктов или поставщиков, или дискриминации в отношении иностранных товаров или поставщиков. Оно состоит из двух

элементов: общие правила и обязательства; и перечень национальных организаций в каждой стране-члене ВТО.

Федеральная контрактная система Америки приведена в соответствии с положениями WTO GPA, но правила Европейской комиссии по государственным закупкам не распространяются на федеральные закупки Штатов.

В соответствии с американским законодательством закупки федеральных органов — это «приобретение федеральным органом (с учетом применения конкурентного отбора и заключением договора) товаров, работ или услуг (включая строительную отрасль) из нефедеральных источников при использовании выделенных средств» [2] и ответственность за правовое сопровождение закупочной политики и формирование контрактных систем государственных закупок несет Управление политики федеральных закупок — одно из подразделений Административно-бюджетного управления при Президенте США. Наряду с законодательством, регулирующим политику государственных закупок, оно издает директивы, которые включаются в правила федеральных закупок.

В Федеральных правилах о закупках поставлена задача создания «системы своевременной доставки продукта или услуги по лучшей стоимости для клиента, при сохранении доверия и выполнении задач государственной политики». [3]. Ключом к реализации этой перспективы является максимальное использование коммерческих продуктов и услуг, используя поставщиков, которые имеют опыт успешной деятельности в прошлом или которые демонстрируют текущие превосходные способности для выполнения, развитие конкуренции, снижение административных расходов, применения принципы честности и открытости, соотношения цены и качества, равного отношения, прозрачности.

Следует отметить в контрактной системе США есть ряд особенностей, которые прописаны в правилах (FAR). Например, федеральное налоговое законодательство устанавливает 2% акцизного налога с выплат иностранному лицу или иностранным субъектам хозяйствования на закупку товаров, производимых в стране, которая не является участником «международного договора о закупках» (например, ВТО) и на услуги, оказываемые в стране, которая не является стороной такого соглашения. Также был учрежден перечень стран, граждане которых освобождались от такого налога или имели определенные льготы.

Правилами устанавливаются пороговые значения для приобретения товаров, услуг. Стоимость приобретения является определяющим фактором с точки зрения применения соглашений ВТО для федеральных закупок и эти значения корректируются примерно раз в два года. Текущие пороговые значения для федеральных закупок составляют 191,000 долларов США для контрактов на поставку товаров и услуг и \$7,358,000 — для строительных контрактов. [4]. Есть также определенные лимиты на приобретение специализированного лечения или процедур, предусмотренные в Правилах в части 13. Контракты стоимостью не более 150000 долларов должны быть отведены для субъектов малого бизнеса, включая предприятий, принадлежащих женщинам и ветеранам по упрощенной схеме.

Исследуя федеральную контрактную систему США, наряду с отличительными особенностями этой системы, необходимо отметить, что в целом, сфера госзакупок мало чем отличается от российской. Так же, как и в российском законодательстве, разработаны преференции субъектам малому бизнесу, предпочтение отдается отечественным производителям, торги проходят на конкурсной основе. Только в США наиболее распространенным видом закупки являются переговоры или конкурсное предложение, а в России — электронный аукцион. Также в обеих странах участники торгов могут обращаться с жалобами или претензиями в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) в России или в Бюджетно-контрольное управление Government Accountability Office («GAO») в Штатах.

Наиболее интересным для исследования государственных закупок за рубежом представляется контрактная система в Европе.

Ежегодно более 250000 государственных органов в европейских странах тратят около 14% ВВП на закупку услуг, работ и поставок. Во многих секторах, таких, как энергетика, транспорт, управление отходами, социальная защита и предоставление услуг в области здравоохранения или образования, основными покупателями являются государственные органы. Государственные закупки относятся к процессу, в рамках которого государственные органы, такие как государственные департаменты или местные органы власти, закупают работы, товары или услуги у компаний. В качестве примеров можно привести строительство государственной школы, закупку мебели для прокуратуры и заключение контрактов на услуги по уборке для государственного университета.

Для создания равных условий для всех предприятий в Европе законодательство Европейского союза (ЕС) устанавливает минимальные согласованные правила государственных закупок. Эти правила определяют порядок приобретения государственными органами и отдельными коммунальными операторами товаров, работ и услуг. Они вносятся в национальное законодательство и применяются к тендерам, денежная стоимость которых превышает определенную сумму. В случае тендеров, имеющих меньшую ценность, применяются национальные правила. Тем не менее, эти национальные правила должны соблюдать общие принципы права Евросоюза.

Исполнительным органом Европейского Союза является Европейская комиссия, которая способствует его общему интересу. На сайте Европейской комиссии в разделе Государственные закупки содержится информация о стратегии государственных закупок, правовых нормах, электронном снабжении и международных закупках. Этот веб-сайт содержит информацию о европейской политике в области государственных закупок, разработанной Европейской комиссией [5].

Прозрачные, справедливые и конкурентоспособные государственные закупки на едином рынке ЕС создают возможности для бизнеса, стимулируют экономический рост и создают рабочие места. Переосмыслив весь подход к закупкам, профессионализируя государственных покупателей, используя преимущества цифровой революции,

государственные администрации могут стать более эффективными и более благоприятными для граждан и бизнеса. Улучшение управления, упрощение процедур и более широкое использование электронных средств в государственных закупках также являются важными инструментами борьбы с мошенничеством и коррупцией.

Как крупнейший спонсор в ЕС, государственный сектор должен использовать закупки стратегически для реализации ключевых горизонтальных стратегий ЕС-2020, таких как политика, направленная на создание более инновационной, экологически чистой и более социально-ориентированной экономики.

В разделе, посвященном стратегии государственных закупок, основное внимание уделяется общей стратегии Европейской комиссии, направленной на обеспечение эффективности и выгоды государственных закупок в ЕС для общества.

Директивы ЕС по государственным закупкам охватывают тендеры, которые, как ожидается, будут стоить больше, чем определенный порог. Основными принципами этих директив являются транспарентность, равное обращение, открытая конкуренция и рациональное процедурное управление. Они призваны обеспечить конкурентоспособный, открытый и хорошо регулируемый рынок закупок. Это необходимо для эффективного использования государственных средств.

Раздел о правовых нормах, реализации и правоприменении охватывает текущие правила государственных закупок, предстоящие модернизированные правила, вступающие в силу в 2016 году, а также мониторинг и правоприменение правил, включая возможность подачи жалобы.

В разделе, посвященном электронным закупкам, содержится информация о стратегии ЕС в области электронных закупок и ссылки на различные электронные инструменты. Электронные закупки означают использование электронных сообщений организациями государственного сектора при покупке товаров и услуг или проведении торгов на общественные работы. Расширение использования электронных закупок в Европе может обеспечить значительную экономию средств для европейских налогоплательщиков. Эта экономия позволит повысить эффективность бюджетных расходов в условиях финансовых ограничений. Электронные закупки могут также стать новым источником экономического роста и создания рабочих мест, в том числе путем облегчения доступа малых и средних предприятий к контрактам на государственные закупки.

Государственные заказчики обязаны следовать одному из шести типов тендерной торгов, которые будут определены в уведомлении о контракте. Первый тип торгов — это «открытые торги», в соответствии с которым закупки предлагаются всем заинтересованным поставщикам, заказчик выбирает одно полное ценовое предложение. Эта процедура наиболее часто используется и составляет почти три четверти всех закупок. Второй тип торгов — это «ограниченные торги», которые требуют от заинтересованных участников закупок сначала предварительной заявки, а затем предоставить

полноценное предложение. Третий тип торгов — это «согласованные процедуры», которые включает в себя отборочный этап, а затем переговоры с квалифицированной группой участников, и они доступны только для коммунальных служб. Четвертый тип закупок называется «конкурентный диалог», который позволяет проводить процедуру поэтапно, с целью уменьшения числа участников торгов. Пятый тип торгов — «инновационное партнерство». Это новая процедура, которая позволяет участникам торгов, подать заявку на участие в ответ на договор предварительного уведомления с целью создания структурированного партнерства для развития инновационного продукта, услуги или работы и последующее приобретение в результате поставок, услуг или работ. Партнерство состоит из последовательных этапов, в результате исследования и инновационного процесса заключается контракт, но в соответствии с правилами процедуры конкурентных переговоров. Шестой вид закупок — конкурентные торги с переговорами, и тоже новая процедура. Она тесно связана с видом закупки «конкурентный диалог» и предполагает согласование с каждым претендентом-поставщиком с целью совершенствования содержания тендеров. В некоторых случаях заказчики могут использовать процедуру переговоров без предварительного уведомления о контракте, то есть договориться напрямую с выбранным поставщиком.

Необходимо отметить, что на долю госзакупок приходится 15–20% мирового ВВП, на долю госзакупок приходится значительная часть экономики ЕС и экономик многих стран мира. Обязательства по государственным закупкам в соответствии с Соглашением Всемирной торговой организации о государственных закупках оцениваются примерно в 1,3 трлн евро.

Евросоюз выступает за открытие международных рынков государственных закупок для определенных товаров и услуг и работает, чтобы помочь компаниям ЕС получить доступ к глобальным рынкам государственных закупок. Однако, в отличие от политики ЕС, благоприятствующей большей открытости, многие страны, не входящие в ЕС, не хотят открывать свои рынки государственных закупок для международной конкуренции.

С этой точки зрения, интересна позиция Китая, который вступил в ВТО еще в 2001 году, но не подписал Соглашение о государственных закупках ВТО. Система государственных закупок в КНР построена на поддержке отечественных производителей, протекционистской политике в области отечественных инновационных разработок, защите рынка госзакупок от иностранных конкурентов. В соответствии с Законом о государственных закупках правительство Китая должно приобретать преимущественно отечественные товары, работы или услуги, за исключением редких случаев, когда не доступны в Китае; не могут быть приобретены на разумных коммерческих условиях, даже если они находятся в Китае; или должны быть закуплены для использования за рубежом.

В 2006 году Китай ввел национальный план развития науки и техники (2006–2020 гг.), в соответствии с которым правительственные учреждения провинций КНР могут закупать только ту продукцию, которая внесена в

специальный каталог. В него вошли производители, квалифицированные как разработчики отечественных инноваций, за некоторыми исключениями. Теперь продавцы высокотехнологичных товаров должны быть аккредитованы как поставщики технологий на основе местной интеллектуальной собственности. Только тогда их гарантированно включают в каталог компаний, имеющих право на участие в государственных тендерах.

Исходя из этих положений, Китай явно нарушает принципы контрактной системы в рамках Соглашения о государственных закупках ВТО, поэтому до сих пор это Соглашение не подписано.

В декабре 2011 года Министерство финансов и Министерство промышленности и информационных технологий совместно утвердил временное Положение о содействии развитию малого и среднего предпринимательства через систему государственных закупок, что позволило улучшить соотношение закупок товаров, проектов и услуг малыми и средними предприятиями путем резервирования квот, установление льготных нормативов в области оценки торгов, поощрения совместных торгов и субподрядчиков. Это положение предусматри-

вает, что бюджет на закупки у МСП составляет 30 % или более от общего бюджета закупок. В 2016 году закупки договоров, заключенных с МСП составляет 1607.22 млрд юаней — это 76,3 % от общего объема государственных закупок в Китае. [6]

Законодательство в сфере государственных закупок предусматривает, что правительства на всех уровнях должно уделять приоритетное внимание энергосбережению и охране окружающей среды при совершении покупок.

После вступления в ВТО, китайскими властями были проведены реформы в сфере госзакупок: открыт официальный сайт, информация о торгах размещается в открытых СМИ (журнал «Закупки и логистика в Китае»), 1 января 2003 года вступил в силу Закон «О государственных закупках» (ЗГЗ) [7], который более полно отвечал требованиям ВТО: во-первых, ослаблены ограничения по доступу к тендерам иностранных поставщиков; во-вторых, запрещена дискриминация при выборе поставщиков; в-третьих, было устранено полномочие Министерства финансов ограничивать какие-либо положения закона.

### Литература:

1. <https://iclg.com/practice-areas/public-procurement/public-procurement-2017/usa>
2. Свод федеральных правил, часть 48, раздел 3.104–1–11 (CFR) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ecfr.gov>.
3. FAR 3.104; 5 C. F. R. § 2635 // <https://www.acquisition.gov>
4. GPA/W/336/Add. 2 (January 6, 2016). // [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e)
5. Европейская комиссия // <http://ec.europa.eu/>
6. WTO Agreement on Government Procurement, 2016 // <http://www.wto.org/english>
7. Статья 1 Закона о государственных закупках КНР. — Режим доступа: <http://www.gov.cn/english/.htm> (retrieved on 20.08.2017)).
8. Светлана Белова // «Госзакупки за рубежом: общее и особенное» <https://www.cfn.ru>

## Проблемы развития экспорта российского угля в страны Азиатско-Тихоокеанского региона

Филимонов Федор Юрьевич, специалист  
ООО «Сумитомо Корпорэйшн Центральная Евразия» (г. Москва)

**У**гльная промышленность на сегодняшнем этапе развития инноваций и нанотехнологий продолжает оставаться одной из важнейших отраслей мировой экономики. Это связано с тем, что применение угля в некоторых случаях экономически целесообразнее использования нефти или природного газа, а современные технологии позволяют изменить отношение к углю как экологически «грязному» топливу.

Мировое потребление угля медленными темпами нарастает с 80-х годов прошлого столетия и есть все предпосылки для продолжения этой тенденции. Помимо Японии и США, рост потребления угля наблюдается в развивающихся странах Азии. В этих странах можно ожидать активное развитие промышленности, со-

проводящееся строительством разнообразной инфраструктуры, что должно увеличить потребности этих стран в более экономичных энергоносителях.

Из наиболее масштабных направлений использования угля в промышленном производстве следует выделить: производство электроэнергии, получение металлургического кокса, переработка в разнообразные химические продукты, сжигание в виде топлива для различных энергетических целей.

Разведанные объемы природных запасов угля, газа и нефти, подтвержденные многими исследователями, однозначно свидетельствуют, что уголь, в долгосрочной перспективе, является самым надежным и доступным энергетическим ресурсом в мире. По величине мировых запасов

уголь превосходит все остальные виды ископаемого топлива. Коэффициент кратности запасов R/P (отношение оставшихся запасов к годовой добыче) для угля составляет более 122 лет, для нефти — 42 года, для газа — 60 лет. Следует особо отметить тот факт, что природные запасы угля не находятся на территории какой-либо одной страны, а распределены по всему миру, что позволяет избежать перебоев в поставках этого вида топлива [1].

Россия обладает вторыми по величине запасами угля в мире: 173 млрд тонн (в США — 263 млрд тонн). Угольные предприятия имеют в своем составе более 240 угольных участков, в том числе 150 с открытым способом добычи и 96 с подземным. Основные запасы угля расположены в Кузнецком бассейне (52%), Канско-Ачинском бассейне (12%), Печорском бассейне (5%), Южно-Якутском бассейне (3%). Доказанных запасов угля в России хватит на 800 лет использования [2].

Сегодняшнее состояние российской угольной промышленности во многом характеризуется тем обстоя-

тельством, что крупнейшие российские угольные компании по форме собственности являются частными компаниями. Это обстоятельство, конечно, и определяет возросшее стремление к повышению конкурентоспособности этих компаний. Угольная промышленность уже не первое десятилетие функционирует в условиях рыночной экономики, и российские угольные компании самостоятельно осуществляют финансирование инвестиционных программ, за счет собственных и привлеченных средств [3].

Главным ориентиром угольных цен на мировом рынке являются цены на энергетический уголь. Этот вид угольной продукции применяется для производства электроэнергии и может конкурировать с нефтью и газом [1]. В качестве иллюстрации энергетического характера угля на рисунке 1 представлена динамика цен фьючерсов на нефть и уголь (NYMEX) [4]. Из рисунка видно, что графики цен на нефть и уголь показывают довольно схожую динамику.

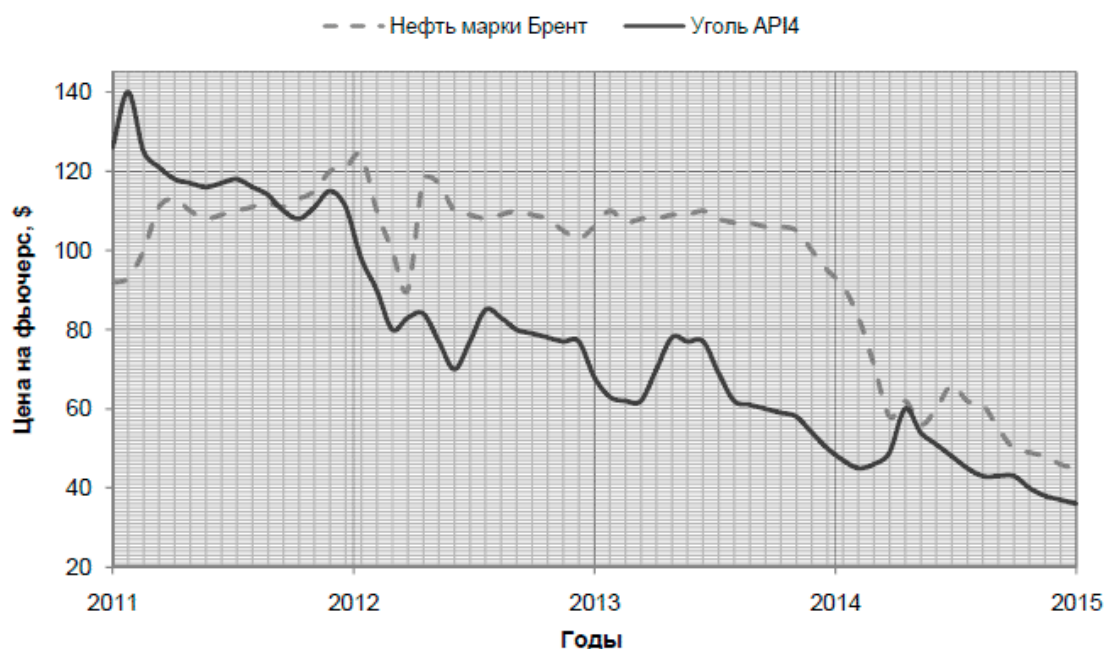


Рис. 1. Динамика цен фьючерсов на нефть и уголь  
Источник: Сайт Нью-Йоркской товарной биржи NYMEX (New York Mercantile Exchange)

Основными формулами индикации цен на мировом рынке угля выступают цены FOB и CIF. Цена FOB (free on board, франко-борт судна) — стоимость угля плюс расходы на внутреннюю транспортировку от шахты до терминала порта отгрузки в экспортирующей стране. Цена CIF (Cost, Insurance and Freight, стоимость, страхование и фрахт) включает цену FOB плюс все затраты на международную транспортировку до терминала порта назначения в импортирующей стране. Цены по всем видам сделок купли-продажи угля определяются с использованием индексов, определяемых международными ценовыми агентствами, основные из которых — GlobalCoal, IHS McCloskey, Argus Media.

Независимое международное агентство Argus Media, предоставляющее информацию о ценах и конъюнктуре

рынков энергоносителей и других товаров, предлагает уровень экспортных цен на российский уголь. Экспортные цены на российский уголь рассчитывается на основе цен на уголь в портах Северо-Западной Европы или Азии, которые публикуются ежедневно в издании «Аргус Коал Дэйли Интернешнл».

Для торговли российским углем часто используется цена FCA (freecarrier, франко-перевозчик) — товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец. Для расчетов цен FCA Кузбасс учитывается цена фрахта, стоимость работы стивидоров, стоимость железнодорожной перевозки из Кузбасса до морских портов и пограничных переходов, сопутствующие расходы [5]. Во многом это связано с



тем, что не все производители угля могут обеспечить себя мощностями по перевалке угля в портах России.

Согласно большинству экспертных прогнозов, мировой спрос на уголь, как ожидается, будет расти не менее чем на 0,8 % в год до 2035 г. [6]. Потребление угля в странах, не входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), увеличится (ориентировочно на 1,1 млрд. тонн нефтяного эквивалента), что частично будет компенсировано снижением потребления угля в странах ОЭСР (— 0,4 млрд. тонн нефтяного эквивалента). Сегодня можно наблюдать самые высокие темпы роста потребления угля по сравнению с другими источниками энергии, и уголь как дешевое и доступное топливо является стимулом быстрого экономического роста развивающихся стран. К 2030 году энер-

гопотребление стран азиатско-тихоокеанского региона вырастет на 33 %, а к 2040 году эти страны будут потреблять 4/5 экспорта угля. Сейчас уголь составляет 48 % энергетического баланса для данного региона. В Индии основными потребителями угля являются предприятия энергетики, в Китае основным потребителем выступает сталелитейная промышленность.

На рисунке 2 представлен прогноз динамики потребления угля по странам ОЭСР, Индии и Китая [6]. Из рисунка видно, что страны ОЭСР будут существенно сокращать потребление угля после 2020 года, Индия и другие развивающиеся страны будут увеличивать потребление угля, для Китая ожидается рост потребления угля с выходом на постоянный уровень потребления после 2025 года.

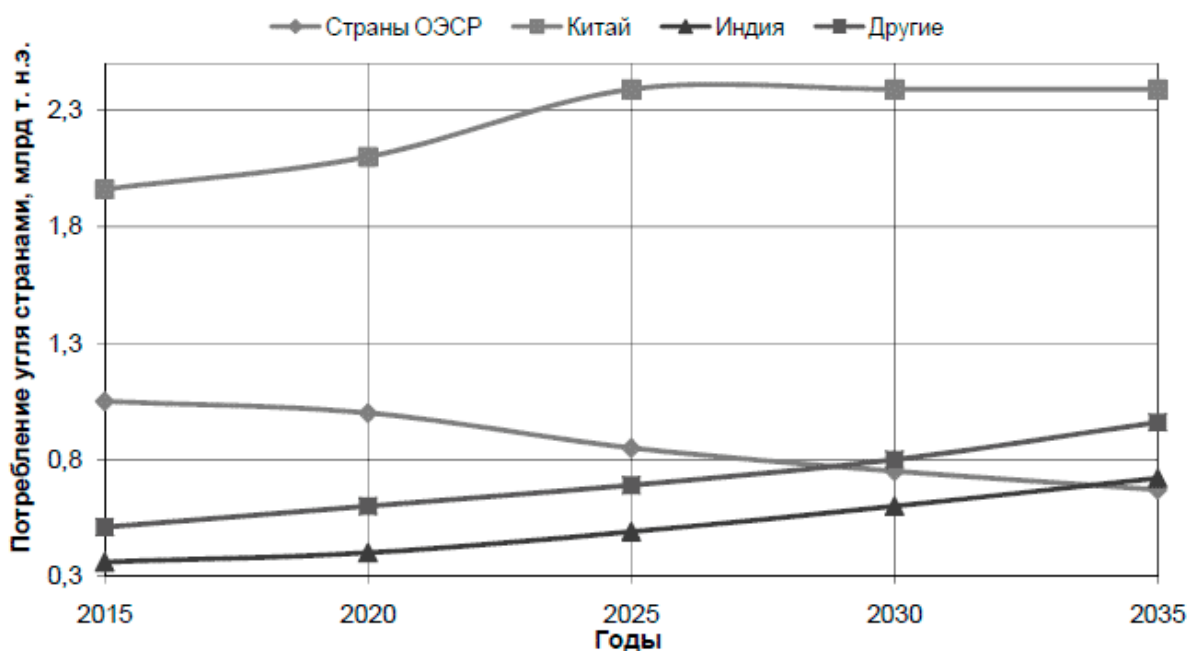


Рис. 2. Прогноз динамики потребления угля по странам

Источник: «Прогноз развития мировой энергетики до 2035г» компании «Бритиш петролеум».

Следует особо отметить тот факт, что Китай уже сегодня заметно увеличил объёмы импорта угля, причем экспорт российского угля в Китай обновляет все предыдущие рекорды. По данным Thomson Reuters в сентябре 2017 г. экспорт российского угля в Китай увеличился на 83 % по сравнению с сентябрем прошлого года, с 1,28 млн. т. до 2,35 млн. т. [7].

Всего в 2016 г. в Китай из России было экспортировано 18,93 млн. т. угля, следует из данных Thomson Reuters [7]. Это на 18 % больше, чем в 2015 г., когда экспорт российского угля в Китай сократился на 60 % по сравнению с 2014 г. Экспорт в 2014 г. составил 25,29 млн. т., в 2015 г. — 15,78 млн. т. На долю пяти крупнейших компаний приходится 78,8 % (223,3 млн. т.) производства угля в стране, следует из данных статистического сборника «ТЭК России — 2016», выпущенного в июне 2017 г. аналитическим центром при правительстве РФ. На все экспортные направления в 2016 г. при-

шло 171,4 млн. т. угля, из них на Китай — 11 %, говорится в отчете центра [8].

Сейчас российские компании наращивают экспорт угля в Китай на фоне относительно высоких цен, на конец октября 2017 г. тонна энергетического угля (FOB Находка) стоила, по данным Thomson Reuters, \$93. Это на 89,8 % выше цен апреля 2016 г. Коксующийся уголь стоил \$177,9, по данным Bloomberg. Весной цены достигли \$300 за тонну (последний раз уголь стоил столько в 2011 г.). По данным октябрьской презентации «Мечела», 30 % в структуре выручки угольного дивизиона этой компании приходится на Китай.

Известно, что в 2016 году в Китае стартовала программа по реструктуризации угольной промышленности. Реструктуризация предусматривает закрытие небольших неконкурентоспособных угольных мощностей. До 2020 г. китайское правительство планирует закрыть 800 млн. т. угледобывающих мощностей (по 200 млн. т.

в год), при этом планируется запуск 500 млн. т. новых низкотратных мощностей. На деле план по выводу мощностей перевыполняется: в 2016 г. было закрыто 290 млн. т. Кроме того, в 2016–2017 гг. произошли перебои поставок угля из Австралии в связи с погодными катаклизмами — в конце марта 2017 года мощнейший тропический циклон Дэбби обрушился на угледобывающие регионы Австралии. По данным австралийского издания *The Sydney Morning Herald*, этот циклон парализовал работу крупных угольных шахт в штате Квинсленд (на него приходится 15% мировой добычи коксующегося угля премиальных марок), а также затруднил транспортировку угля внутри страны — в связи с затоплением части железных дорог от месторождений до портов. Компаниям BHP Billiton и Glencore пришлось приостановить работу пяти австралийских разработок

металлургического угля в Квинсленде — Goonyella Riverside, Peak Downs, Daunia, South Walker Creek и Poitrel. Также был закрыт угольный терминал Hay Point Coal Terminal, являющийся основным экспортным терминалом компании для перевалки коксующегося угля. Дэбби негативно повлиял не только на Австралию, но и на те страны, которые являются импортерами австралийского угля.

Недостающие объемы угля были замещены в том числе поставками из России. Китаю сейчас также необходимо замещать объемы угля, которые раньше он импортировал из Северной Кореи: Китаю были введены санкции на его поставку. В сентябре 2017 г. Китай импортировал более 500 тыс. т. угля из Северной Кореи (по данным Thomson Reuters) [7]. Это на 71,6% меньше, чем год назад.

## Как российский уголь продается в Китай



Российские производители угольной продукции имеют ряд конкурентных преимуществ для быстрого включения в борьбу за право заменить своей продукцией недополученные Китаем объемы угля. Это, прежде всего, наличие самих физических объемов продукции, качество и себестоимость. Тем не менее, надо признать, что существует ряд ограничений, которые негативным образом могут сказаться на наращивании объемов отправки угля на экспорт — особенности железнодорожной логистики и портовой перевалки не всегда готовы поспособствовать потенциалу экспортёров угля.

Пропускная способность портов Дальнего Востока пока не позволяет отечественным угольщикам быстро нарастить экспорт. К примеру, Китай принимает почти весь импортный уголь в свои морские порты. Исключения есть: например, уголь из Монголии идет по железной дороге. Но «сухая» логистика китайским потребителям неудобна. Мощности российского порта Восточный сейчас составляют 23,5 млн. т., с введением третьей очереди угольного терминала в 2019 г. они могут вырасти до 39 млн. т. в год. Это потребует синхронного развития провозных способностей инфраструктуры — железнодорожных узлов и портовых мощностей.

Общеизвестно, что текущая ситуация с подвижным составом явно далека от идеальной. В 2016 г. завершилось

масштабное списание старых вагонов, начатое в 2014 г. по инициативе РЖД и вагоностроителей. По данным Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), в 2014 г. было списано более 46 тысяч единиц, в 2015-м — 104 тысячи, в 2016-м — 111 тысяч. Примерный план списания на 2017 год — 73 тысячи. С 2014 г. парк сократился на 10,9% до 1,09 млн. вагонов, приводит данные Институт проблем естественных монополий. При этом производство железнодорожного грузового подвижного состава неуклонно снижается с 2012 года, сообщается в информации ИПЕМ. Тогда российские предприятия выпустили 71,6 тысячи грузовых вагонов, в 2013 году — 60 тысяч, в 2014-м — 55 тысяч, в 2015-м — 29 тысяч [9].

Парк грузовых вагонов в России по состоянию на начало 2017 года насчитывал 1 млн 87 тысяч. Основу этого парка как наиболее востребованный на рынке вид подвижного состава составляли полувагоны (около 45%). По данным Globaltrans сегодня парк полувагонов насчитывает порядка 477,000 ед. В 2016 году списано 67 тыс. полувагонов, закуплено всего 16 тысяч. Согласно исследованию «Сбербанк СИБ», в период активного сезонного спроса (в мае — октябре) ожидается дефицит в 10–15 тыс. полувагонов [10].

Если на первом этапе отправки угля покупателю, производители сталкиваются с особенностями работы РЖД,

то на втором — с работой портов. Во взаимодействии портовиков и железнодорожников есть напряженность, связанная с пропускной способностью и состоянием железнодорожной инфраструктуры портов. Необходимо модернизировать складские мощности, перевалочные комплексы, обновлять крановое хозяйство.

В «Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года» указано, что лишь 25 % экспортных поставок угля из России осуществляется через порты соседних государств, а основные объемы — 75 % через российские порты. Перевалку угля в России сегодня осуществляют четыре порта: Восточный — 21,8 млн тонн (24 %), Усть-Луга — 15,7 млн тонн (17 %), Ванино — 13,5 млн тонн (15 %), Мурманск — 11,7 млн тонн (13 %) [11].

Абсолютно ясно, что необходимо более детальное изучение текущих проблем РЖД и портов на правительственном уровне, чтобы эти проблемы не превратились в преграду для экспорта российского угля.

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Угольная промышленность по-прежнему является одной из важнейших отраслей мировой экономики. Возможность производства широкого ассортимента продукции из угольного сырья обусловлена огромными запасами данного ресурса, имеющимися и разрабатываемыми уникальными инновационными технологиями производства. Благодаря этим технологиям, уголь уже называют более экологичным топливным ресурсом чем прежде.
2. Для многих стран мира уголь является необходимым сырьем для металлургической отрасли, а для мировой энергетики в целом — стратегически важным видом сырья. В среднесрочной перспективе общемировой спрос на уголь будет возрастать, в первую очередь, за счет увеличивающихся потребностей развивающихся стран в дешевом энергоносителе.
3. В развитых европейских странах в последние годы все отчетливее начинает проявляться тенденция снижения добычи и экспорта (а также потребления) угля.
4. Россия обладает значительными запасами угля, причем высокого качества, что является основой для определенного роста угольной отрасли. Несомненно, важный вклад в развитие угольной промышленности должны внести масштабные инвестиционные проекты по освоению новых месторождений, по развитию транспортной инфраструктуры, по созданию специализированных промышленных угольных кластеров в Сибири и на Дальнем Востоке.
5. С учетом продолжающихся санкций западных стран и ограниченных объемов внутреннего потребления угольной продукции, на первый план выходит задача расширения сотрудничества с партнерами по альянсу БРИКС, прежде всего с Китаем и Индией, которые являются крупнейшими импортерами угля. В целом, рост экспорта российского угля можно ожидать преимущественно в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.
6. Формирование в России центров биржевой торговли угольным сырьем является необходимым универсальным методом экономического управления. Это позволит более качественно управлять денежными потоками, повысить прозрачность ценообразования на российский уголь, и в конечном итоге поможет снизить риски на этом рынке. Понятно, что активизация биржевой торговли угольным сырьем возможна только при активном участии государства.
7. Для сохранения и усиления своих позиций в современных условиях усиления конкурентной борьбы за потребителя, российским компаниям следует не только использовать современные технологии добычи угля, но и принимать участие в модернизации элементов логистической инфраструктуры. В этом направлении также необходимо самое активное участие государства.

## Литература:

1. Формирование международных цен на уголь. Доклад секретариата Энергетической Хартии, 2010 г. (Брюссель, Бельгия).
2. Сайт компании «Русский уголь» <http://www.ruscoal.ru>
3. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года.
4. Сайт Нью-Йоркской товарной биржи NYMEX <http://www.cmegroup.com>
5. Сайт компании «Argus Media» <http://www.argusmedia.com>
6. «Прогноз развития мировой энергетики до 2035 г.». компании «Бритиш петролеум».
7. Данные Информационного Агентства Томсон Рейтер (Thomson Reuters).
8. Статистический сборник «ТЭК России-2016» подготовлен Аналитическим центром при Правительстве РФ ([www.ac.gov.ru](http://www.ac.gov.ru))
9. Информационный обзор «Железнодорожная промышленность», Институт проблем естественных монополий, 10.11.2016.
10. Информационное исследование «Транспорт» инвестиционной компании «Сбербанк СИБ», 2016 г.
11. Журнал «Морские порты» № 2 за 2017 г.

# МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

## АВС-анализ как инструмент анализа результатов управления ассортиментом в категорийном менеджменте

Собко Мария Вячеславовна, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

*В статье рассмотрены принципы построения концепции категорийного менеджмента в компании, рассмотрены этапы выполнения АВС-анализа, обозначены преимущества и недостатки метода.*

**Ключевые слова:** *категорийный менеджмент, АВС-анализ, ассортимент.*

Концепция категорийного менеджмента зародилась в 90-х годах 20 века. Считается, что появление данной концепции связано с компанией Procter&gamble, которая в своей работе впервые объединила товары в категории по принципу общих для потребителя свойств, а не по принципу производства. Такой подход лежит в основе программы ECR (Efficient Consumer Response), которая переводится как «эффективное реагирование на запросы потребителей». Такой подход предполагает подчинение процесса формирования ассортимента и отдельных его категорий стратегии компании и запросам покупателей

Концепция категорийного менеджмента строится на нескольких важных принципах, соблюдение которых обязательно при использовании концепции [1].

1. Концепция предполагает разделение ассортимента на категории, опираясь на восприятие покупателя. Логика подхода подразумевает выделение категорий таким образом, чтобы было удобно и комфортно покупателю, а не товароведу или закупщику. Порой ассортимент может делиться на классы, группы и категории вопреки общепринятому подходу и классификации.
2. Ответственность одного сотрудника за весь цикл движения категории. Управление категорией подразумевает, что категорийный менеджер сам принимает решения о товарах, которые следует завозить, о ценах, которые нужно ставить в магазинах. Он планирует выручку и прибыль по категории, продумывает вопросы мерчандайзинга относительно категории.
3. Рассмотрение категории как мини-предприятия в рамках компании. Управление категорией строится на примере процесса управления компанией. Категорийный менеджер управляет категорией как предприятием со своей политикой закупок, продаж, процессом ценообразования и продвижения. Категория, подобна предприятию, имеет свой бюджет для раз-

вития, свою политику ценообразования, свои каналы сбыта и людей, которые обеспечивают продажи.

4. Подход к ассортименту магазина как к совокупности всех категорий. Все существующие на предприятии категории образуют общую систему, благодаря чему покупатель воспринимает магазин как единое целое.

Одним из важных этапов функционирования концепции категорийного менеджмента является анализ результатов управления ассортиментом. Один из наиболее распространенных инструментов анализа является АВС-анализ. Задача анализа — систематизация данных и выбор на их основании оптимального решения и последующих действий в целях совершенствования ассортиментной политики [3]. В частности метод позволяет систематизировать все имеющиеся в наличии ресурсы компании, структурировать их в зависимости от степени важности и первоочередности. На практике с АВС-анализом может с успехом справиться различное программное обеспечение и, в частности, CRM-системы, с помощью которых можно быстро получить точную аналитику продаж за требуемый период.

Методика АВС-анализа предполагает прохождение нескольких этапов.

1. Для начала необходимо выбрать объект анализа и параметр, по которому будет проводиться сравнение объектов. Обычно в розничной торговле объектами данного анализа становятся поставщики, товарные категории, товарные единицы и т. д. каждый из объектов может быть охарактеризован разными параметрами, такими, как объём продаж (в денежном или количественном выражении), доход, товарный запас и др.
2. Далее необходимо составить рейтинговый список объектов, расположив их по убыванию значения выбранного параметра.
3. Следующий этап предполагает отнесение объектов к группе А, В или С. Для этого необходимо:

- рассчитать долю конкретного параметра в общей сумме параметров выбранных объектов;
- рассчитать получившуюся долю с накопительным эффектом;
- отнести выбранные объекты к определенной группе.

Товары группы А — это объекты, накопленная сумма долей которых составляет 50% от общей суммы. Данные объекты требуют постоянного планирования и контроля. Необходима регулярная инвентаризация, постоянное отслеживание спроса, запасов, объемов заказа, страхового запаса. Товары группы В — это объекты с суммарной накопленной долей 50–80%. Для данной

группы применимы те же меры, что и для группы А, но с меньшей интенсивностью. Группа С состоит из объектов с суммарным накопленным итогом в 80–100%. Это малоценные объекты, которые характеризуются упрощенными методами планирования, учета и контроля.

Для поле полного и глубокого анализа ассортимента при помощи данной методики можно использовать разные показатели. Наиболее показательным является анализ по обороту (вертикальная ось) и по доходности (горизонтальная ось). После проведения ABC-анализа по двум параметрам можно сделать соответствующие выводы.

Второй показатель	А	СА	ВА	АА
	В	СВ	ВВ	АВ
	С	СС	ВС	АС
		С	В	А
		Первый показатель		

Товары, попадающие в определенные прямоугольники обладают определенными характеристиками [2]:

- АА — товары, представляющие для компании наибольшую ценность. Они пользуются спросом, хорошо продаются и обеспечивают высокий доход.
- АВ — товары, которые имеют высокие обороты и средний уровень доходности.
- АС — товары с высокими оборотами и низкой доходностью. Обычно сюда попадают товары массового спроса, цены на которые известны и примерно равны у всех конкурентов. Данные товары не помогают зарабатывать, но обеспечивают поток покупателей.
- ВА — это товары, которые имеют средние обороты и высокий уровень доходности. Такие товары требуют удержания или увеличения объемов продаж, иначе они могут спуститься в группу СА.
- ВВ — товары имеют средние обороты и среднюю доходность.
- ВС — товары со средними оборотами и низким уровнем доходности. Велика вероятность того, что данные товары могут переместиться в группу СС и стать малопродуктивными и плохо продаваемыми. Необходимо следить за увеличением продаж и доходности данной группы.
- СА — товары с низкими оборотами и высоким уровнем доходности. Это редкие эксклюзивные товары с высокой ценой и наценкой. Данная группа требует усилий по продвижению и увеличению продаж.
- СВ — товары, которые имеют низкие обороты и средний уровень доходности. Есть вероятность пере-

мещения таких товаров в группу СС, поэтому необходимо увеличивать продажи и доходность.

- СС — товары, представляющие наименьшую ценность для компании. Данная группа предполагает возможность рассмотрения замены некоторых товаров или же исключения наименее прибыльных.

Метод ABC анализа имеет ряд ограничений. Во-первых, для корректного анализа статистический период, по которому проводится оценка, должен быть достаточно большим. Во-вторых, товары, которые были введены в ассортимент недавно, будут иметь заниженные показатели, т. к. они не имели времени «набрать продажи». Поэтому к выводу из ассортимента надо подходить осторожно, товар должен иметь в полном объеме возможность зарекомендовать себя. В-третьих, правильный анализ требует адекватной сопоставимости объектов. Товары должны сравниваться с товарами, а категории — с категориями. Определяющее значение в программах учета здесь имеет правильность и логичность формирования справочника номенклатуры.

Широкое распространение и применение метода ABC — анализа обусловлено рядом его преимуществ:

- **Прозрачность. Метод прост и понятен**, он подразумевает относительно простые расчеты, которые легко проверить при необходимости.
- **Универсальность.** Метод позволяет анализировать и товарооборот внутри товарной категории и сами товарные категории, и их вклад в деятельность предприятия.
- **Оптимизация ресурсов.** Оптимизация — это главная цель метода. Успешное использование ABC-анализа

позволяет сократить и высвободить огромное количество временных и финансовых ресурсов. Это достигается благодаря концентрации работы на наиболее важных элементах.

Несмотря на свою эффективность и простоту, ABC — анализ имеет и ряд недостатков:

- анализ не позволяет оценивать сезонность колебаний продаж;
- ABC — анализ по товарным единицам не применим там, где осуществляется ежемесячное обновление ассортимента, например, в магазинах одежды. В таком случае целесообразно вести анализ по торговым маркам, брендам;
- ABC — анализ дает недостоверные результаты в случае, если данных для анализа мало;

— ABC — анализ окажется неправильным там, где учет ведется с изменениями в товарной номенклатуре, где один и тот же товар зарегистрирован под разными кодами или наименованиями;

— ABC — анализ не применим, если товарная номенклатура включает совсем небольшое количество позиций, например, менее 10.

Таким образом, ABC-анализ представляет собой своеобразный инструмент, посредством которого осуществляется определение ключевых групп товаров, услуг, либо же поставщиков и клиентов. Метод достаточно широко распространен и имеет свои преимущества и недостатки. Для достижения наибольшей эффективности применения данного инструмента необходимо «подстраивать» метод под конкретные условия конкретной компании и не забывать о присущих методу ограничениях.

### Литература:

1. Горлов, В. В., Крок Г. Г., Нейман А. В., Сысоева С. В. Книга директора магазина. — СПб.: Питер, 2007
2. Сысоева, С. В., Бузукова Е. А. Категорийный менеджмент. — СПб.: Питер, 2008
3. <http://class365.ru/uchet-tovarov-uslug/abc-analiz>

# ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

## Classification of strategies of enterprise development

Волшонкова Анастасия Сергеевна, магистрант  
Ставропольский государственный аграрный университет

Strategic planning is a set of actions and decisions taken by the leadership that lead to the development of specific strategies designed to achieve their goals. The strategic planning process is a tool that helps in making managerial decisions. Its task is to ensure the process of implementing the necessary changes in the organization aimed at improving the efficiency of its functioning.

The strategy should provide a sustainable competitive position of the organization and achieving the main objectives. As criteria of an effective strategy are the following characteristics which are complementary and mutually reinforcing:

- 1) mental correctness — awareness that strategic management is a synthesis of science, art and practice of management;
- 2) situational — effective strategy integrates the characteristic features of the specific situation of key factors for the future;
- 3) uniqueness — the organization should be different from its competitors, this difference must be the basis for the strategic competitive advantages;
- 4) future uncertainty as a strategic opportunity — a modern strategy should be able to turn changes in the external environment to their competitive advantage;
- 5) flexible adequacy — in order to implement emerging in the external environment opportunities, strategic changes of the organization should be adequate changes in appearance.

Classification of strategies is complicated by the presence of many of the author's approaches and significant diversity. Most of these strategies can be determined simultaneously by several factors, which also complicates the classification. In this regard, it is useful to consider strategy on integrated blocks:

- basic strategy;
- strategy of achievement of competitive advantages;
- strategies of behavior in competitive environment;
- sectoral strategies;
- portfolio strategy;
- functional strategy.

The most common, the experience-proven strategies, referred to as base or reference, they reflect four different

approaches to the growth of the organization and are associated with the change of state of one or elements: product, market, industry, position within the industry, technology. Each of these five elements can be in one of two States: an existing state or the new state.

The first group of strategies are the so-called strategy of concentrated growth associated with changes in the product and (or) market and do not affect the other three elements. If you follow these strategies the organization is trying to improve their product or to start manufacture new, not changing the industry. As for the market, the organization is looking for opportunities to improve their position in the existing market or the transition to a new market.

Specific types of the first group strategies are the following:

- strategy strengthening position in the market in which the organization is doing everything to this product on the market to win the best positions. For the implementation of this strategy requires large marketing efforts. The strategy also allows for the implementation of the so-called «horizontal integration», under which the company is trying to establish control over its competitors;
- strategy market development involves finding new markets for already manufactured products;
- strategy, product development, involving the solution of the problem of growth by the production of a new product and its implementation on already developed organization in the market.

The second group of strategies are business strategy, which involves the expansion of the organization by adding new structures. These strategies called integrated growth strategies. Typically, the organization may resort to implement such a strategy, if it is in a strong business, can not carry out the strategy of concentrated growth and at the same time, the integrated growth does not contradict its long-term goals. The company can carry out the integrated growth as by acquiring property, and by extension from the inside. In both cases, the change of position of the enterprise within the industry.

There are two basic types of integrated growth strategies:

- strategy of backward vertical integration aimed at the growth of the organization through the acquisition or strengthening of control over suppliers, as well as through the establishment of subsidiaries engaged in the supply;
- strategy going forward vertical integration, reflected in the growth of the organization through the acquisition or strengthening of control structures, located between the enterprise and the end consumer, i. e. over the distribution systems. This type of integration is beneficial in cases where mediation is very extended, or when an organization cannot find intermediaries with the quality level of work.

The third group of the business development strategies are diversified growth strategy. These strategies are implemented if the organization cannot develop further in this market with this product within this industry. Strategies of this type are:

- concentrated strategy of diversification based on the search and use of prisoners in the existing business for more opportunities for new products. Existing production remains at the heart of business, and new occurs on the basis of the opportunities that are enclosed in the commercial market, the technology used;
- strategy of horizontal diversification, involves finding growth opportunities in the existing market through new products, requiring new technology, other than used. With this strategy, the organization should focus on the production of technologically related products, which would use the existing capabilities of the organization, for example in the area of supply. Since the new product must be focused on the main consumer product, on the qualities he should be accompanying already manufactured product. An important condition for the implementation of this strategy is a preliminary assessment of the company's own competence in manufacturing a new product;
- strategy is conglomerate diversification, which consists in the fact that the organization is expanding due to the manufacture of new products not technologically related to the manufacture, which are sold in new markets. This is one of the most difficult to implement policies because its successful implementation depends on many factors (seasonality in the life market, the availability of the necessary sums of money).

The fourth type of business development strategies are reduction strategies. These strategies are implemented when the business needs a regrouping of forces after the long period of growth or in connection with the need to in-

crease efficiency when there are recessions and cardinal changes in the economy, such as, for example, structural adjustment, etc. In these cases, use of strategies, deliberate and planned reduction. The implementation of these strategies is often held not painless for your organization. However, we must clearly realize that this is the same strategy of enterprise development, as discussed a growth strategy, and under certain circumstances they cannot be avoided. Moreover, in certain circumstances, it is the only possible strategy for updating business, as the vast majority of cases, the update and universal acceleration — mutually exclusive processes of business development.

There are four types of strategies targeted reduction of business:

- elimination strategy, which is a limiting case of reduction strategy and implement when an organization may not conduct further business;
- strategy of «harvest», involving the rejection of a long-term view of the business in favor of the maximum income in the short term. This strategy applies to unpromising business which cannot be profitably sold, but can bring income during the «harvest». This strategy involves reducing the cost of procurement, workforce and obtaining maximum income from the sale of existing products and continue to reduce production. The strategy of «harvest» is designed to ensure a gradual reduction of the business to zero to achieve the reduction period to maximize the total income;
- reduction strategy consists in the fact that the organization closes or sells one of its divisions or businesses to implement long-term change in the boundaries of doing business. Often this strategy is implemented diversified enterprises when one of the production does not fit with the others. Implemented this strategy and when you need to obtain funds for the development of a promising beginning of a new, more appropriate long-term goals of the business;
- strategy to reduce costs, the basic idea of which is to search for opportunities to reduce costs and to take appropriate measures to reduce costs. This strategy has certain distinctive features, which consist in the fact that she is more focused on eliminating rather small costs, and also that its implementation is in the nature of temporary or short-term measures. The implementation of this strategy is associated with a reduction of production costs, increase productivity, reduce hiring and even dismissal of personnel, the cessation of production of profitable goods and closing a profitable capacity.

## References:

1. Банникова Н. В. Стратегическое планирование в аграрном производстве: теория и методология. Ставрополь: АГРУС, 2005. 198 с.
2. Банникова Н. В. Стратегическое планирование: отношение специалистов и перспективы становления // Международный сельскохозяйственный журнал. 2005. № 5. с. 29—30.
3. Дунаева Н. Ю. Стратегическое планирование. М.: Инфра-М, 2007. 178 с.
4. Система планирования деятельности организации: учебное пособие / под ред. проф Н. В. Банниковой. Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2016. 153 с.
5. Стратегическое планирование / Под ред. Э. А. Уткина. М.: ЭКМОС, 2008 г.



## Theoretical approaches to the development strategy of the enterprise

Панютина Кристина Сергеевна, магистрант  
Ставропольский государственный аграрный университет

Socio-economic reforms of recent decades have necessitated a revision of existing theoretical positions and approaches in the management of the enterprise. Modern, fast and ever-changing external environment functioning of the enterprise, strengthening of the elements of uncertainty and unpredictability, the acceleration of scientific-technical and socio-economic development has greatly complicated the management processes and determined the need for developing leaders strategic thinking to develop strategies for the development of the enterprise.

Strategic enterprise management is a complex process for which you need the performance of a complex of inter-related operations.

The practical significance of scientific research in this area is constantly increasing, this requires the formation of methodological approaches in the field of strategic management, adapted to the Russian conditions of business. To develop them you must have a theoretical basis. Therefore, it is advisable to examine theoretical views and scientific points of view on the understanding and contents of strategic management.

Today, there are a whole number of definitions of strategic management, which focuses on various aspects and peculiarities of this process. It can be noted the most frequent aspects:

- focusing on the parameters of the organizational environment;
- defining long-term goals of the organization and ways of achieving them;
- the definition of strategic management as activities for the implementation of the strategy.

So, for example, I. now, Ansoff defines strategic management as «the activities associated with the formulation of goals and objectives of the organization and maintaining a range of relationships between an organization and environment that allows them to achieve their goals, fit its internal capabilities and maintain sensitivity to external needs». A similar view is shared by a number of foreign scientists such as A. Rowe, D. Schendel», K. Hatten, considering strategic management as «the activity of establishing an organization relationship with its environment, consisting in the implementation of selected goals and trying to achieve the desired state of the relationship with Siim environment by means of resource allocation, allowing for excellent and fruitful to do organization».

L. O. Bogachkova Vodacek and also adhere to the above approach, but noted that strategic management is «a set of actions and techniques for the development and implementation of the development strategy, that is, the creative process of formulation and then implementation of the goals, plans, tips, software contained in the act. In the case of a configuration criteria and assumptions under which developed the company»s strategy, strategic man-

agement ensures the functional reaction to these configurations, adjusts strategy, and the development of the company».

A. Thompson and A. Strickland believe that strategic management is «a plan of management of the company aimed at strengthening its positions, satisfaction of consumers and achievement of goals». And John. Pierce and R. Robertson represent this concept as «the set of decisions and actions to formulate and execute strategies designed to achieve the goals of the organization».

These approaches to the interpretation of the concept of strategic management allow different combinations and new accents that can extend perception of it. Thus, for example, V.D. Markov and S.A. Kuznetsov combined the 2nd and 3rd approaches and highlighted the importance of human resources in strategic management: «Strategic adjustment is a manual system that relies on human potential as the Foundation of the company, organizes production activities in accordance with the requirements of the customers, maintains strict regulation and continuous improvement of the enterprise, which allows to achieve a competitive advantage, in the end gives an opportunity to achieve their goals in the future».

Thus, strategic management can be defined as the process of realization and strategic decision-making, reflecting the priority objectives and dynamics, the prediction of the future, predicting the environment and the production methods of adjusting to its changes. The main idea of the concept of strategic management is to create conditions for long-term prosperity of the organization through continuous development and strengthening of competitive positions. For the successful functioning of the organization in modern conditions requires a favorable combination of its internal capabilities and external conditions.

Strategy embraces all the activities of the company, all its employees, targeting maximum efficiency. The process of strategy formation comes from the awareness of the need to do anything in order to achieve competitive advantages in comparison with competitors. Strategic business idea must match your existing businesses potential, needs of the external environment, after which it needs to be converted into a plan of action. Next step is to ensure the developed strategy with all necessary resources, including technology and human resources.

The whole process of planning is divided into two main stages: development of business strategy (strategic planning) and the definition of tactics implement the strategy (operational planning).

Planning of activity of the enterprise has two aspects: the General economic and specific management when planning acts as one of the functions of management. As a function of management planning can be defined as the ability to foresee the objectives of the enterprise, the re-

sults of its operations and identify the resources needed to achieve certain tasks.

In strategic management theory there are several approaches to elaborating the company's development strategy: corporate, iterative, intuitive and chaotic planning. Currently, the stabilization of the economic and socio-political situations in our country, many large Russian companies are moving from intuitive planning to corporate planning.

The planning process is a closed cycle with direct (from strategy definition to operational plans before implementa-

tion, and control) and backward (from the result of the execution of the refinement plan) connection.

The strategic planning process is a sequence of three stages: strategic analysis, goal setting, formulating a basic strategy and choice of strategic alternatives.

The result of the compilation of the strategic plan of the enterprise is the document called «Strategic plan of the enterprise». Specific actions to implement the plan carried out both by senior management of the company and heads of structural divisions.

## References:

1. Банникова Н. В. Стратегическое планирование в аграрном производстве: теория и методология. Ставрополь: АГРУС, 2005. 198 с.
2. Баринов В. А., Харченко В. Л. Стратегический менеджмент: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2016.
3. Система планирования деятельности организации: учебное пособие / под ред. проф. Н. В. Банниковой. Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2016. 153 с.
4. Дунаева Н. Ю. Стратегическое планирование. М.: Инфра-М, 2007. 178 с.
5. Стратегическое планирование: учебник / Под ред. Уткина Э. А. М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 2013. 440 с.

## Роль инвестиций в развитии организации

Прищепова Александра Олеговна, студент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

*В статье раскрыты понятия инвестиций, инвестиционной деятельности и инвестиционного проекта. Особое внимание уделено изучению содержания и этапов инвестиционного проекта. Также представлены основные принципы оценки проекта.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционная деятельность, эффективность инвестиций.

В экономической литературе существует немало количество трактовок понятия «инвестиции». Инвестиции можно определить как вложение капитала во всех его формах в различные объекты (или инструменты) хозяйственной деятельности организации с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического и внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [2, с. 17–18]. Такое определение представляет из себя образец расширенного трактования инвестиций, которое подразумевает, что осуществление вложений связано не только с экономическими выгодами (с доходом), но также с другими выгодами. На практике распространено узкое определение инвестиций, при котором под инвестированием подразумевается акт вложения денежных средств с целью получения дохода в будущем [3, с. 23]. Эти денежные средства и есть инвестиции. Общее определение понятия предлагает профессор Теплова Т. В.: инвестиции — это текущее вложение разнообразных ресурсов, в том числе денежных, с целью получения выгод в будущем [6, с. 20].

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиции определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта [1].

Вопреки различиям в определении инвестиций, все специалисты выделяют единый первостепенный признак инвестиций — отказ от текущего потребления блага ради достижения выгоды от его потребления в будущем.

Существуют разнообразные классификации инвестиций. По объектам вложения капитала выделяют три класса инвестиций:

- реальные инвестиции;
- финансовые инвестиции;
- инновационные (интеллектуальные) инвестиции.

Реальные инвестиции — это инвестиции в развитие производства продукции. В качестве объектов реального инвестирования рассматриваются следующие:

- инвестиции в основной капитал (капитальные вложения);
- расходы на капитальный ремонт;
- инвестиции на покупку земельных участков и объектов природопользования;
- инвестиции в недвижимое имущество.

Финансовые инвестиции состоят из вложения средств на приобретение:

- ценностей фондового рынка (облигации, акции);
- ценностей денежного рынка (валюта, депозиты, межбанковские и коммерческие кредиты).

Инновационные инвестиции вкладываются в разработку новых продуктов и услуг, бизнес-моделей, технологических решений. Они предполагают производство или покупку новации и ее внедрение в осуществляемые инвестиционные решения. Результатом является создание объектов интеллектуальной собственности.

Реализацию инвестиций обеспечивает инвестиционная деятельность компании. Инвестиционная деятельность является целенаправленно осуществляемым процессом поиска необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов вложения средств, формирования сбалансированной по выбранным параметрам инвестиционной программы и обеспечения ее реализации. К главным особенностям инвестиционной деятельности относятся следующие ее черты:

- подчиненность инвестиционной деятельности целям операционной деятельности;
- формы и методы инвестиционной деятельности почти не обладают отраслевыми особенностями;
- объемы инвестиций неравномерны во времени;
- эффект от вложения средств проявляется с отставанием во времени.

Основные элементы инвестиционной деятельности представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Структура инвестиционной деятельности

Теперь рассмотрим, как трактуется в экономической литературе инвестиционный проект. Одним из наиболее распространенных является определение инвестиционного проекта как плана мероприятий, связанных с вложением капитала и имеющих в качестве своей цели получение прибыли или рост рыночной стоимости. Инвестиционный проект по существу следует рассматривать в роли обоснования экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления инвестиций в рамках разработанной проектно-сметной документации [5, с. 11]. Получается, что инвестиционный проект — это документ, определяющий необходимость вложения средств и описывающий ключевые характеристики плана инвестирования, включая показатели финансового и экономического анализа проекта.

Для средних и крупных инвестиционных проектов (объем требуемых инвестиционных ресурсов состав-

ляет соответственно от 100 тыс. долл. США и от 1000 тыс. долл. США [2, с. 228]) необходима разработка подробного обоснования инвестирования в соответствии с определенными международными и национальными стандартами. Данное обоснование должно подчиняться логической структуре, которая в большинстве развитых стран носит унифицированный характер.

Главные разделы инвестиционного проекта на основе рекомендаций ЮНИДО (является структурным подразделением Организации Объединенных Наций, осуществляющим содействие промышленному развитию стран-членов ООН) отражены в таблице 1.

Осуществление инвестиционного проекта во времени можно представить в виде цикла, который состоит из трех фаз:

- предынвестиционная фаза;
- инвестиционная фаза;
- эксплуатационная (производственная) фаза.

Структура инвестиционного проекта по методике ЮНИДО

Глава	Название	Содержание
1	Резюме	Концепция проекта, обоснование и формы реализации концепции
2	Предпосылки и основная идея проекта	Наиболее важные параметры проекта, изучение области расположения проекта вместе с рыночной и ресурсной средой, составление графика реализации, характеристика инициатора
3	Анализ рынка и концепция маркетинга	Результаты маркетинговых исследований, обоснование концепции маркетинга и создание проекта его бюджета
4	Сырье и поставки	Перечень необходимых видов сырья и материалов, оценка наличия основного сырья в регионе, программа поставок сырья и материалов
5	Место осуществления проекта	Описание месторасположения проекта, характера окружающей среды, анализ социально-экономического развития региона, изучение инвестиционного климата
6	Инженерное проектирование и технология	Производственная программа, изучение производственных мощностей предприятия, выбор технологии, список необходимых машин, оборудования
7	Организация управления	Организационная структура и система управления компании, распределение ответственности, представление сметы накладных издержек
8	Трудовые ресурсы	Требования к категориям и функциям персонала, анализ возможностей его формирования в регионе расположения проекта, организация набора, план обучения работников, оценка связанных с трудовыми ресурсами затрат
9	Планирование реализации проекта	Сводный финансовый план, обоснование отдельных стадий реализации проекта, уточнение графика реализации, разработка бюджета проекта
10	Анализ экономических выгод	Расчет общего объема инвестиционных расходов, определение методов и результатов оценки эффективности проекта, оценка инвестиционного риска

Общая продолжительность фаз образует жизненный цикл инвестиционного проекта (срок жизни проекта). Изучим каждую из вышеназванных стадий.

В предынвестиционной фазе происходит разработка проекта, исследуются его возможности, осуществляются предварительные технико-экономические изыскания, проводятся переговоры с потенциальными инвесторами и другими участниками проекта, выбираются поставщики сырья, материалов и оборудования. Если инвестиционный проект требует привлечения кредитных средств, в данной фазе заключается соглашение на получение кредита. На первой стадии также осуществляется юридическое оформление проекта (регистрация организации, оформление контрактов и т. п.). Затраты, которые связаны с реализацией предынвестиционной фазы, в случае положительного результата и перехода к реализации проекта капитализируются и входят в состав предпроизводственных затрат, а затем через механизм амортизации относятся на себестоимость продукции [4, с. 53].

Вторая, инвестиционная, фаза, собственно, предполагает инвестирование (вложение средств в проект). На этом этапе разрабатывается проектно-сметная документация, осуществляются подготовка производственных площадок, заказ и поставка оборудования, а также его монтаж и пусконаладочные работы, проводятся обучение сотрудников и активная рекламная кампания. На инвестиционной стадии формируются постоянные активы фирмы.

Третья фаза — эксплуатационная (производственная) — начинается с момента введения в эксплу-

атацию оборудования либо покупки недвижимости или других активов. Можно также зафиксировать наступление производственной фазы с момента первого поступления выручки. На данной стадии осуществляется запуск производства продукции. При использовании кредита происходит его возврат. Длительность эксплуатационной фазы оказывает существенное влияние на общую характеристику инвестиционного проекта. Чем она длиннее, тем больше общая величина доходов.

Изучим, как осуществляется оценка инвестиционного проекта. Данная оценка имеет в своей основе общепринятые принципы, к которым относятся следующие:

- рассмотрение проекта в течение его полного жизненного цикла;
- моделирование денежных потоков (притоков и оттоков);
- положительность и максимум эффекта осуществления проекта;
- учет фактора времени;
- учет предстоящих доходов и расходов;
- принятие во внимание всех значимых последствий проекта;
- многоэтапность оценки;
- учет воздействия неопределенности и инвестиционных рисков.

Инвестиционный проект будет принят к реализации при выполнении следующих ключевых требований:

- 1) возмещение вложенных инвестиций;
- 2) приращение капитала, компенсирующее риски проекта;

3) окупаемость инвестиций в рамках заданного периода времени.

Определение реальности выполнения этих главных требований проекта — это и есть центральная задача анализа и оценки инвестиционного проекта. Результаты оценки обуславливаются полнотой и достоверностью исходной информации проекта, а также зависят от корректности применяемых методов.

Таким образом, инвестиции — это один из главных источников процветания организации, позволяющий ей вовремя отвечать на требования непрерывно изменяющейся окружающей среды. Ключевой признак инвестиций — отказ от текущего потребления ради

приобретения выгоды в будущем. Чтобы получить и максимизировать будущую выгоду, требуется разработать обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков реализации инвестиций. Данную задачу решает инвестиционный проект — документ, который устанавливает необходимость инвестирования и содержит описание всех основных характеристик плана организуемых мероприятий. Инвестиционный проект, имеющий в качестве одной из целей привлечение инвесторов, обеспечивает рациональное распределение ресурсов, оценивает сильные и слабые стороны инвестирования, а также позволяет повысить эффективность управления организацией.

### Литература:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru>; Дата обращения: 15.12.2017.
2. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / И. А. Бланк. — Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 448 с.
3. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учебное пособие / Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. — М.: Дело, 2002. — 888 с.
4. Инвестиции: учебное пособие / Г. П. Подшиваленко и др. — М.: КНОРУС, 2006. — 200 с.
5. Теплова, Т. В. 7 ступеней анализа инвестиций в реальные активы. Российский опыт / Т. В. Теплова. — М.: Эксмо, 2009. — 368 с.
6. Теплова, Т. В. Инвестиции. Теория и практика: учебник для бакалавров / Т. В. Теплова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 782 с.

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## Особенности кластерного развития экономики

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;  
Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель;  
Турдикулова Гулмира Обидкуловна, студент  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

*В данной статье проанализированы особенности кластерного развития национальной экономики, управления активами компаний, роль НИОКР в развитии современных компаний и повышении их конкурентоспособности. Также изучено роль кластера как основа стимулирования инновационной деятельности и пути достижения современных конкурентных преимуществ.*

**Ключевые слова:** кластер, НИОКР, конкурентоспособность, инновация, технология, обновление, проект, актив, ассоциация, капитал.

## Features of cluster development of the economy

Sattarkulov Obidqul Turdiqulovich, d. e., associate professor;  
Makhmudova Gulrukh Ravshanbekovna, lecturer;  
Turdikulova Gulmira Obidqulovna, student  
Gulistan State University (Uzbekistan)

*This article analyzes the features of cluster development of national economy, asset management companies, the role of R&D in the development of modern companies and improve their competitiveness. Also studied the role of cluster as a basis for innovation and achieving competitive advantages.*

**Key words:** cluster, R&D, competitiveness, innovation, technology, renovation, project, asset, association, capital.

В современной экономике кластерный подход в управлении активами компаний получает все большую популярность, постепенно превращаясь в распространенный способ взаимодействия небольших и юридически независимых компаний, не располагающих существенной рыночной властью, но способных на базе устанавливаемых доверительных отношений к успешной реализации совместных проектов.

На определенном этапе развития кластера постепенно становится возможным создание ассоциации, которой делегируются полномочия по управлению активами; кластер тогда получает возможность тратить все больше средств на НИОКР, постепенно формируя из его участников достаточно развитые средние предприятия. Передовые страны, достигшие успехов в усилении своей конкурентоспособности, за последние два десятилетия, как правило, делали акцент на инновационности производства и создании инновационных сетей. Создание эффективных инновационных сетей практически трансформировалось в концепцию формирования конкурентоспособных промышленных кластеров. Такая

концепция стала основой национальной промышленной политики и ведущих инициатив в области взаимодействия государственного и частного капиталов [1].

Экономическая политика кластерного развития способствует улучшению в целом микроэкономической базы преуспевания в данном регионе. Чтобы повысить конкурентоспособность региона необходимо ориентироваться на развитии всего того, что отражается на производительности и инновации отдельных фирм и кластеров. Существуют четыре принципиальных элементов такой стратегии: регионам необходимо активизировать свои кластеры, ликвидируя слабости в их бизнес-среде, создавая институциональные структуры, фокусирующие свое внимание на конкурентоспособности, независимо от жизненного цикла соответствующей администрации и понимания уникальной ценности, которую они имеют по отношению к другим регионам. Без такой более широкой микроэкономической стратегии, усилия по развитию кластеров менее эффективны.

Пока кластеры не преобладают, они играют существенную роль в этом процессе по ряду причин.

Во-первых, они являются существенным мотором, двигателем в общем экономическом развитии региона или страны. Ключевой фактор кластера быть более производительным и инновационным, приносить огромные выгоды для всей экономики.

Во-вторых, кластеры — более эффективный способ осуществления микроэкономической политики.

Вмешательство на уровне фирм также ведет к искажению конкуренции, в то время как политика, направленная на развитие сектора или в целом на всю экономику, будет иметь меньший отрицательный эффект.

В-третьих, кластеры могут помочь произвести изменения в бизнес-среде, влияющие в целом на всю экономику, и они могут быть проверяющей основой для соответствующих мероприятий. Наконец, кластеры могут помочь частному и государственному сектору принять новый подход в практике экономической политики, характеризующейся сотрудничеством и совместными действиями с другими экономическими агентами. [2].

Эффективное развитие, основанное на кластерном механизме, нуждается в выявлении барьеров, задерживающих рост производительности и препятствующих инновациям. Чтобы обнаружить эти ограничивающие факторы, фирмы должны быть частью политического процесса, потому что на этом уровне они могут влиять на него. Таким образом, основываясь на этих выгодах, широкая группа институтов будут работать вместе. В зависимости от уникальных обстоятельств все предприятия, относящиеся к кластеру — начиная от правительства и индивидуальных компаний до торговых ассоциаций и университетов с соответствующей научно-исследовательской или образовательными программами — могут быть вовлечены в данный процесс:

- как основа общенациональной промышленной политики. Усилия правительства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений: между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями;
- как основа стимулирования инновационной деятельности, прежде всего со стороны государства, высокий уровень конкурентоспособности оказывается все более зависящим не от производственных факторов, а от способности фирмы создавать и применять знания и технологии;
- как основа взаимодействия большого и малого бизнеса. И, наконец, необходимо отходить от узкого отношения к кластерам к более широкой микро-

экономической политике, повышающей конкурентоспособность. Кроме того, кластерная концепция в корне меняет принципы государственной промышленной политики. Особенно это относится к странам с переходной экономикой. Это требует полной перестройки аппарата государственного управления, требует другого среза информации о состоянии дел в экономике — не по отраслям, а на уровне отдельных рынков и компаний. [2].

Таким образом, учитывая то обстоятельство, что современные конкурентные преимущества фактически полностью обеспечиваются за счет преимуществ в технологиях, производстве, управлении, организации продвижения товаров, успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно при комплексном использовании теории кластерного механизма и современных концепций инновационного развития.

В конкурентной борьбе кластерам отводится основная роль, поскольку они позволяют повысить эффективности других институтов рыночной экономики, в частности правительства, университетов, компаний и др. Наличие кластеров в национальной экономике, т. е. отраслей взаимосвязанных между собой по выпуску продукции основной отрасли, отражает характер конкуренции и роль географического местоположения в формировании конкурентных преимуществ страны. [3].

В Узбекистане в настоящее время не получили развития кластеры отраслей. Отсутствие кластеров конкурентоспособных отраслей является серьезным элементом уязвимости для национального преимущества республики. Отсутствие поддерживающих производств не позволяет национальным предприятиям даже потенциально рассчитывать на то, что они будут идти в ногу с технологическим обновлением в мире.

Кластерная форма организации национальной экономики Узбекистана позволили бы осуществить намеченные цели и выявить существенные взаимосвязи между отраслями. Это совершенно новый подход к вопросу структуризации национальной экономики, который позволит осуществить системное управление по созданию конкурентоспособной продукции, начиная от подготовки кадров, способных конструировать новую идею, продукт и организация изготовления или приобретения качественных комплектующих деталей и сырья и заканчивая выпуском и реализацией конечного продукта.

## Литература:

1. Кадыров, А. Опыт зарубежных стран в формировании региональных межотраслевых кластеров в условиях роста конкуренции на внешних рынках. // Пути развития региональных агропромышленных комплексов в условиях модернизации экономики. Сборник республиканских научно-практических конференций. Т.: «Университет». 2017. стр. 343.
2. Рузметов, Б. Кластерное развитие как новая модель экономического развития Республики Узбекистан. // Пути развития региональных агропромышленных комплексов в условиях модернизации экономики. Сборник республиканских научно-практических конференций. Т.: «Университет». 2017. стр. 343.

3. Кадыров, А. М. Опыт зарубежных стран в формировании региональных межотраслевых кластеров в условиях роста конкуренции на внешних рынках. // Пути развития региональных агропромышленных комплексов в условиях модернизации экономики. Сборник республиканских научно-практических конференций. Т.: «Университет». 2017. стр. 343.

## Перспективы развития сельского хозяйства Узбекистана

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;  
Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель;  
Турдикулова Гулмира Обидкуловна, студент  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

*В данной статье проанализирована особая роль сельского хозяйства в развитии страны, комплекс мер по укреплению материально-технической базы фермерских хозяйств, оптимизации их земельных участков и особенности сельского труда. А также изучена законодательная база, система налогообложения сельских товаропроизводителей и установления закупочных цен на сельхозпродукцию.*

**Ключевые слова:** фермерское хозяйство, собственник, труд, земля, аренда, цена, инвестиция, ресурс, инфраструктура, специализация, стимулирование.

## Prospects of development of agriculture of Uzbekistan

Sattarkulov Obidqul Turdiqulovich, d. e., associate professor;  
Makhmudova Gulrukh Ravshanbekovna, lecturer;  
Turdikulova Gulmira Obidqulovna, student  
Gulistan State University (Uzbekistan)

*This article analyzes the special role of agriculture in the country's development, the complex of measures on strengthening material-technical base of farms, optimizing their land, and especially agricultural labor. As well as studied the legal basis, system of taxation of agricultural producers and establishment of purchase prices for agricultural products.*

**Key words:** farm owner labor, land, rental, price, investment, resource, infrastructure, specialization, and promotion.

Сельское хозяйство является одной из основных отраслей экономики Узбекистана. Аграрный сектор не только снабжает население продуктами питания, но и обеспечивает сырьем промышленность страны. Численность сельского населения, в том числе трудоспособного, возрастает более высокими темпами, чем в среднем по стране. Обеспечение занятости, рост доходов, повышение благосостояния народа в республике во многом зависит от развития сельского хозяйства и предпринимательства на селе. За годы независимости в сельском хозяйстве Узбекистана осуществлены кардинальные меры по экономическому реформированию, направленные на внедрение рыночных отношений и развитию частной формы собственности. Исходя из особенностей республики и мирового опыта, институциональное реформирование сельского хозяйства сосредоточилось на дехканских, фермерских хозяйствах и сельхозпредприятиях. [1].

За годы независимости осуществлен комплекс мер по укреплению материально-технической базы фермерских хозяйств, оптимизации их земельных участков, обеспечивающих поступательный рост объемов производства, эффективность и рентабельность за счет

более рационального использования земельных, водных и материально-технических ресурсов. В частности: 1. Создана законодательная база, которая исходя из реалий жизни, постоянно совершенствуется; с 2004 г. земельные участки предоставляются на конкурсной основе в долгосрочную аренду от 30 до 50 лет; определены минимальные площади фермерств, производящих хлопок, колосовые и др. культуры; создана система права наследуемого использования земли; дехканские хозяйства ведут свою деятельность на земельном участке, предоставленном главе семьи в пожизненное наследуемое владение, как с образованием, так и без образования юридических лиц. 2. Создана продуманная система налоговых платежей в сельском хозяйстве: с 1999 г. введен единый налог на основе бонитет-балла земли; имеются ряд льгот только созданным и действующим хозяйствам. 3. Выстроена адекватная современным условиям система кредитных институтов, расширена возможность доступа сельхозпроизводителей к кредитным ресурсам, для обеспечения государственных закупок создана система льготных 3%-ных кредитов для сельхозпроизводителей, продажи сельхозтехники на основе лизинга, льготной формы кредитования, и др. 4. Для



обеспечения и улучшения водопользования осуществлен переход с районного управления ирригационными системами на бассейновое; для улучшения услуг по обеспечению водой создана Ассоциация водопотребителей, для улучшения мелиоративного состояния земель и покрытия затрат из госбюджета создан специальный фонд при Министерстве финансов. 5. Создана система установления государственных закупочных цен, на хлопок, на пшеницу; остальные же продукты закупаются по рыночным ценам, на основе спроса и предложения. 6. Сформированы и совершенствуются современная рыночная и производственная инфраструктура на селе, предоставляющая хозяйствам весь спектр необходимых услуг. 7. В процессе реформирования активно используются сложившиеся веками системы неформальных институтов и менталитета нации — в этом ключе важное значение имеет мотивация и желание создать для себя и семьи достойную жизнь, которая выражается в стремлении обеспечить себя жильем; начиная с 2009 г. уделялось особое внимание строительству жилых массивов, коттеджей на основе типовых проектов, со всеми удобствами современного дома; создаётся соответствующая социальная и экономическая инфраструктура; финансирование строительства осуществляется за счет льготных кредитов Министерства финансов, Азиатского банка развития и средств населения (они составляют 56,1 % общего объёма средств); важную роль играет ипотечный кредит, выделяемый банками сроком на 15 лет, который молодым семьям предоставляется на льготной основе. 8. Первым Президентом Республики был подписан указ «О мерах по коренному совершенствованию системы мелиоративного улучшения земель»; в целях реализации мер по строительству и реконструкции мелиоративных систем были приняты ряд постановлений; Государственная программа по улучшению мелиоративного состояния орошаемых земель, рациональному использованию водных ресурсов, повышению плодородия почвы, урожайности сельскохозяйственных культур. [2].

В условиях, когда земля для многих семей является основным источником дохода, именно дехканские и фермерские хозяйства стали оптимальными вариантами сельскохозяйственной производственной единицы. Как показывает практика, хотя у фермерских хозяйств пока производство валового продукта на гектар посевной площади меньше чем у сельхозпредприятий, с точки зрения эффективности, по критерию права собственности, транзакционных затрат они оказываются более предпочтительными и в перспективе у них больше преимуществ. В настоящее время характерной чертой становится создание многопрофильных фермерских хозяйств, которые наряду с производством сельскохозяйственной продукции занимаются её углубленной переработкой,

проведением строительных работ и оказанием услуг сельскому населению. Создание многопрофильных фермерских хозяйств является по существу осуществлением политики диверсификации. Наличие возможностей переработки и продажи своего сырья создаёт дополнительный мощный стимул для развития сельского хозяйства.

Позитивные изменения в отраслевой структуре сельскохозяйственного производства благоприятно повлияли на повышение урожайности сельхозкультур, достижение продовольственной обеспеченности страны зерновыми, овощебахчевыми, плодовыми и мясомолочными продуктами. В результате, при постоянном объеме хлопка-сырца за период 2005–2016 гг., производство овощей возросло в 3,2 раза, бахчевых культур — в 3,3 раза, плодов и ягод — в 3,2 раза, картофеля — в 3,2 раза, а винограда — в 2,7 раза [3].

Главная цель всех преобразований на селе — в воспитании собственника, заинтересованного в своём труде и распоряжающегося его результатами. Труд в сельском хозяйстве имеет ряд особенностей, он связан с использованием живых организмов (животных, растений). Сравнительно низкий уровень механизации трудовых процессов. Одинаковые трудовые затраты в отдельных климатических зонах дают совершенно разные результаты. Специализации препятствует сезонный характер работ, узкий специалист большую часть года будет не у дел; в аграрном секторе очень трудно, порой невозможно, определить долю каждого специализированного работника в конечном результате, плюс роль природных условий, не зависящих от воли человека, а поэтому сложно создать эффективную систему стимулирования труда. Труд в сельском хозяйстве малопривлекателен, не эстетичен (погодные условия, осадки, загрязненность, солнечная радиация) не отличается мобильностью, поэтому сельские жители, работники, наиболее привязаны к устоям. В процессе производства высокий удельный вес труда женщин, подростков и пенсионеров.

Кроме создания новых сельхозпредприятий, необходима активная работа в области охраны окружающей среды, ускорения создания элементов социально-экономической инфраструктуры, строительства автомобильных дорог, организации общественных работ по благоустройству мест проживания и т. п. Данное обстоятельство является основной причиной пристального внимания руководства республики Узбекистан развитию малого бизнеса и частного предпринимательства на селе. Создание в законодательном порядке и практическое внедрение в жизнь норм, обеспечивающих благоприятные условия труда и здоровую конкурентную среду для субъектов малого бизнеса на селе, является одним из мощных факторов стимулирования труда в целом.

## Литература:

1. Каримов, И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. // Народное слово, № 11. 17.01.2015.

2. Абидова, У. М. Достижения, проблемы и перспективы сельского хозяйства Узбекистана. // Пути развития региональных агропромышленных комплексов в условиях модернизации экономики. Сборник республиканских научно-практических конференций. Т.: «Университет». 2017. стр. 343.
3. Х. Саатова. Сельское хозяйство республики: состояние, проблемы и специализации отрасли. // Пути и механизмы дальнейшего развития и либерализации экономики в свете реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах. Материалы IX форума экономистов. Ташкент. IFMR, 2017. — 468 с.

## Возможности развития социального предпринимательства в сельских районах России

Степанов Александр Борисович, студент  
Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского

*Развитие территорий — основная стратегическая задача социально-предпринимательских проектов. Социальное предпринимательство может стать тем инструментом, благодаря которому могут быть эффективно решены социальные проблемы сельских регионов.*

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, сельские территории, региональная экономика.

Социальное предпринимательство — это сфера предпринимательской деятельности, направленная на решение социальных проблем. Другими словами, это предпринимательская деятельность, имеющая бизнес-модель, в которой организация или индивидуальный предприниматель получает доход посредством решения социальных проблем.

Сфера социального предпринимательства, а также социально-ориентированных некоммерческих организаций регулируется в Российской Федерации Федеральным Законом № 442-ФЗ от 21.07.14 «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации». Согласно данному нормативно-правовому акту социальные услуги, оказываемые частными лицами или организациями, могут быть следующих видов: социально-бытовые, социально-медицинские, социально-психологические, социально-педагогические, социально-трудовые, социально-правовые, услуги, в целях повышения коммуникативного потенциала получателей социальных услуг, имеющих ограничения жизнедеятельности, а также срочные социальные услуги. Собственно, исходя из положений данного документа, а также практического опыта, сегодня в России социальные предприниматели работают в сферах дошкольного образования, дополнительного образования детей, социального обслуживания населения, здравоохранения, физкультуры и спорта, культуры и досуга, а также экологии.

На сегодняшний день государство не способно решить большинство проблем населения. Чтобы решить эти проблемы государство может делегировать часть своих полномочий частным лицам, при этом оказывать им поддержку и способствовать развитию их дела. Данная система значительно может экономить деньги и средства государства, появиться новый источник налоговых поступлений. Социальное предпринимательство

эффективно тем, что, в отличие от государства, частные лица зачастую видят всю глубину какой-либо социальной проблемы, в том числе и её причину и, соответственно, могут предложить более эффективное решение данной проблемы.

Разработка социально-предпринимательских проектов преследует всегда стратегическую цель, а именно: развитие территории. Социальное предпринимательство подразумевает создание соответствующей инфраструктуры, оказывает влияние на социально-экономическую сферу (создание рабочих мест, уплата налогов в соответствующие бюджеты), а также, наиважнейшая функция любых социальных проектов, решение социальных проблем территории.

В зависимости от территории и проблем, которые имеются на ней, изменяются формы и методы реализации проекта. Невозможно одну и ту же концепцию проекта применять на различных территориях, она будет требовать значительной доработки или изменения для соответствия потребностям и условиям территории, на которой данный проект будет применён.

Особенно социальное предпринимательство, исходя из вышперечисленного, полезно для применения в сельской местности. К основным проблемам сельских территорий можно отнести: низкий уровень развития социальной инфраструктуры, низкое количество рабочих мест, низкий уровень экономического развития и устойчивости сельских поселений. Из-за данных проблем происходит большой отток населения из сельской местности в городские поселения, что приводит к упадку аграрного сектора, одного из важнейших секторов экономики Российской Федерации.

Абсолютное большинство людей, уехавших из села не хотят возвращаться обратно в село на постоянное место жительства. Среди основных причин — это тот факт, что в селе нет рабочих мест; людей не устраивает неразви-

тость социальной инфраструктуры в сельской местности; и некоторые считают проживание в селе непрестижным.

Однако, среди плюсов проживания в сельской местности многие отмечают хорошую экологию; «социальную свободу»; более качественную пищу, чем в городе; жизнь в селе более экономная; а также большие возможности организации своего дела в сельской местности.

Итак, какие же направления социального бизнеса будут наиболее востребованы в сельской местности? Рассмотрим основные из них.

### **Сельский туризм**

Сельский туризм — это сектор туристской индустрии, ориентированный на использование природных, культурно-исторических и других ресурсов сельской местности и её особенностей для создания комплексного туристского продукта.

Нужно отметить, что в России сельский туризм еще не успел получить такое широкое распространение, как за рубежом. В странах Европы это направление туризма пользуется большой популярностью и набирает все новые обороты. Одним из больших плюсов такого вида отдыха является отсутствие крупных финансовых затрат на него.

Сельский туризм наиболее подходит для того, чтобы провести отпуск со всей семьей, предлагает знакомство с крестьянским бытом, питание натуральными продуктами и может сочетаться с разнообразными видами пассивного и активного отдыха.

Наиболее приоритетные направления сельского туризма в России — это агротуризм (участие жителей города в сборе урожая в сельской местности с возможностью получить часть собранного урожая в качестве выгоды) и спортивный туризм (туры на лошадях, велотуры, сплавы на катамаранах, каноэ, байдарках).

На сегодняшний день сфера сельского туризма получила широкое распространение на Алтае, в Карелии, в Калининградской области, то есть в регионах, имеющих богатое природное наследие. Однако все регионы имеют потенциал к развитию данного направления предпринимательства, помимо природных достопримечательностей, также в культурно-просветительской сфере, а также исключительно аграрной сфере.

Ожидаемые результаты от реализации подобного проекта — это привлечение интереса граждан к сельским территориям, последующему увеличению числа жителей сельских районов, экономическое развитие сельской местности (привлечение платежеспособного населения, налоговые отчисления, создание новых рабочих мест), помощь социально-незащищенным категориям населения (малоимущие, многодетные семьи) посредством агротуризма.

Сельский туризм также предполагает создание определенной инфраструктуры. Если проанализировать сельский туризм на Западе, а также в тех регионах Российской Федерации, где он уже имеется, то можно увидеть, что такой вид туризма не предполагает каких-либо

«спартанских условий». Организаторы туров предлагают комфортабельные мини-гостиницы, инвентарь для туров и другое, что положительно сказывается на развитии сельских поселений.

### **Переработка отходов**

Как ни странно, данный вид бизнеса особенно актуален для сельских регионов. Если в городах имеются перерабатывающие производства, организованный сбор и утилизация мусора, то село, в большинстве случаев, не имеет всего вышеперечисленного. Неорганизованные свалки, отсутствие системы переработки и должной утилизации отходов — все эти проблемы также имеются в сельской местности.

Переработка отходов заключающаяся в обращении с отходами с целью их безопасного уничтожения или обеспечения повторного использования в народном хозяйстве полученных сырья, энергии, изделий и материалов.

Что касается утилизации — это изменение отходов материалов до полного исчезновения или видоизменения структуры, чтобы не было возможности использовать их повторно.

Переработка и утилизация отходов также являются сферами социального предпринимательства, так как это решение проблем общества, связанных с экологией и загрязнением окружающей среды.

Бизнес-модель в этом случае будет основана на сборе и вывозе определенных видов отходов, вторичной переработке и продаже вторичного сырья или готовой продукции из вторсырья производственным предприятиям и частным лицам для различных нужд.

Говоря о наиболее приоритетных направлениях данного бизнеса, то можно выделить переработку пластиковых отходов (ПЭТ-бутылки, пластмассовые изделия, полиэтиленовая пленка, заводские упаковки и прочее), вторичное сырье из таких отходов востребовано у производителей пластмассовых изделий, тары и прочей продукции; переработка резины (автомобильные шины), такой материал будет востребован среди производителей тех же автомобильных шин, покрытий из резиновой крошки; переработка стекла (стеклянная тара, стеклобой, триплекс), данное вторичное сырье требуется производителям стеклянной тары, окон, автомобильных стекол, пеностекла.

### **Развитие инфраструктуры**

Собственно, основная проблема сельской местности, как я писал выше, это слабое развитие, а в некоторых случаях, отсутствие социальной инфраструктуры. В данном случае любой проект, направленный на создание каких-либо новых предприятий, обслуживающих сельскую местность, будет считаться социально-предпринимательским.

О каких проектах может идти речь?

В основном, это предприятия, оказывающие услуги населению. В первую очередь, это организация досуга. Например, детские развлекательные центры, киноте-

атры (в том числе мобильные), банкетные залы, организация праздников и прочее. Далее, это организации, оказывающие бытовые услуги: клининговые компании, химчистка, ателье и так далее. Также востребованы услуги здоровья и красоты. Это такие проекты как парикмахерские, салоны красоты, фитнес-залы и другое. Сельская местность также нуждается в проектах, предоставляющих образовательные услуги, предприятия общественного питания.

В заключение можно сделать вывод, что сельская местность имеет большой потенциал к экономическому развитию. На сегодняшний день сельские территории

имеют следующие проблемы: низкий уровень развития социальной инфраструктуры, низкое количество рабочих мест, низкий уровень экономического развития и устойчивости сельских поселений.

Очевидно, что в сельских регионах требуется развитие предпринимательских проектов, в том числе, социально-предпринимательских. Социальное предпринимательство может стать тем инструментом, благодаря которому могут быть эффективно решены социальные проблемы сельских регионов, таких как низкое количество рабочих мест, проблемы утилизации отходов, отсутствие социальной инфраструктуры.

### Литература:

1. Социальное предпринимательство: взгляд в будущее [Электронный ресурс] — <http://nisse.ru/> (дата обращения: 25.12.17);
2. Сельский туризм [Электронный ресурс] — <http://orient-tracking.com/Ecology/Agroturism.htm> (дата обращения: 25.12.17)

## Рыночные отношения вузов в условиях социально-экономического развития региона

Теплая Нина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Ростовский филиал Российского государственного университета правосудия

**П**ереход страны на рыночные формы хозяйствования коренным образом изменило экономику государственных вузов, повлекшие за собой целый ряд преобразований в государственной политике. Одним из приоритетных направлений государства и общества — создание адекватной системы образования, обладающей способностью формирования эффективной материально-технической базы образовательного процесса, поиска новых подходов, методов и способов развития рыночных отношений, предоставления платных образовательных услуг, стимулирующие развитие экономики образования и российской экономики в целом. Трансформационные процессы рыночной экономики, обуславливают необходимость корректировки содержания и методологии исследования и в области региональной экономики.

В современных рыночных условиях, региональная экономика призвана рассматривать способы и механизмы развития регионов, с существенными изменениями в структуре управления объектами. Появились новые оценки, характеристики и параметры, соответствующие трансформационным процессам рыночной экономике. В условиях социально-экономического развития региона субъект управления стал использовать новые рыночные механизмы, но несмотря на это, еще возникает и обостряется противоречие между быстро меняющейся внешней средой и механизмами управления, сложившихся в контексте полного государственного управления, приоритета отраслевых принципов и административно-хозяйственных методов руководства.

Для вузов, развитие рыночных отношений и укрепление своих позиций на региональном рынке — это серьезное испытание на прочность. С переходом вузов на новый уровень рыночных отношений, образовательный рынок услуг оказался практически несбалансированным с реальными потребностями рынка высококвалифицированных специалистов. В условиях активного формирования рынка образовательных услуг как одного из доминирующих факторов рыночных отношений, российская система образования вынуждена рассматривать новые подходы, способы и механизмы социально-экономического развития регионов. Высокие темпы развития этого рынка, появление всевозможных форм и способов предоставления образовательных услуг определено актуальностью и необходимостью всестороннего исследования этих процессов, разработке мероприятий по совершенствованию экономического механизма его функционирования.

Регион в современном понимании — это сложный социально-экономический комплекс, имеющий ограниченные внутренние ресурсы, свою структуру производства, определенные потребности и связи с внешней средой [1, с. 15]. Менталитет российской нации, десятилетиями формировавшийся в условиях планово-распределительной экономике и изоляции от мирового рынка, не в состоянии в одночасье воспринять и соответственно адекватно отреагировать на все происходящие изменения в обществе. Таким образом, в результате происходящих реформ, Россия оказалась в критической социально-экономической ситуации.

Крупномасштабное реформирование экономики России расширило сеть экономических отношений в вузах. С первых шагов реформы экономики стало очевидным, что процесс вхождения вузов в новую социально-экономическую систему невозможен без серьезной перестройки экономических механизмов их функционирования. В процессе формирования организационно-экономического и финансового механизма для системы образования не были глубоко и основательно проработаны, и решены такие вопросы как: степень государственного воздействия на деятельность учебных заведений; создание конкретных механизмов по эффективному распределению и использованию бюджетных и привлечения внебюджетных средств, и т. п. [2, с. 205–206].

В экономике образования рыночные отношения можно рассматривать, как процесс воспроизводства социальных благ, потребляемого в процессе производства выступающих как в вещной форме, так и в форме услуг, или полезного эффекта труда. В контексте этих преобразований у образовательных учреждений появились и новые функции. Получив экономическую самостоятельность, и полностью отвечая за результаты своей финансово-экономической деятельности, образовательные учреждения сами принимают решения, которые раньше были прерогативой вышестоящих органов управления: самостоятельно формируют цели и задачи своей деятельности, разрабатывают стратегию и политику своего развития, изыскивают необходимые для их реализации средства, нанимают работников, приобретают оборудование и материалы, решают множество структурных вопросов [6, с. 57].

Рыночные условия функционирования учебных заведений диктуют необходимость постоянного, активного поиска путей взаимодействия с различными субъектами рынка, заинтересованными в конечном продукте деятельности высшей школы — кадрах, специалистах. Стремление к налаживанию постоянных деловых отношений с потенциальными работодателями, дает возможность вузам выработать совместную программу действий по совершенствованию учебного процесса, обеспечивает дополнительный приток финансовых ресурсов.

Образовательная услуга — это деятельность, оказываемая образовательными учреждениями физическим и юридическим лицам по дополнительным образовательным программам за счет внебюджетных средств. Они являются составляющей развития рыночных отношений, и, безусловно, отражает включение высшей школы в современную социально-экономическую парадигму. Образовательная услуга обладает полезностью, т. е. потребительской стоимостью, поскольку направлена на удовлетворение потребностей, обучаемых в новых знаниях. Как денежное выражение стоимости, цена образовательной услуги должна возмещать финансовые и материальные затраты, связанные с организацией и проведением занятием, арендой помещений и их ремонтом, оформлением, коммунальными услугами, техническими средствами обучения и т. п. [6, с. 58].

Все виды платных образовательных услуг, независимо от форм и способов оказания, имеют прочную ма-

териальную основу и финансовую базу. Они никогда не имели и не могут иметь бесплатного характера, поскольку всегда оказание услуг требует затрат, которые ранее полностью брало на себя государство.

Платные образовательные услуги, появились в связи с недостаточным бюджетным финансированием вузов и разрешены законодательством, допускающим в настоящее время предпринимательскую деятельность вузов в области образования и накопления внебюджетных средств при условии их расходования по основному профилю деятельности. Платная образовательная услуга, обладает определенной инерционностью полезного эффекта, поскольку ее оказание и потребление не ведет к полезному немедленному эффекту [6, с. 60].

В этом смысле образовательная услуга, как экономическая категория, имеет сложную структуру и отражает не менее сложную систему рыночных отношений, структурированных в живую ткань не только социума, но и самой природы. Формирование рынка образовательных услуг должно следовать за развитием рынка труда и подчиняться законам колебания его конъюнктуры. В рыночной экономике субъекты потребления образовательной услуги могут пребывать в отношении экономического расчета не с самим субъектом производства, а с тем, от лица которого он работает. В качестве субъекта экономических отношений потребитель образовательной услуги выступает как по отношению к ее производителю, так и по отношению к окружающему социуму. Отсюда стремления любых экономических субъектов вышестоящих уровней производства образовательной услуги возложить большую часть своих издержек на социум в перспективе иметь большой доход в будущем. Эта ситуация особенно характерна в условиях рыночных трансформаций экономики и реформирования системы образования. Развитие общества происходит таким образом, что потребительская стоимость технически сложных товаров требует все большего участия со стороны потребителя.

Объективная необходимость включения образовательных учреждений России в рыночную среду определено переходом от плановой экономики и командно-распределительных экономических отношений к системе рыночных отношений. В то же время образование по самой своей социально-экономической природе не может развиваться только на коммерческих началах, о чем свидетельствует не только отечественный, но и мировой опыт.

Региональный рынок образовательных услуг как объект экономических исследований представляет собой единую, иерархическую систему, с прочными взаимосвязями и определенными пропорциями между его секторами, при этом являясь составной частью рынка услуг, в свою очередь входит в структуру товарного рынка, как элемента всей рыночной системы [6, с. 58]. Рыночные отношения в условиях социально-экономического развития региона диктует вузам необходимость постоянного, активного поиска путей взаимодействия с различными субъектами рынка, изучения и анализа образовательных запросов и потребностей населения региона, возможностей образовательных учреждений удовлетворять

предъявляемые запросы и потребности с учетом правовых, социально-экономических, медико-психологических и педагогических условий.

Стремительный рост образовательных услуг вызван усилившейся тягой социума к адаптации жизни в новых условиях рыночных преобразований, которая невозможна без усвоения современных знаний, главным образом, финансовых и экономических, что позволяет иметь преимущества в условиях регионального конку-

рентного рынка труда [4, с. 219]. Платные образовательные услуги — как объект научных исследований рыночных отношений вузов в условиях социально-экономического развития региона, предполагает тщательное рассмотрение их основных специфических черт, позволяющих обосновать методы классификации и выделить виды, необходимые для обоснования экономической системы образования региона с применением технологий маркетинга.

### Литература:

1. Зыков, В. В. Вузы и рынок: проблемы адаптации / В. В. Зыков // Вестник сибирского отделения АН высшей школы, 1998. — № 1 (3) — с. 15.
2. Теплая, Н. В. Оказание платных образовательных услуг в новых условиях хозяйствования на региональном уровне / Н. В. Теплая. — СПб: Современные аспекты экономики, 2003. — № 13 (41). — с. 204–210.
3. Теплая, Н. В. Маркетинг образовательных услуг как инструмент формирования рыночной сферы в профессиональном образовании / Н. В. Теплая // Экономика. Социология. Право: материалы международной научно-практической конференции (29 декабря 2016 г.). — Отв. ред. Зарайский А. А. — Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2016. — с. 219.
4. Теплая, Н. В. Маркетинг образовательных услуг как объект экономических исследований системы образования / Н. В. Теплая // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы XV международной научно-практической конференции (13 октября 2017 года). — Отв. редактор Уварина Н. В. — Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r. o., 2017. — с. 64.
5. Теплая, Н. В. Формирование стратегии организационно-экономической деятельности устойчивого развития вуза [Электронный ресурс]: Региональный аспект: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — М.: РГБ, 2003. — с. 56–60.

# ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

## Правовые основы обеспечения безопасности дорожного движения

Алаторцева Елена Михайловна, магистрант;  
Пеньшин Николай Васильевич, кандидат экономических наук, доцент  
Тамбовский государственный технический университет

*В статье рассматривается обеспечение безопасности дорожного движения как деятельность, направленная на предупреждение причин возникновения дорожно-транспортных происшествий, снижение тяжести их последствий.*

**Ключевые слова:** *нормативно-правовые основы, автомобильный транспорт, безопасность дорожного движения*

**П**роблема безопасности дорожного движения является неотъемлемой частью более общей проблемы организации дорожного движения, социально-экономическое значение которой в нашей стране особенно возрастает в последние годы. В обеспечении безопасности дорожного движения большое значение имеет именно правовая регламентация поведения всех участников дорожного движения и последующее их дисциплинированное поведение. Для достижения этих целей предусматриваются меры государственного контроля, которые осуществляются в соответствии с законами и иными нормативными актами, регулирующими отношения в сфере безопасности.

Правовые основы обеспечения безопасности дорожного движения на территории РФ включают такие нормативно-правовые акты, как законы Российской Федерации, постановления Правительства, приказы министерств и других ведомств, регулирующих данную деятельность, основные из которых:

- Федеральный закон от 10.12.1995 № 196-ФЗ (ред. от 26.04.2013) «О безопасности дорожного движения» (далее — ФЗ о безопасности дорожного движения);
- Указ Президента РФ от 15.06.1998 № 711 (ред. от 27.10.2011) «О дополнительных мерах по обеспечению безопасности дорожного движения» (вместе с «Положением о Государственной инспекции безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации») (далее — Положение о ГИБДД МВД России);
- Постановление Правительства РФ от 30.04.1997 № 508 (ред. от 02.02.2000) «О порядке государственного учета показателей состояния безопасности дорожного движения»;
- Постановление Правительства РФ от 19.10.2004 № 567 «О координации деятельности органов исполни-

тельной власти в области обеспечения безопасности дорожного движения»

В 196-ФЗ о безопасности дорожного движения определено, что задачами по обеспечению безопасности дорожного движения являются: охрана жизни, здоровья и имущества граждан, защита их прав и законных интересов, а также защита интересов общества и государства путем предупреждения ДТП, снижения тяжести их последствий [1].

Обсуждая возможные меры по улучшению дорожной ситуации, ряд экспертов выделяют два основных направления: необходимость скорейшего развития дорожной инфраструктуры и совершенствование организации дорожного движения, а также повышение культуры на дорогах и создание в обществе атмосферы неприятия нарушений ПДД. Результаты мониторинга законодательства свидетельствуют о том, что процесс усиления административной ответственности за нарушения правил дорожного движения по отдельным составам правонарушений в области дорожного движения уже перешел границу, за которой сдерживающий эффект административного наказания начинает снижаться. К сожалению, это достаточно негативная тенденция, укоренившаяся в нашем обществе. Результативность правового регулирования во многом зависит от своевременного выявления условий и причин негативных явлений в данной сфере и от адекватной оценки эффективности организационно-правовых способов их устранения, от того, насколько содержание правовых норм отвечает потребностям развития общественных отношений.

Массовая автомобилизация страны, низкая протяженность автомобильных дорог, разобщенность действий государства, в лице Министерства транспорта РФ и территориальных транспортных структур администраций субъектов РФ, отрицательно сказывается на

проведении единой транспортной политики и безопасности движения на автомобильном транспорте. В условиях роста спроса на услуги автомобильного транспорта, указанные тенденции, создают определенную угрозу для жизни и здоровья людей.

При анализе современного состояния безопасности конструкции автомобилей, в нашей стране ежегодно фиксируются десятки тысяч дорожно-транспортных происшествий с авариями автомобилей самых разных марок. Понятно, что аварийность того или иного автомобиля определяется не столько его конструктивным происхождением, сколько действиями человека, который находится за рулём, и, естественно, обустройством дорог, погодными условиями и уровнем регулирования движения транспорта.

К рассматриваемым и решаемым проблемам активной и пассивной безопасности конструкции автомобиля, влияющим на уровень ДТП и тяжесть их последствий, необходимо добавить, что в последнее десятилетие стали обращать внимание на рост числа ДТП из-за отвлечения водителя от управления автомобилем, особенно в условиях плотного городского или скоростного движения.

В настоящее время мировым сообществом законодателей и производителей автомобильной техники разрабатываются законодательные и конструктивные меры против отвлечения водителя при управлении автомобилем.

В настоящее время общепринятая схема определения уровня безопасности дорожного движения на автомобильном транспорте, на наш взгляд, не совершенна, потому что не соответствует современному уровню автомобилизации и не может обеспечить достижение поставленных перед ней задач. Законодательством не выявляется и не анализируется большинство составных параметров, влияющих на безопасность дорожного движения, разработка документов во многом осуществляется не систематизировано, слабо координируется на основе единых принципов, документы дублируют друг друга, поэтому нормативная база в целом ряде случаев содержит внутренние противоречия и много правовых пробелов.

Достаточно слабое развитие в нормативных документах находит реализация основных принципов обеспечения безопасности дорожного движения, сформулированных в 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения», таких как: приоритет жизни и здоровья граждан, участвующих в дорожном движении, над экономическими результатами хозяйственной деятельности; приоритет ответственности государства за обеспечение безопасности дорожного движения; соблюдение интересов граждан, общества и государства при обеспечении безопасности дорожного движения.

Автотранспортная деятельность, особенно частных предприятий и предпринимателей, предоставляющих услуги автомобильного транспорта, не подвергается глубокому анализу. Мало уделяется внимания исследованиям, новым, передовым технологиям перевозочного процесса. Эти и другие негативные тенденции, создают

благоприятную среду для снижения уровня безопасности дорожного движения.

Проведя сравнительный анализ нормативно-правовых документов, мы приходим к выводу, что законодателям необходимо в дальнейшем разрабатывать новые, адаптивные механизмы повышения безопасности дорожного движения, повышать уровень безопасности транспортной системы за счет развития систем профессионального допуска к транспортной деятельности путем декларирования или лицензирования.

Наряду с существованием эффективного управления, нормальной внутрипроизводственной системы и технологии с наличием определенной производственной базы для безопасного функционирования транспортной отрасли, необходимы справедливые и адекватные методы государственного регулирования, а также стандарты комплексной профилактики нарушений обязательных требований, таким образом, обеспечение безопасности дорожного движения является одним из основных направлений Российской Федерации.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года одной из заявленных целей государственной политики в сфере развития транспорта является создание условий для повышения конкурентоспособности экономики и качества жизни населения, включая повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы.

Для этого разрабатывается комплекс современных и соответствующих мировой практике законодательных, нормативно-правовых и методических документов, вводится и усиливается административная ответственность за нарушение установленных норм и правил. Среди недавно принятых важных документов можно отметить Приказ Минтранса России от 15 января 2014 г. № 7, которым утверждены «Правила обеспечения безопасности перевозок пассажиров и грузов автомобильным и городским наземным электрическим транспортом».

Главным документом, определяющим поступательное движение в области транспортной безопасности на ближайшую перспективу, является Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р.

Транспортная стратегия направлена на формирование единого транспортного пространства России на базе сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами, обеспечение доступности и качества транспортно-логистических услуг в области грузовых перевозок, интеграцию в мировое транспортное пространство, реализацию транзитного потенциала страны, повышение уровня безопасности транспортной системы.

Транспортная стратегия будет способствовать решению системных социально-экономических проблем, таких как:



- наличие территориальных и структурных диспропорций в развитии транспортной инфраструктуры;
- недостаточный уровень доступности транспортных услуг для населения, мобильности трудовых ресурсов;
- недостаточное качество транспортных услуг;
- низкий уровень экспорта транспортных услуг, в том числе использования транзитного потенциала;
- недостаточный уровень обеспечения транспортной безопасности;
- усиление негативного влияния транспорта на экологию [2].

Таким образом, задачи сохранения жизни и здоровья участников дорожного движения (за счет повышения

дисциплины на дорогах, качества дорожной инфраструктуры, организации дорожного движения, повышения качества и оперативности медицинской помощи пострадавшим и др.) и, как следствие, сокращения демографического и социально-экономического ущерба от дорожно-транспортных происшествий и их последствий согласуются с приоритетными задачами социально-экономического развития Российской Федерации в долгосрочной и среднесрочной перспективе и направлены на обеспечение снижения темпов убыли населения Российской Федерации, создания условий для роста его численности.

### Литература:

1. Федеральный закон «О безопасности дорожного движения» от 15 ноября 1995 года № 196-ФЗ (в редакции от 26.07.2017);
2. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (в редакции, введенной в действие распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 июня 2014 года N 1032-р, с изменениями от 11 июня 2014 года);
3. Егиазаров, В. А. Транспортное право.: Учеб., 2-ое изд. перераб. и доп. / Инст. зак-ва и сравнит. правовед. при правительстве РФ. — М.: Юстицинформ, 2004. — 543 с.;
4. Коноплянко, В. И. Организация и безопасность дорожного движения. — М.: Транспорт, 1991.—183 с.;
5. Пеньшин, Н. В. Основы государственного регулирования автотранспортной деятельности/Тамбов: Вестник ТГТУ, 2005. — 80 с.

# Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал  
№ 1 (12) / 2018

## Редакционная коллегия:

Главный редактор:  
Ахметов И.Г.  
Члены редакционной коллегии:  
Арошидзе П.Л.  
Каленский А.В.  
Брезгин В.С.  
Велковска Г.Ц.  
Желнова К.В.  
Курпаяниди К.И.  
Кучерявенко С.А.  
Матроскина Т.В.  
Яхина А.С.

Руководитель редакционного отдела:  
Кайнова Г.А.  
Ответственный редактор:  
Осянина Е.И.  
Художник: Шишков Е.А.  
Верстка: Бурьянов П.Я.

## 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)  
Игисинов Н.С. (Казахстан)  
Кадыров К.Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И.Б. (Бразилия)  
Каленский А.В. (Россия)  
Козырева О.А. (Россия)  
Колпак Е.П. (Россия)  
Кошербаева А.Н. (Казахстан)  
Курпаяниди К.И. (Узбекистан)  
Куташов В.А. (Россия)  
Кыят Э.Л. (Турция)  
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)  
Федорова М.С. (Россия)  
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А.К. (Казахстан)  
Шуклина З.Н. (Россия)

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; http://www.moluch.ru/

## Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2412-3773

Тираж 500 экз. Подписано в печать 5.02.2018.

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